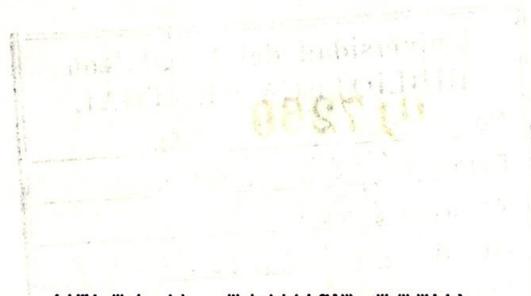




SITUACION ECONOMICA Y SOCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE
BANANO ADSCRITOS A BANAMAR



NILBA N. CAAMANO ROCHA
LORENZA S. MARTINEZ GUERRERO
LEIDIANA M. ROMERO OSPINO

Tesis de grado presentada como requisito parcial para
optar al título de Economista Agrícola y
Administrador Agropecuario

Presidente: ALVARO MERCADO RAMIREZ

SANTA MARTA
UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE ECONOMIA AGRICOLA
FACULTAD ADMINISTRACION AGROPECUARIA
1992

~~764~~ E.A.

6172s

EE 00117

017260

I

"Los jurados examinadores del trabajo de tesis, no serán responsables de los conceptos o ideas emitidas por los aspirantes al título"

II

DEDICO

A mi Madre, EVA ROCHA de CAAMANO

A mi Padre, LUCAS CAAMANO V.

Por su apoyo y confianza brindada para seguir adelante y
cumplir mi objetivo.

A mi Hijo, STEWARD STEVEN SCOTT CAAMANO

A mis Hermanos, en especial a EDITA CAAMANO ROCHA

A mi Sobrina, YINETH DEL PILAR CAAMANO

A mi Compaffero, JULIO C. SCOTT L

A mis Sobrinos

A mis Amigos

NILBA NATIVIDAD

III

DEDICO

A mi Madre, **GILMA R. GUERRERO LUNA**, por su apoyo y confianza brindados para seguir adelante y cumplir mi objetivo.

A mi Esposo **ONALDO DIAZGRANADO ACOSTA** y a mi Hijo **EDWIN ALBERTO DIAZGRANADOS MARTINEZ**.

A mi Abuela **PETRONA LUNA S.** (Q.E.P.D.)

A mis Hermanos:

MIRIAM ROSA

MANUEL ANTONIO

TOMAS

A mis Sobrinos

A mis Amigos

LORENZA SEGUNDA

IV

DEDICO:

A mis Padres PEDRO ROMERO y ANA OSFINO de ROMERO, por su apoyo y confianza brindados para seguir adelante y cumplir mi objetivo.

A mi Hija LEIDY MARCELA ROYERO ROMERO

A mi Tía MARGARITA ROMERO, por su perseverancia y su brillante idea de progreso que siempre me motivó.

A mi Abuela PETRA CAMPO

A mi Hermanos:

PEDRO ANTONIO

EDER LUIS

JAIME ALFONSO

RAFAEL ANTONIO

ANA ILDA

MARTHA ELENA

Quienes me brindaron su estímulo en todos los momentos.

A mis Primos

A mis Amigos

LEIDIANA MARIA

AGRADECIMIENTOS

Por su valiosa colaboración, expresamos sentimientos de profunda gratitud y admiración a las siguientes personas y entidades.

MARLENE BUELVAS N. Secretaria Contraloria BANAMAR S.A.
ALFONSO CALABRIA Ing. Agrónomo - Jefe Dpto. Agrícola BANAMAR
JOSE IGNACIO DIAZGRANADOS Gerente de BANAMAR
JORGE DE LA HOZ Contralor de BANAMAR
ELIZABETH GOENAGA de MERCADO Secretaria Facultad de Economía
Agrícola.
JULIAN CANTILLO CUETO Economista Agrícola
WILLIAM MONTENEGRO Jefe Supervisor de BANAMAR
MANUEL MONTERO Economista Agrícola
ALFONSO PENA Técnico Agrícola - Supervisor Finca BANAMAR
HERNAN PEREZ ZAPATA Ing. Agrónomo UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
RAFAEL ROA DIAZGRANADOS Programador de Sistemas BANAMAR
ALEX RIVAS Ing. Agrónomo FRUTERA DE SEVILLA
ANTONIO RODRIGUEZ A. Ing. Agrónomo UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
MARCELINO ROYERO M. Ing. Industrial Jefe Control de Calidad
Acuaforjas.
RODRIGO VEGA PEREZ Economista Ex-Gerente BANAMAR
WILLIAM VEGA Ing. Agrónomo Supervisor Fincas de BANAMAR
JOSE ALEJANDRO VANEGAS MEJIA Licenciado en Idiomas

MARTHA VELEZ Secretaria Presidencia BANAMAR

PARECELEROS Y TRABAJADORES De las Fincas Afiliadas a BANAMAR

A todas aquellas personas que en una u otra forma contribuyeron a la feliz culminación de este estudio.

De manera especial agradecemos al Presidente de Tesis, **ALVARO MERCADO RAMIREZ**, Ingeniero Agrónomo, por el apoyo brindado a las autoras para el desarrollo de la presente investigación.

Las autoras

NOTA DE ACEPTACION

.....
.....
.....

.....
ALVARO MERCADO RAMIREZ, Ingeniero Agrónomo
Presidente

.....
TELESFORO MONTERO, Economista Agrícola
Jurado

.....
UBALDO VASQUEZ CUADRADO, Economista Agrícola
Jurado

TABLA DE CONTENIDO

		Fág.
1.	INTRODUCCION	1
1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.2	HIPOTESIS	8
1.3	OBJETIVOS	9
1.3.1	Objetivo General	9
1.3.2	Objetivos Especificos	9
1.4	JUSTIFICACION	10
2.	REVISION DE LITERATURA	12
3.	METODOLOGIA	27
4.	GENERALIDADES	37
4.1	ANTECEDENTES	37
4.2	ASPECTOS HISTORICOS DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO EN LA ZONA NORTE DEL MAGDALENA	44
4.3	ASPECTO FISICO DE LA ZONA DE ESTUDIO	45
4.4	ASPECTOS ECONOMICOS	47
5.	ASPECTO SOCIAL	81
5.1	SECTOR SALUD	81
5.2	PROGRAMAS DE CAPACITACION	84
5.3	VIVIENDA	88
5.4	VIOLENCIA E INSEGURIDAD	91

5.5	INFRAESTRUCTURA VIAL	91
6.	TECNOLOGIA	92
6.1	RENOVACION DE CULTIVO	92
6.2	MANEJO DE POST COSECHA	92
6.3	VARIEDAD CULTIVADA	93
6.4	SISTEMA DE RIEGO	94
6.5	SISTEMA DE TRANSPORTE	97
7.	CONCLUSIONES	101
8	RECOMENDACIONES	104
	RESUMEN	106
	BIBLIOGRAFIA	109
	ANEXOS	111

LISTAS ESPECIALES

LISTA DE TABLAS

		Pág.
TABLA 1	Cantidad de fincas por vereda según distrito	35
TABLA 2	No. Cajas producidas por los pequeños productores de banano en la zona de estudio	50
TABLA 3	Margen no exportable	52
TABLA 4	Servicios que presta la comercializadora BANAMAR a los pequeños productores de Banano en la zona de estudio	52
TABLA 5	Total hectáreas sembradas en la zona de estudio según su extensión	56
TABLA 6	Cultivo de banano para exportación	62
TABLA 7	Cuenta de producción para el total de hectáreas en la zona de estudio	62
TABLA 8	Sistema de financiación utilizado por los pequeños productores de banano en la zona de estudio	69
TABLA 9	Relación de la mano de obra utilizada por los pequeños productores de banano en la zona de estudio	71
TABLA 10	Forma de tenencia de las fincas según el distrito	74

TABLA 11	Total de empleos generados por el cultivo del banano en la zona de estudio	77
TABLA 12	Coefficientes técnicos del cultivo del banano en la zona de estudio	80
TABLA 13	Número de fincas y trabajadores afiliados a servicios médicos en la zona de estudio	83
TABLA 14	Niños de edad escolar en la zona de estudio	86
TABLA 15	Número de habitantes por distrito en la zona de estudio	90
TABLA 16	Sistema de riego utilizado en la zona de estudio	96
TABLA 17	Sistema de transporte de fruta a la empacadora	99

A N E X O S

	Pág.
1. Exportación de banano durante 1991 en la zona del Magdalena	112
2. Exportación de banano durante 1991 comercializadora BANAMAR S.A.	113
3. Estructura única de costo para sostenimiento de una (1) hectárea de banano para exportación en el departamento del Magdalena 1989 - 1990 - 1991	114
4. Encuesta a las fincas productoras de banano.	115

RESUMEN

El presente trabajo se realizó con el propósito de darle un enfoque racional y práctico a la investigación propuesta y desarrollada. Fue necesario encuestar en Sesenta y dos (62) fincas de los pequeños productores de banano adscritos a BANAMAR que tienen menos de tres (3) hectáreas, para conocer su situación económica y social, tales como nivel de vida, escolaridad, servicios de salud, grado de tecnología y vivienda.

Esta investigación le dará a la empresa comercializadora la oportunidad de analizar las principales dificultades que afectan directamente al pequeño productor y permitirá examinar las metas y proyectos de la industria bananera a mediano y largo plazo.

Procuró también este trabajo conocer los diferentes problemas sociales y económicos del sector para resaltar las responsabilidades que tienen los empresarios bananeros frente al problema social y económico del país y de la región en particular.

El esfuerzo llevado a cabo por la Comercializadora ha sido

grande; esto redundará en la calidad de la fruta.

La principal característica del sector bananero colombiano en la última década ha sido la de un crecimiento notable de sus exportaciones, como consecuencia del gran esfuerzo realizado en los campos de producción y la comercialización de la fruta. En efecto, Colombia, junto con Ecuador, han logrado una mayor participación de las compañías nacionales en el proceso de comercialización a través de filiales en el exterior. Esta modalidad ha permitido una mejora sustancial de los ingresos para el país por concepto de venta de fruta en periodos normales de precios y, por otro lado, en periodos de precios deprimidos, un menor sacrificio de la rentabilidad.

El banano se está exportando actualmente a los países de Inglaterra, USA, Francia, Alemania, Italia, España y otros. En relación con las exportaciones, pueden considerarse estables, con algunas modificaciones debido a los altos costos del transporte.

La mayor parte de los pequeños productores se concentran en el distrito de Sevilla, agrupados en una asociación denominada ACURA, Asociación Campesina de Usuarios de Reforma Agraria conformadas por productores DRI y parecleros del INCORA.

ACURA es una Asociación sin ánimo de lucro, que recoge la producción de sus asociados. Tiene su contrato de compra - venta con BANAMAR y es la encargada de cancelarles; le suministra insumo y supervisión de las fincas a través de BANAMAR. Ellos aportan el 62,9% del total producido por los pequeños productores, seguido por el distrito Riofrío, que aporta 15.9%; distrito de Orihueca, el 11.3%; la menor cantidad la aporta el distrito de Córdoba, con el 9.9%. (ver tabla 2).

1.- INTRODUCCION

El Banano, cultivo de gran importancia para el país por figurar como renglon fundamental de exportación, ha tomado un nuevo auge en la economía colombiana.

Las empresas comercializadoras exigen ciertas normas que deben cumplir las afiliadas a ellas para obtener una fruta óptima que sea competitiva en el mercado exterior, generando así mayores divisas para el país por la exportación de este producto.

En un mercado internacional tan competido, la calidad de la fruta hace variar considerablemente su precio de venta. Es por esto que la casa comercializadora **BANAMAR**, tiene la misión permanente de que las fincas a su cargo, con la colaboración de sus productores afiliados, logren mantener y mejorar la calidad de la fruta de exportación.

BANAMAR (Unión Bananera de Santa Marta S.A.) fué fundada en 1985 y su objetivo social es la comercialización de banano a través de un contrato de compra y venta de la fruta que realiza con los productores, y con empresas tales como la

Internacional Fruit Company, Frutera de Sevilla y Chiquita; BANAMAR compra y comercializa la fruta que proviene de los productores asociados.

El presente trabajo está encaminado a estudiar y analizar las implicaciones de carácter social y económico, tales como nivel de escolaridad, servicio de salud, grado de tecnología de los pequeños productores afiliados a BANAMAR, costos de producción, rendimiento y financiación.

Esta investigación le dará a la empresa comercializadora la oportunidad de analizar las principales dificultades que afectan directamente al pequeño productor, para examinar las metas y proyectos de la Industria Bananera esto en mediano y largo plazo. Conocer los diferentes problemas sociales y económicos para resaltar las responsabilidades que tienen los empresarios bananeros frente al problema social y económico del país y de la región en particular.

El esfuerzo llevado a cabo por la comercializadora ha sido grande y la calidad de la fruta está ahí para demostrarlo inobjetablemente.

Sin embargo, desconoce que sus acciones carecen de la coherencia y coordinación necesarias, como es el caso de la

ausencia de un plan de orientación a los pequeños productores para que estos tomen verdadera conciencia a cerca de las funciones que debe cumplir una empresa bananera; mejorar su producción, tener mayor participación en el mercado, el desarrollo social de la zona que los rodea, fomentar los créditos necesarios y oportunos, buena orientación sobre el producto que manejan, etc.

Tendremos muy en cuenta estos aspectos básicos para el siguiente trabajo y así observar si su potencial de producción por hectárea de exportación caja/afío le es rentable o no al productor, para así analizar el resultado que ocasionan los problemas de tipos social y económico que se le presentan en la actualidad a los pequeños productores adscritos a BANAMAR, con el fin de proyectar diferentes planes que beneficien a sus productores, ya que con una alta productividad, el banano en esta coyuntura es una buena inversión agrícola en Colombia. Tanto para las divisas que produce, como para la mano de obra que genera. Con baja productividad no hay peor negocio ni peor inversión.

Entre los aspectos básicos para la presente investigación, tendremos en cuenta que las unidades de producción no sobrepasen las tres (3) hectáreas para considerarlos como pequeños productores. También analizaremos la cantidad

máxima de producto a exportar y las condiciones técnicas y económicas para producir.

1.1 FLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se trata de comprender las implicaciones derivadas de los problemas económicos de los pequeños productores afiliados a BANAMAR y de estudiar su situación con respecto al uso de nuevas tecnologías y sus repercusiones sociales. con base en lo anterior, analizar su desarrollo socio-económico y presentar los resultados a la empresa interesada en mejorar las condiciones actuales de producción bajo la dinámica de aumento del área de cultivo, motivado por el mejoramiento de la demanda en los mercados internacionales.

BANAMAR tiene gran interés en conocer todo lo relacionado con sus productores en el aspecto social y económico para que sirva como instrumento a sus propios fines y como medio demostrativo a la comunidad interesada en el buen manejo y producción del banano.

La institución cuenta con los recursos materiales y humanos necesarios para solucionar los problemas de los pequeños productores afiliados; pero debe conocer una serie de condiciones que se analizarán en el presente trabajo, como un estudio claro y conciso a partir de la información que

suministrarán los interesados, teniendo en cuenta el número de fincas afiliadas.

BANAMAR se interesa, además, por conocer las implicaciones sociales y económicas de sus afiliados, principalmente aquellos productores que tienen cultivadas entre una (1) y tres (3) hectáreas, para que entidades del sector privado y público dedicadas al estudio y análisis de la agricultura lo tomen como una base fundamental para mejorar el bienestar del pequeño agricultor en Colombia.

Se trata de determinar las implicaciones derivadas de los problemas socio-económicos de los pequeños productores afiliados a BANAMAR; una de estas implicaciones es su situación frente a la nueva tecnología como consecuencia de modificaciones en el mercado internacional y del nuevo modelo de apertura que conlleva un auge en la Costa Atlántica y del Departamento hacia las exportaciones.

Se podría decir que el Departamento cuenta con grandes extensiones de tierra disponibles para la explotación del banano a nivel tecnificado, las cuales pueden ser utilizadas en la Industria Bananera.

El problema se refleja en que los pequeños productores se

encuentran desamparados; no han progresado mucho por sus bajos ingresos y se les pide a las empresas comercializadoras de banano que influyan ante los gobiernos nacional y departamental para que estos colaboren en el establecimiento de colegios y centros de salud para beneficio de la zona bananera, especialmente de los pequeños productores y sus familias, como también crear planes de vivienda para los mismos.

1.2 HIPOTESIS

Los pequeños productores de banano de la zona norte del Departamento del Magdalena presentan precarias condiciones económicas, por lo tanto no tienen capacidad de uso intensivo de la tecnología que le permite obtener mayor productividad.

El desarrollo está íntimamente relacionado con la aplicación de alta tecnología; para esto se necesita mantener una gran inversión de capital por periodos largos que estos productores no están en condiciones de sostener.

Podemos decir que la rentabilidad de la mayoría de los pequeños productores está determinada por la productividad obtenida, dependiendo de la tecnología o forma de producción y del precio de venta.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Evaluar y analizar la situación económica y social de los pequeños productores de banano afiliados a la Unión Bananera de Santa Marta (BANAMAR) en búsqueda de mejores condiciones de vida y de formas de producción.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar las condiciones técnicas para incrementar la productividad y estudiar la situación del pequeño productor respecto al uso y no uso de la nueva tecnología.
- Conocer los problemas que se presentan en el desarrollo económico y determinar el grado de bienestar de los pequeños productores de banano afiliados a BANAMAR.
- Buscar el mejoramiento social para el pequeño productor, lo cual toca aspectos como:
mejorar su salud, su trato, su nivel de vida, etc.

1.4 JUSTIFICACION

El presente trabajo se justifica teniendo en cuenta las siguientes razones.

- De acuerdo con el auge que ha tenido el cultivo del banano en los últimos años, lo cual genera gran cantidad de divisas a nuestro país a través de la exportación del mismo. Es de gran importancia realizar un estudio detallado de la situación del pequeño productor en lo concerniente al aspecto social y económico.
- Otras de las razones que nos motiva a realizar el presente trabajo es determinar las implicaciones de orden económico y social de los pequeños productores de banano, de acuerdo con la producción. Tomaremos como referencia las fincas de una (1) a tres (3) hectáreas en producción, afiliadas a la Unión de Bananeros de Santa Marta (**BANAMAR**).
- Además, por intermedio del presente estudio, considerado de gran importancia para el pequeño productor, la entidad comercializadora podrá conocer los subsistemas de tecnologías aplicadas, así como su desarrollo social y

financiero; podemos decir que el presente análisis servirá de guía, e incluso de capacitación a los profesionales interesados en la investigación y en el bienestar de los pequeños agricultores vinculados al cultivo de banano.

- BANANAR, empresa comercializadora con una gran orientación multidisciplinaria, está en condiciones e interesada en mejorar la producción y manejo del banano en sus afiliados, así como su nivel de vida social y económico.

Este trabajo investigativo servirá a las instituciones dedicadas al sector agrícola y a la comunidad en general como un instrumento ejemplar que ayude a la elaboración de proyectos para mejorar las condiciones de vida de los pequeños y medianos productores que se dedican a la explotación agrícola.

- La empresa exportadora BANANAR, tiene gran interés en conocer los resultados del estudio, para promover mejoras en el nivel de vida social de sus afiliados.

2.- REVISION DE LITERATURA

Según VIEIRA. (5), el banano, durante mucho tiempo ha sido una de las frutas más comercializada a nivel mundial, solamente superado a partir de 1972 por los cítricos. Dentro de la categoría de los cultivos tropicales, cuya exportación interesa en particular a los países en desarrollo, el Café, el Cacao y el Caucho.

La principal característica del sector bananero colombiano en la última década ha sido la de un crecimiento contable de sus exportaciones, como consecuencia del esfuerzo realizado en los campos de producción y la comercialización de la fruta. En efecto, Colombia junto con Ecuador, han logrado una mayor participación de las compañías nacionales en el proceso de comercialización a través de filiales en el exterior. Esta modalidad ha permitido una mejora sustancial de ingresos para el país por concepto de la venta de frutas en períodos normales de precios, y por otro lado, en períodos de precios deprimidos, un menor sacrificio de la rentabilidad.

Sin embargo, el sector bananero colombiano tiene por delante camino que recorrer. La infraestructura de comercialización

y transporte de la fruta requiere de una modernización que racionalice al máximo sus costos. Las dificultades portuarias y actual manejo de carga de exportación reduce las ventajas comparativas que el país puede tener en materia de producción bananera

En el área de producción, como es de todos conocido, los mayores volúmenes se sitúan en el segundo semestre de cada año, precisamente cuando los mercados están sobre ofrecidos. La programación de cultivos a través de riego se vislumbra como la alternativa que permitirá solucionar el problema estructural de la producción de banano en Colombia.

"UPEB" (Unión de Países Exportadores de Banano), en seminario internacional, habla de la economía bananera y las organizaciones de trabajadores de los ochenta en América Latina. se destacan las siguientes observaciones:

- Deberá considerarse la actividad bananera, desde el punto de vista metodológico, como subsistema de agro-exportación ya experimentado en trabajo sobre el tema en el Área Centroamericana. En cuanto a los efectos sobre el movimiento de trabajadores bananeros, además de una revisión del comportamiento de indicadores de niveles (salario, utilización de mano de obra, negociaciones

colectivas, etc), deberán registrarse las relaciones (huelgas, paros, etc) de los trabajadores y el planteamiento de sus propias estrategias y perspectivas.

- Cambios centrales en la economía bananera:

1.- Modificaciones en las principales variables en el periodo.

a.- Producción y Rendimientos.

b.- Exportaciones.

c.- Precios corrientes y términos de intercambio.

2.- Determinaciones internas y externas de las modificaciones.

a.- Comportamiento de medios internacionales.

b.- Estrategias de transnacionales bananeras para enfrentar la crisis.

c.- Relaciones gubernamentales y políticas estatales.

d.- Estrategias y lucha de trabajadores.

e.- Estrategias y lucha de productores nacionales.

- El comportamiento de los precios obtenidos en la comercialización del banano durante el primer semestre de 1988 han registrado un fuerte incremento en todos los principales mercados. Los

precios indicativos del mercado, aumentaron en promedio un 21.6% con respecto a los resultados del mismo semestre del año pasado.

- A nivel de países, Colombia y Panamá disminuyeron sus exportaciones en 1% y 5.6% respectivamente, en el primer semestre del año, comparado con el mismo periodo del año anterior. Colombia logró recuperarse levemente a pesar de los vientos que dañaron unas 1.500 hectáreas y el rechazo en los Estados Unidos de algunos embarques de banano por problemas fitosanitarios. (11).

CORREA, ATILIO Y Otros, en su tesis de grado definen estudios socio-económico diciendo que "esta clase de trabajo pretende analizar en forma pormenorizada los conglomerados agrícolas a través de la investigación del conjunto de todos los factores que en ella inciden; en acción de encaminar principalmente a lo largo de un adecuado nivel de vida para estos asentamientos.

A través de los estudios socio-económicos se conocen los principales problemas de la zona rural y se presentan posibles soluciones encaminadas al mejoramiento social, cultural y económico" (2).

"UPEB" (Unión de Países Exportadores de Banano), cuya revista hace mención en un artículo escrito por el editor Rolando Cabnelli, publicado en el segundo semestre del año 1989, revela cómo en período de su publicación la UPEB inicia una etapa que se caracteriza por presentar una profunda crisis económica de sus ocho (8) miembros (Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana y Venezuela). Nadie ignora que nuestro subdesarrollo económico crece en espiral, y una de sus causas principales es la injusta relación de precios en el comercio entre países industriales y los países en vía de desarrollo. La subvención de estos últimos se aproxima a los 20 mil millones de dólares, referida solamente al comercio de productos básicos. este empobrecimiento crónico y silencioso tiene profundas consecuencias sociales a la vista y otras que se agitan en el interior de cada uno de estos países.

Crisis, es la palabra usada por esta coyuntura; y austeridad, es la medicina que se recomienda para recortar presupuestos de por sí escasos, que no alcanzan para satisfacer las necesidades crecientes de los pueblos.

Mientras que estos pueblos buscan con tenacidad los medios para recuperar su economía, los poderosos del mundo están enceguecidos con una sólida empresa de exportación que

asfixia a la economía nuestra.

Algunos países desarrollados, como por ejemplo Estados Unidos, continúan oponiéndose a los esfuerzos que realizan los países exportadores del sur por introducir ciertas normas en el comercio internacional que permita ir más allá de la sobrevivencia (7).

GOSSAIN, J., en su crónica de la matanza en las bananeras en el Departamento del Magdalena, señala que " en 1989 se creó la U.F.C. (United Fruit Company). Este pulpo era dueño del ferrocarril, de las líneas telegráficas, del riego y otras actividades. Estableció un régimen de contratistas; no pagaban seguro colectivo contra accidentes, que ya era obligatorio; no estaban obligados a construir centros de salud " (3).

El mercado internacional es cada vez más exigente y sus demandas de calidad cada vez más alta. Ante la posibilidad de enfrentar un centro de producción en crecimiento a una demanda de características difíciles, los productores de banano tienen dos (2) caminos, ninguno de ellos excluyentes.

El banano se está exportando actualmente a los países de

Inglaterra, USA, Francia, Alemania, Italia, España. En relación con las exportaciones, pueden considerarse estables, con algunas modificaciones debido a los altos costos del transporte.

"AUGURA", (Asociación de Bananeros de Urabá), cuya revista hace mención en un artículo escrito por la editora Nohora Rey de Marulanda, publicado en año 15 de 1989, revela cómo el mercado mundial del banano experimentó un crecimiento sostenido desde la década de los 60 hasta 1979, cuando alcanzó un nivel de 7 millones de toneladas. En el periodo 1979-83 se vivió una crisis en el mercado llegando a su punto más crítico en 1983, año en el cual las importaciones mundiales apenas igualan aquellos de 1971 (6.2 millones de toneladas). La recuperación comenzó a sentirse desde 1985, cuando se lograron los niveles de 1979, y apenas parece consolidarse en 1987 - 1988. Las tasas de crecimiento anual de los años 60, que oscilaron entre el 4% y el 5%, no se repitieron en la década siguiente y, más aún, se volvieron negativas en el periodo 1979 - 1983.

La década de los 70 no sólo estuvo caracterizada por la crisis energética sino por una desaceleración del ritmo de crecimiento económico de los países industrializados principalmente consumidores de la fruta. Esta desaceleración

en el crecimiento estuvo acompañada por un incremento en los niveles inflacionarios de estos países y por una disminución en el crecimiento demográfico. También se comenzaron a presentar problemas en los mercados no tradicionales, los cuales habían mostrado un rápido crecimiento hasta 1979, en especial los países socialistas, que en 1983 sólo consumían 50% del nivel alcanzado en dicho año. Pero no sólo los factores de demanda determinaron el curso del mercado durante este período sino que los factores climatológicos jugaron un papel decisivo en la disponibilidad de la fruta y, por tanto, en el suministro de la misma a los diferentes mercados. El huracán Fiti en 1974, el David en 1979 y un clima desfavorable en 1983, llegaron a rescatar en forma significativa la disponibilidad de fruta durante todo el período (15% en 1983), puesto que la recuperación de las plantaciones es lenta.

Pero todo esto deja una lección muy importante que parece corroborarse con el proceso de recuperación 1987 - 1988 y las perspectivas del futuro próximo, cual es la incidencia de la oferta y disponibilidad de fruta y no sólo de demanda, en la determinación del volumen de importaciones.

Perspectivas 1988 - 1991

El comportamiento de mercado en los años 1984 -1987 marcó una clara diferencia con el comportamiento del período inmediatamente anterior, 1979 -1983, y a las proyecciones realizadas entonces, generando un cambio radical en las expectativas del mercado en un mediano plazo. Se sobrepasó la barrera de los 10 Kg. de consumo por capital/año en varios países y las importaciones de los Estados Unidos y Europa Occidental crecieron, alcanzando las importaciones mundiales un nuevo record de 7.5 millones de toneladas en 1987. Si bien las proyecciones de la FAO a mediano plazo son bien conservadoras, no dejan de mostrar un ambiente favorable y de crecimiento en el mercado internacional hacia 1991.

De otra parte, si se reconoce la importancia de la disponibilidad de fruta en la determinación de los volúmenes transados los programas de expansión en Centro América garantizan un crecimiento de la oferta en el período 1987 - 1991, si se cumplen todas las metas propuestas, de 3% anual según la FAO, lo cual parece altamente probable.

Los disturbios públicos y la situación de violencia en la región de Urabá han comenzado a afectar sus exportaciones y sobre todo han frenado tanto la inversión por hectárea como la productividad. Esto ha llegado a estimular el resurgimiento de la antigua región exportadora de Santa

Marta, que presenta volúmenes exportados crecientes, aunque está lejos todavía de alcanzar los volúmenes de la zona de Urabá.

MILLONES DE CAJAS EXPORTADAS

	Urabá	Santa Marta
1983	39.060	3.085
1984	46.591	4.068
1985	38.183	4.368
1986	41.171	6.438
1987	43.772	6.546
1988	40.994	9.916

Fuente : Augura.

En 1984 las exportaciones colombianas alcanzarán un pico de cerca de 1 millón de toneladas con una productividad de 2.318 cajas/ha (42 ton/ha) en la región de Urabá. Esto se debió a un régimen favorable de lluvias y a mejores prácticas culturales. En 1985 cayó la producción por el fuerte verano acompañado de la aparición de la sigatoka negra; esto afectó un área muy importante.

En 1985 los problemas laborales y los paros anteriores a la

negociación de pliegos con los sindicatos, contribuyeron a la disminución en las exportaciones. En 1986 hubo tranquilidad laboral gracias a las negociaciones de pliegos del año anterior; pero se presentaron vientos fuertes que afectaron 700 has. En 1987 se produjo la primera huelga bananera con duración de 17 días, que afectó a 30% de la zona y generó un ambiente tenso por las presiones sindicales para una nueva negociación; esto limitó la producción.

El gobierno no lleva a cabo una política bananera como en otros países competidores de Colombia, aunque esta actividad se ha visto favorecida por la política de devaluación a partir de 1985, lo cual mejoró los ingresos en pesos y debería favorecer la competitividad de la fruta en el mercado internacional. Los bananeros tienen acceso a créditos de fomento de Proexpo, al igual que los demás exportadores, y reciben un estímulo de carácter tributario (CERT) del 3%, (EL CERT fue bajado de 10% en 1985 y al 3% en 1987).

La FAO define tres tipos de mercados: el mercado libre, los mercados preferenciales y los mercados no tradicionales.

El Mercado libre está comprendido por los Estados Unidos, Canadá y los mercados no preferenciales de Europa Occidental. Los proveedores de este mercado son los países de la UPEB y

Ecuador. El Japón también hace parte de este mercado pero su proveedor tradicional es Filipinas y recientemente, en menor escala, Ecuador y Colombia. La característica de estos mercados es la ausencia de restricciones cuantitativas sobre origen y volumen de la fruta, y en algunos mercados como Estados Unidos, Canadá y Alemania Federal, la ausencia adicional de derechos de aduana. Estos representan cerca del 70 % del total de frutas transada a nivel mundial. Los Estados Unidos, el principal consumidor de banano, ha mantenido una participación cercana al 40% del mercado mundial con un consumo, en 1987, de más de 2.7 millones de toneladas. Los Países de Europa Occidental no miembros de la CEE han aumentado en forma considerable su consumo de fruta (25% en el período de 1981-1987), representando el 5% del total del mercado con 327 millones de toneladas de 1987. Entre estos debe destacarse la importancia de los países escandinavos (Suecia, Noruega y Finlandia) cuyas importaciones representan más del 50% de este grupo y cuyos niveles de consumo per cápita superan los 10 Kgs. por año.

La Comunidad Económica Europea - CEE, que representa un mercado preferencial, exento de aranceles a las importaciones provenientes de los países ACP y cobro de un arancel común del 20% a las importaciones de la zona del dólar. Dentro de este marco se pueden identificar tres tipos

de mercado al interior de la comunidad:

1.- Preferencial. Inglaterra, Francia e Italia, que protegen el ingreso preferencial de la fruta de los territorios de ultramar y signatarios de la convención de Lomé, limitado a través de cuotas de acceso de fruta del mercado libre. Estos tres (3) mercados representan cerca del 16% del total de la fruta transada a nivel mundial.

2.- Productores. España, Portugal y Grecia también imponen restricciones cuantitativas a las importaciones de los proveedores del mercado libre (Grecia tiene prohibida importación). Con el fin de proteger la producción interna, estos países no han sido importadores tradicionales de fruta y su consumo representa el 5% del consumo mundial.

Los mercados restringidos responden a las corrientes tradicionales de comercio e influencia de los países con sus excolonias. Tal es el caso de Inglaterra con Jamaica y las Islas de Barlovento, de Francia con los departamentos franceses de ultramar (Guadalupe y Martinica) y los países Africanos de la zona franca e Italia con Somalia. En Italia, adicionalmente, hay el interés de proteger la producción de otras frutas frescas hacia la primavera y el verano, razón por la cual se cobra un impuesto adicional al consumo de

banano y el acceso a este mercado es aún más engorroso.

3.-Libre. El tercer tipo de mercado al interior de la C.E.E. es el asociado al mercado libre y representa el 12.5% del total. Está compuesto por Alemania, Belgica, Dinamarca, Holanda e Irlanda, y con excepción del primero, cobran el arancel común del 20%. Alemania Federal, a través de un protocolo aceptado por el GATT (General de Aranceles y Comercio), logró obtener una cuota de 600 mil toneladas libres de arancel bajo el argumento de que al no tener vínculos comerciales con ninguno de los países ACP, este país no debería estar obligado a someterse a las importaciones de fruta de dichos países.

Los mercados no tradicionales están compuestos por la C.E.I. (Comunidad de Estados Independientes), que representan el 2.5% de las importaciones mundiales de banano, y los demás países (algunos países asiáticos del Cercano Oriente y exportadores de petróleo y algunos países de Sur América) con participación cercana al 8% del mercado mundial.

Estos países se llaman no tradicionales pues no representan una porción importante del mercado mundial; pero por sus bajos niveles de consumo per cápita tienen el potencial de convertirse en importantes consumidores de banano. La

comunidad de Estados Independientes no representa un patrón claro de consumo, pues sus importaciones están sujetas a las disponibilidades de moneda convertible y, hasta hace muy poco, a convenios de compensación.

3.- METODOLOGIA

Para la realización de este trabajo se tomaron como referencias las fincas de los pequeños productores de banano adscritos a BANAMAR, con una extensión no mayor a tres (3) hectáreas en producción. Así evaluamos los aspectos sociales y económicos de estos productores.

El trabajo se basa fundamentalmente en la información directa (o sea, datos obtenidos en las fincas), a través de encuestas; además se utilizaron fuentes secundarias que proporcionaron la información existente sobre el tema en referencia, tales como estudios que aparecen en la bibliografía, proyectos de tesis, libros, revistas, folletos y otro tipo de referencias bibliográficas que tienen relación con el aspecto social y económico de los pequeños productores de banano; además todos los datos que nos suministró la Unión de Bananeros de Santa Marta S. A., "BANAMAR".

Estos datos obtenidos se tabularon y se analizaron en forma relativa y porcentual a través de tablas y gráficos, mediante los cuales se obtuvieron aspectos técnico, económicos y social del desarrollo de los pequeños productores afiliados

a BANAMAR.

En el aspecto técnico del área, que comprende las fincas de los pequeños productores encuestados, se seleccionó de acuerdo al número de hectáreas de cada finca, donde se hizo un análisis minucioso de este trabajo, teniendo en cuenta los recursos utilizados para la producción de banano y el uso de la nueva tecnología, como son: sistema de cable vía para el transporte del producto dentro de la finca, el sistema de riego gota a gota, foliar y subfoliar, sistema de siembra, variedad que cultiva, maquinaria e insumos.

Aspectos económicos: se hizo la evaluación de los costos de establecimiento y de sostenimiento de las plantaciones correspondientes a una (1) hectárea de banano en las fincas de los pequeños productores.

Este análisis se hizo en forma minuciosa teniendo en cuenta desde los aspectos técnicos hasta el manejo de la producción final. En esta variable se tomó como referencia el precio de venta por caja en el mercado externo, si tienen acceso a créditos o trabajan con recursos propios.

Los costos de producción se tuvieron en cuenta para establecer un análisis económico que nos condujo a determinar

un coeficiente técnico del cultivo y a su vez la relación costo beneficio.

Se analizó el fenómeno de la baja productividad en términos de las obras de infraestructura, para así obtener un equilibrio en relación con los grandes productores, el incremento del número de cajas para la exportación y alcanzar mayores ingresos. se estudió en forma exhaustiva, detallada y explícita lo concerniente a los beneficios sociales, salarios, insumos, drenaje, empacadora, cables vías, irrigaciones y, en general, rehabilitación del cultivo.

Estos factores son indispensables para el desarrollo regional y así mejorar el nivel de vida de los pequeños productores y sus familias.

Aspecto Social: Aquí se analizaron los antecedentes de los pequeños productores de banano adscritos a la Union de Bananeros de Santa Marta S. A. (BANAMAR), y así se conocieron las condiciones de los mismos. para esto se tuvieron en cuenta las técnicas y la productividad, el bajo índice de costo-beneficio, la electrificación rural, vías de penetración y reforestación de hoyas hidrográficas. Y además la prestación de servicios de educación y salud a los hijos de los trabajadores y pequeños productores.

3.1- Universo geográfico y temporal del estudio: este estudio abarca la zona bananera del Departamento del Magdalena. Como es sabido, esta es una zona muy amplia y en su mayoría está constituida por pequeños productores; se refiere exclusivamente a los pequeños productores adscritos a la Unión de Bananeros de Santa Marta S.A. (BANAMAR).

Se hace una delimitación física de esta zona: La zona bananera de Santa Marta (Departamento del Magdalena), comprende los municipios de Ciénaga, Aracataca y Pueblo Viejo.

La Zona Bananera del Departamento del Magdalena está comprendida entre los siguientes límites:

Por el norte limita con la cabecera del municipio de Ciénaga; por el oriente, con las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Marta a una altura de 80 a 100 metros sobre el nivel del mar. Por el occidente, la Ciénaga Grande y por el sur, el Rio Fundación. Se encuentra dentro de las siguientes coordenadas:

LONGITUD OESTE

74o 07'

74o 24'

LATITUD NORTE

11o 01'

10o 22'



La zona bananera ocupa una extensión de 112.000 hectáreas, de las cuales 46.000 corresponden a la parte plana de la región y el resto a la parte montañosa, terrazas y ciénagas.

Nadie discute, antes por el contrario, todos están de acuerdo en que la llamada con mucha propiedad Zona Bananera de Santa Marta, es una región de singular privilegio. Muy difícilmente superable, tanto en lo ecológico como lo geográfico y agrológico. Su estratégica y aventajada ubicación frente al Mar Caribe y su puerto, son insustituibles privilegios de la naturaleza: esto hace más cercana a Santa Marta con el resto del mundo. Diez ríos caudalosos de volumen diverso, forman una gran red fluvial de excepcional importancia para la región; de ellos salen, por captación directa, diversidad de canales para satisfacer las necesidades de las plantaciones en la época de verano; se utiliza el sistema de riego por desnivel o inundación.

Se han sacado tierras extremadamente fértiles, ricas en humus, con una capa vegetal de impresionante espesor. Es plana en toda su extensión. Es una llanura ubérrima, producto de una acumulación milenaria de limo virgen proveniente de las montañas y macizos de la Sierra Nevada, con un proceso de sedimentación lenta, lo que ha provocado una ordenación ecológica que le hace una de las regiones más

feraces del mundo. Hay aluviones francos y profundos de sobra, aptos para cultivo de banano. Se ha modificado por talas y quemas en la Sierra Nevada. No hay vientos constantes; el clima es seco, ardiente pero estable. Es clima productivo, porque todo el año es útil para el quehacer agrario. Tiene una inmensa riqueza acuifera subterránea. Funcionan en la actualidad 60 pozos perforados, que van desde los 30 a los 200 metros de profundidad y de 35 a 140 litros/segundo de productividad. La temperatura es óptima, pues oscila entre 28o y 30o C. La lluviosidad tiene valores promedios de precipitación de 1.100 a 1.450, con estación seca de cinco (5) meses. La humedad es relativa media: 85.4% en el sector norte y de 83.6% en el sector sur.

La mayor evaporación se presenta en el mes de marzo, con 137.2 m.m. y su valor mínimo es de 97.2 en noviembre. La evaporación es un factor dependiente de la radiación, vientos, temperatura, humedad y nubosidad, entre otras.

En humedad relativa se tiene un promedio anual de 83%; las fluctuaciones mensuales durante el año no son apreciables. Los meses más húmedos son septiembre, octubre y noviembre, mientras que los menos húmedos son enero, febrero, marzo y abril.

Los suelos de esta zona se han formado por meteorización de rocas ígneas y metamórficas de los copos terciarios, que consisten en estratos sucesivos de areniscas y arcilla de colores amarillo o grises de la edad del oligoceno y mioceno.

Para estos suelos predominan texturas muy livianas, aproximadamente en un 60% de los estudiados. De los 90 a 100 cms. de profundidad, son frecuentes las texturas franco arenosas, las cuales cambian a arenosa gruesa. A profundidades mayores predominan los colores grisáceo oscuro y pardo oscuro, sin mateados, indicativos de un drenaje interno bueno; son pocos frecuentes; ocurren principalmente en colores que van del rojo al pardo rojizo oscuro.

La reacción del suelo tiende a la naturalidad o a ser ligeramente ácido con un PH mínimo de 6.2.

El contenido de materia orgánica de las capas superficiales varía entre 0.09 y 5.5%. En general, el contenido de materia orgánica es muy bajo en todos los suelos debido a la rápida descomposición por los factores climáticos.

Los valores del fósforo varían entre 12.9 y 30.4 P.F.M., que corresponden a un contenido que varía de alto a medio.

El potasio en estos suelos varía entre 0.20 y 0.45 M/100 gramos de suelos que significa un contenido de medio a alto.

3.2.- Población Objetivo: La investigación estuvo dirigida a la siguiente población.

A los pequeños productores de la zona en estudio, es decir, la Zona Banenera del Magdalena, donde se trabajó alrededor de los afiliados a BANAMAR con un rango de una (1) a tres (3) hectáreas, tales como los grupos de pequeños productores no organizados, y a la Asociación de Campesinos Usuarios de Reforma Agraria (ACURA), organización de base conformada por pequeños productores DRI y parceleros del INCORA.

El número total de estos se determinó con base en datos estadísticos suministrados por BANAMAR, lo que permitió hacer las encuestas necesarias para obtener información.

3.3.- Diseño de la Muestras: Para la estimación del tipo y tamaño de la muestra se tuvieron en cuenta los siguientes criterios:

3.3.1.- Tipo de la Muestra:

Para diseñar la muestra se tomó la población de los

pequeños productores por distritos con el fin de obtener una mayor representatividad en cada distrito; de acuerdo con esto tomamos los cuatro (4) distritos existentes en la zona de estudio, determinando la cantidad de fincas por vereda de los distritos. (Ver tabla 1).

TABLA 1: CANTIDAD DE FINCAS POR VEREDA SEGUN DISTRITO.

DISTRITOS	RIOFRIO	ORIHUECA	SEVILLA	CORDOBA	TOTAL
Número de Veredas	6	2	8	5	21
Número de Fincas	10	7	38	7	62

FUENTES: Los autores

3.3.1.1.- Tamaño de la Muestra:

Uno de los problemas que comúnmente se presentan al determinar el tamaño de la muestra poblacional es seleccionar el número más confiable de personas a encuestar. Por tal razón se analizaron las características de la población en distritos, para así obtener una homogeneidad en los mismos.

Del total de veredas existentes en cada distrito, se tomó una muestra de 21 veredas que corresponden a 62 fincas

encuestadas, teniendo en cuenta que el distrito donde más fincas encuestadas hubo, fue el distrito de Sevilla, por concentrarse el mayor número de pequeños productores afiliados a BANAMAR.

4. GENERALIDADES

El cultivo de Banano en la Zona Bananera del Magdalena lleva más de 100 años, pues los primeros cultivos se iniciaron en la región de Riofrío en 1880. En 1899 inicia sus operaciones la compañía norteamericana "United Fruit Company" y ya en 1901 se había consolidado la operación de otras compañías exportadoras en la ciudad de Santa Marta, por cuyo puerto marítimo se continúa exportando la fruta a los países del mundo.

4.1.- Antecedentes

El banano se ha destacado como importante actividad agrícola en las regiones tropicales; es producido para el consumo humano por millones de pequeños productores en más de ochenta (80) países en los trópicos.

De acuerdo con esto el estudio pretende analizar la situación económica y social de los pequeños productores de banano, tomando como referencia los afiliados a la Unión de Bananeros de Santa Marta (BANAMAR). Podemos afirmar que los pequeños productores de nuestra Zona, como los de las demás zonas

bananeras del mundo, generalmente son personas que tienen que hacer un mayor esfuerzo en aras de la producción, para lograr una buena rentabilidad. Además, están sujetos a muchas presiones económicas, por su capacidad de pago, que está en función de lo que ellos producen.

La explotación agrícola comercial de la zona en estudio se inició a mediados del siglo pasado con siembras de cacao y tabaco para exportación, caña de azúcar y plátano en los alrededores de la zona.

En 1887 se introdujo el banano de la variedad Gross Mitchel. En 1891 se exportaron los primeros 1.500 racimos y en 1893 200 mil racimos.

La rápida expansión de las áreas de banano fue propiciada por la demanda del mercado externo e importantes obras de infraestructura emprendidas entonces, tales como el ferrocarril y la carretera al puerto de Santa Marta, y la iniciación del distrito de riego en 1887.

La United Fruit Company entró a la Zona en 1908 tras repetidas transacciones entre firmas extranjeras. Esta compañía, la cual llegó a ser propietaria de 40.000 hectáreas, organizó la producción y el mercado del banano,

amplió la infraestructura vial y de riego, construyó muelles en Santa Marta y dotó la zona de teléfono y energía eléctrica.

En el mes de diciembre de 1943, al ingresar los Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial, la Zona Bananera de Santa Marta tenía en plena explotación, 28.467 hectáreas, integradas por cinco (5) distritos:

Córdoba, Orihueca, Sevilla, Aracataca y Riofrio, con una explotación superior a 16'500.000, y como único conducto de comercialización, la Magdalena Fruit Company, subsidiaria de la U.F.C. (United Fruit Company). La fruta se transportaba en los barcos de la misma compañía. Al momento de cerrarse el puerto de Santa Marta definitivamente para todo tráfico marítimo, se presenta la más grande tragedia económica y social vivida por región alguna de nuestra patria. Son esos los primeros años de la historia bananera, que dejaban hondas huellas e incidencias al constituir algunos problemas como la huelga de los trabajadores en 1928, hechos de la mayor significación en el equilibrio de las relaciones obrero - patronales en todo el país.

Reconstruir la industria en la década de los años 50 no fue cosa fácil. Pero se hizo, hasta el punto de sobrepasar lo

que antes había sido. Así, para 1964 el área sembrada y en explotación alcanzaba las 29.740 hectáreas.

El cultivo de la fruta tuvo muchos altibajos, motivados por causas externas e internas. En 1969 las áreas cultivadas habían declinado drásticamente.

Hacia 1972 se organizó la Compañía Exportadora de Banano Ltda., que tiene 65 afiliados y es esencialmente colombiana. En septiembre de 1973 reinició actividades la Compañía Frutera de Sevilla, obrando como representante de la United Brands Continental, (Antigua United Fruit Company) con sede en Rotterdam, Holanda. estas dos (2) compañías sobresalen en el control del comercio de banano. A finales de 1975 se construyó una pequeña asociación de productores de banano cavendish del Magdalena. La Compañía Bananera del Magdalena inició labores en marzo de 1976, pero bajo el auspicio de la compañía Frutera de Sevilla, le vende a ésta su producción desde diciembre de 1977. La Standart Fruit Company se estableció en octubre de 1976 y exporta actualmente a través de una sociedad llamada Técnicas Baltim de Colombia S.A., que a su vez compra fruta a las Compañías Exportadoras de Banano Ltda.

Existen siete (7) compañías comercializadoras: TECBACO,

BANAMAR, BANACOL, PROBAN, FRUTERA DE SEVILLA, EXPOCARIBE Y UNIBAN.

la Unión de Bananeros de Santa Marta, fundada el 28 de mayo de 1985, desde entonces ha comercializado la fruta de los afiliados a la Compañía Uniban, la que mantiene una oficina en Santa Marta con cuatro (4) funcionarios, tres (3) de los cuales ejercen supervigilancias de calidad los días de embarque y uno (1) coordina con la gerencia de BANAMAR lo relacionado con los pedidos de fruta, llegada y salida de buques. Es oportuno resaltar que el 77.3% del área total sembrada de banano inscrito en el Departamento de Agricultura de BANAMAR, corresponde a las fincas que tenían celebrado contrato con la Sevilla Fruit Company desde 1973 hasta su retiro de Colombia; 13.9% corresponde a productores independientes y 9.3% a la asociación de aparceros, pequeños cultivadores (Asoproban), asociación sin ánimo de lucro, integrada por 54 cultivadores de banano en 261 hectáreas con un poder de concentración de cultivo de 48 hectáreas. cabe agregar que, cumpliendo el propósito de democratización de la empresa y aspirando a que todos los productores se conviertan en accionistas propietarios de BANAMAR S.A., desde el 24 de julio de 1991 entregó a todos los productores que tienen contrato con BANAMAR la nota de ofrecimiento de las acciones. BANAMAR S.A. representa hoy una alternativa importante con

que cuentan los bananeros. No obstante, los precios al productor sólo se han modificado en proporción a la tasa de devaluación, ya que los precios FOB en dólares, han permanecido inmodificables durante los últimos 19 meses.

Para el cumplimiento de sus actuales compromisos BANAMAR S.A. ejecuta, dirige, proyecta y realiza las operaciones de atención a cultivos, proyección de productividad, control fitosanitario, manejo de calidad, transporte terrestre, labor de embarque a bordo de buque, suministro y distribución de todos los insumos.

Para esta integral operación, BANAMAR cuenta con un sinnúmero de funcionarios, de los cuales a nivel del departamento de agricultura son excelentes técnicos de amplia experiencia, antiguos empleados tomados por la Sevilla Fruit Company y residenciados en Santa Marta.

El 50% de los productores, que representan el 52.7% del área en producción integrado por 172 propietarios de 2.780 hectáreas, conforman la base comercializadora de la Unión de Bananeros de Santa Marta S.A.

La Zona Bananera de Santa Marta tiene sembradas actualmente 12.260 hectáreas de banano con un área de producción de 5.370

hectáreas y 740 en plantilla; el 62% tiene un riego de máxima tecnificación (overhead; undertre y gota a gota); el 38% utiliza el riego por gravedad o desnivel. El 19% utiliza carros traccionados con bueyes o tractor para efecto del transporte interno del producto.

Bajo los indicadores anteriores, se inició en 1987 el plan de rehabilitación, recuperación y desarrollo de 12.260 hectáreas de banano, distribuido en la siguiente forma: distrito de Córdoba, 210 hectáreas (1.7%); distrito Riofrío, 4.750 hectáreas (38.8%); distrito Orihueca, 4.870 hectáreas (39%) y distrito de Sevilla 2.500 hectáreas (20.5%). (1).

(1) La Cuestión Bananera en la Zona de Santa Marta
José Ignacio Díazgranados A. Pág. 9-12.

4.2.- ASPECTO HISTORICO DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO DE LA ZONA NORTE DEL MAGDALENA.

La historia de los parceleros es larga y dramática. Comenzó como movimiento invasor de las propiedades dejadas por la Compañía a predios de los grandes productores que la habían sustituido. Los invasores dieron lugar a empresas comunitarias que al cabo de pocos años se disolvieron en pequeñas parcelas privadas. A partir de entonces, algunos parceleros prosperaron y otros entraron en proceso de aguda crisis. De estos últimos muchos han vendido y el resto se debate entre la inercia y el abandono de la parcela. Los que han vendido lo han hecho a parceleros prósperos ó a grandes propietarios.

Los parceleros son una minoría. En general son bananeros, aunque algunos han ensayado el melón y la papaya con éxito variable. Otros parceleros han pasado por la experiencia de la empresa comunitaria, de la que guardan un mal recuerdo, y la historia de su éxito está precedida de una larga cadena de fracasos que atribuyen a fallas en la asistencia técnica prestada por el INCORA que, a sus ojos, hizo experimentos desastrosos durante una época.

Estos pocos parceleros han logrado la relativa prosperidad

gracias al banano, a la expansión de sus fincas y a la posibilidad de contratar mano de obra asalariada. Las coyunturas favorables del precio del banano, la integración a compañías comercializadoras sólidas, les ha permitido recuperar no sólo su trabajo sino convertirlo en ganancias acumulables. Hoy toda su gestión económica se guía por parámetros empresariales, hasta el punto de poder ampliar sus fincas comprando a otros parceleros, contratando mano de obra asalariada y, sobre todo, lograr la independencia del INCORA.

4.3.- Aspecto Físico de la Zona de Estudio

La localización geográfica, área de influencia, clima, etc., permitirán tener una idea general que describe esta extensa zona del Departamento del Magdalena. Los aspectos se detallarán a continuación.

4.3.1.- Climas

El clima de la Zona Bananera es de tipo húmedo tropical; los factores más importantes son: la lluvia, la temperatura y los vientos. La temperatura media tiene poca variación de un sitio a otro; por lo general la parte central es un poco más caliente debido especialmente a los vientos y brisas marinas

en la parte norte de la Sierra Nevada, en el sur, lo cual hace que la temperatura sea un poco menor en esta zona

4.3.2.- Suelos

En la Zona Bananera se encuentran tres (3) grandes formaciones, a saber:

- Vertiente Occidental de la Sierra Nevada de Santa Marta, que termina en forma abrupta sobre la región plana, minerales de Eoseno y rocas de los Batolitos de Jurásico o Cretácico.
- Las colinas de Fundación o Guamachila corresponden al Plioceno y Micoceno y presentan capas sedimentarias de origen fluvio-marino, las cuales son plegadas y lacradas.
- Una llanura fluvio-marina compleja del Cuaternario muy reciente.

Según estudios de suelos realizados por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi IGAC, existen en la zona 38.400 hectáreas que son arables y por lo tanto explotables con cultivos agrícolas. estas áreas están clasificadas entre la clase 5 y 6 correspondiente a 4.500 hectáreas la primera y

3.000 la segunda; cabe anotar, sin embargo, que las áreas de clase 5 constituyen una clasificación provisional ya sea que correspondan a zonas principalmente inundables o con bosques que con futura adecuación podrán mejorarse notablemente.

De otra parte, las 3.000 hectáreas de la clase 6 corresponden básicamente a suelos salinos y alcalinos, cuyas series no fueron suficientemente estudiadas y por lo tanto, según análisis preliminares, se prevee que pueden ser fácilmente recuperables o involucradas al desarrollo intensivo.

4.4.- Aspectos Económicos

4.4.1.- Producción

La producción de banano para exportación se halla prácticamente concentrada en la parte noroccidental del Departamento del Magdalena. se concentra en las veredas de los corregimientos de Riofrío, Orihueca, Sevilla y Córdoba, que por sus condiciones de clima y suelos han sobresalido en el cultivo de esta fruta desde hace muchos años atrás y, por consiguiente, existe una intensiva producción. La Zona Bananera del Magdalena se caracteriza por estar conformadas por fincas pequeñas. El transporte hacia el muelle sólo puede hacerse luego de reunir la producción de varias de

estas fincas; en una de ellas se encuentra un container, lo que contribuye de paso a la disminución de costos de transporte.

La Zona Bananera del Magdalena tiene un promedio de siembra, en la actualidad de 12.260 hectáreas de banano, con un promedio de producción de 5.370 hectáreas y un área de 740 hectáreas en plantilla.

Este estudio abarca los distritos de Riofrío, Orihueca, Córdoba y Sevilla, donde se encuentran ubicados la mayor parte de los pequeños productores adscritos a BANAMAR. En total son 162 fincas; de éstas se encuentran en el rango de una (1) a tres (3) hectáreas en producción 62 fincas que produjeron el 63% de la cantidad de fruta exportada por BANAMAR en 1991. BANAMAR exportó el 27.04% del total exportado por las compañías comercializadoras en ese año. (ver anexo 1 y 2).

La mayor parte de estos pequeños productores se concentran en el distrito de Sevilla, agrupados en una asociación denominada (ACURA). Asociación Campesina de Usuarios de Reforma Agraria, conformada por productores DRI y parceleros del INCORA.

ACURA, es una asociación sin ánimo de lucro, que recoge la producción de sus asociados, tiene su contrato de compraventa con BANAMAR y es la encargada de cancelarles; les suministra insumos y supervisión de las fincas a través de BANAMAR. Ellos aportan el 62% del total producido por los pequeños productores; le sigue el distrito de Riofrío, que aporta el 15.9%; el distrito de Orihueca, con el 11.3%; la menor cantidad la aporta el distrito de Córdoba, con el 9.9% (ver tabla 2).

TABLA 2

NUMERO DE CAJAS DE BANANO PRODUCIDAS POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/Vda	SEMANTAL (CAJAS)	MENSUAL (CAJAS)	ANUAL (CAJAS)	%
RIOFRIO	10	906	3624	43488	15.9
ORIHUECA	7	650	2600	31200	11.3
SEVILLA	38	3601	14404	172848	62.9
CORDOBA	7	570	2280	27360	9.9
TOTAL PRODUCCION	62	5727	22908	274896	100

FUENTE: LOS AUTORES

4.4.1.1.- Margen no Exportable

En toda la Zona del Magdalena se producen considerables cantidades de frutas no exportables debido a las exigencias de calidad establecidas en los países compradores. Por regla general las comercializadoras, como BANAMAR, realizan inspección de calidad durante el tiempo de recolección y embarque. Se trata de detectar los defectos y deficiencias que se cometen en la cosecha y que vayan en detrimento de la calidad. Las principales causas del margen no exportable son:

Cicatriz de la hoja, látex, daffo manual por uña, cuchillo, fruta de dedos muy gruesos, curvados, cortos, delgados, quemados por el sol, etc.

En la zona de estudio el margen de la fruta no exportable es poco significativo debido a la baja producción que los productores obtienen por fincas: recogen un promedio anual de 240 canastos, que venden a menos precio en el mercado interno, más específicamente, en las ciudades de Fundación, Ciénaga y Santa Marta. De las fincas encuestadas el 70.96% vende la fruta no exportable al mercado interno; el 29.03% lo regala a los trabajadores. (ver tabla 3).

TABLA 3 MARGEN NO EXPORTABLE

DISTRITO	No. FINCAS/Vda	SITIO DE VENTA	CONS. INTERNO	%	TRAB.	%
RIOFRIO	10	FUNDAC. - STA MTA	7	70	3	30
ORIHUECA	7	CIENAG. - STA MTA	5	71.4	2	28.6
SEVILLA	38	FUNDAC. - CIENAGA	28	73.7	10	26.3
CORDOBA	7	CIENAGA	4	57.1	3	42.9
TOTAL	62		44	70.96	18	29.03

FUENTE: AUTORES

TABLA 4 SERVICIOS QUE PRESTA LA COMERCIALIZADORA BANAMAR A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/Vda	BUENO	%	REGUL.	%	MALO	%
RIOFRIO	10	10	100				
ORIHUECA	7	6	85.7	1	14.3	1	2.6
SEVILLA	38	36	94.7	1	2.6	1	2.6
CORDOBA	7	5	71.4	2	28.6		
TOTAL	62	57	91.93	4	6.45	2	3.22

FUENTE: AUTORES

4.4.1.2- Servicio que presta la Comercializadora a los Pequeños Productores de Banano en la zona de estudio.

Los pequeños productores en la zona de estudio tienen contrato de compra y venta de la fruta con la comercializadora BANANAR S.A., que cumple con los compromisos de ejecutar, dirigir y realizar las operaciones de atención al cultivo, control fitosanitario, manejo de calidad, transporte terrestre, suministro y distribución de todos los insumos. Para esta función cuenta con un sinnúmero de funcionarios, los cuales son excelentes técnicos de mucha experiencia. según las encuestas realizadas en los diferentes distritos se obtuvo que al 91.93% de los pequeños productores la empresa les presta servicio, al 6.45%, servicios regular y según el 3.22%, mal servicio. Los malos servicios se refieren a que la empresa al exportar el producto es la que recibe mayores beneficios y a los pequeños productores les toca la peor parte al no recibir créditos oportunos para una adecuada infraestructura y así aumentar sus ingresos. (ver tabla 4).

4.4.1.3.- Gremios de los Pequeños Productores

De los 62 productores encuestados, el 46.8% están afiliados a AUCURA, Asociación Campesina de Usuarios de Reforma Agraria. Este es un ente gremial que agrupa a los aparceros adjudicados por INCORA y productores DRI. En su calidad de gremio realiza e implanta planes, proyectos y programas que benefician al pequeño productor y a la región. Los socios en su mayoría están ubicados en el distrito de Sevilla; éstos, a su vez, están afiliados a la compañía comercializadora de origen nacional BANAMAR S.A., quien se encarga de la comercialización de la fruta. Su objetivo es la defensa de la producción del pequeño productor y la organización de ellos.

El gremio pretende, en un tiempo no muy lejano, exportar la fruta producida por asociados sin la intermediación de comercializadora alguna, con el fin de incrementar ingresos y mejorar el nivel de vida de sus asociados.

La Zona Bananera de Santa Marta, tiene sembradas aproximadamente 12,260 hectáreas de banano, con un área de producción de 5,370 hectáreas y un área de 740 en plantilla. De este gran total de hectáreas sembradas, 3,859.5 hectáreas, integradas por 445 propietarios, conforman la base comercializadora de la Unión de Bananeros de Santa Marta S.A.. De este total de hectáreas 236.05 pertenecen a las 62 fincas encuestadas en la zona de estudio, distribuidas en los diferentes distritos; presenta mayor número de hectáreas sembradas el distrito de Sevilla 74.2% con 66.6% hectáreas en producción y un 86.9% en plantilla.

La renovación con el uso de retroexcavadora para modificar los sistemas de drenaje de mayor profundidad para la variedad cavendish, eleva el rendimiento por hectáreas. Siguiendo en ese mismo orden el distrito de Riofrio: 11.8% hectáreas sembradas, 13.9% en producción y 8.5% en plantilla. Orihueca: 74% hectáreas sembradas, 9.3% en producción, 45 en plantilla. El distrito de Córdoba es el que menos hectáreas presenta en producción, con un total de 6.6% sembradas, 10.2% hectáreas en producción y 0.6% en plantilla. (ver tabla 5).

TABLA 5 TOTAL HECTAREAS SEMBRADAS EN LA ZONA DE ESTUDIO SEGUN SU EXTENSION

DISTRITO	No. FINCAS POR VEREDAS	AREA FINCA (HAS)	%	HECTAREAS EN P/CION	%	HAS SEMBRADAS (PLANTILLA)	%	TOTAL HAS SEMBRADAS	%
RIOFRIO	10	31	9.6	20.5	13.9	7.5	8.5	28	11.8
ORIHUECA	7	22.9	7.1	13.8	9.3	3.6	4	17.4	7.4
SEVILLA	38	249.95	77.6	98.15	66.6	77	86.9	175.15	74.2
CORDOBA	7	18.40	5.7	15	10.2	0.5	0.6	15.50	6.6
TOTAL	62	322.25	100	147.45	100	88.60	100	236.05	100

FUENTE: AUTORES

4.4.3.- Costos de siembra e implantación para una hectárea de
 banano Cavendish (Musa Cavendish) en la Zona del
 Magdalena (Junio de 1991).

I		Labores	
1.	Adecuación del terreno		valor hectárea
	Socola y tumba		18.000,00
	Repicada		12.000,00
	Drenajes		80.000,00
	Total		<hr/> 110.000,00
2.	Siembra		
	Semilla (1.800 a \$9,00 c/u)		16.200,00
	Transporte (El viaje)		17.500,00
	Desinfección (formal x 4 litros)		2.800,00
	Plateo (1.800 a \$15,00 c/u)		27.000,00
	Siembra a \$30,00		54.000,00
	Resiembra de 150 semillas		4.500,00
	Total		<hr/> 122.000,00
3.	Labores Culturales		
3.1	Control de maleza		
	Plateo dos veces a \$15,00 mata (antes aplicar herbicida)		54.000,00
	Limpia manual		15.000,00
	Herbicida 2 lts/ha. incluyendo nitrógeno de óxido.		19.654,00
	Parcheos		2.500,00
	Total		<hr/> 91.154,00
3.2	Fertilizantes		
	Urea 5 bultos/has/mes		42.981,00
	mano de obra		2.500,00
	Total		<hr/> 45.481,05
3.3	Fumigación Área mensual/has		32.000,00
3.4	Deshoje (4 ciclos-mes) a \$ 2.500,00		10.000,00
3.5	Deshoje (4 ciclos-mes) a \$ 2.500,00		10.000,00

3.6	Embolse	
	Bolsas (1.800 matas paquete 250 U. a 9.402,40)	58.294,68
	Mano de obra 1.800x \$ 55,00	99.000,00
	Subtotal	<u>209.294,68</u>
3.7	Desbacate (4 ciclos al mes/has a \$ 2.500,00)	10.000,00
3.8	Apuntalado	
	Puntuales o nylon (1800 a \$1,80 c/u)	3.240,00
	Mano de obra 1.800 a \$ 10,00 2 unidades	36.000,00
	Subtotal	<u>258.534,70</u>
II	Obra de Infraestructura	
1.	Construcción empacadora \$ 800.000,00 + 2.5 has.	320.000,00
2.	Herramientas varias \$ 50.000 + 2.5 has.	20.000,00
	Subtotal	<u>340.000,00</u>
	Total costos siembra e implantación	<u>\$ 967.170,10</u>

Costos para siembra e implantación de una (1) hectárea de banano, establecidos por pequeños productores, fincas no tecnificadas, sin obras de adecuación de infraestructura (riego aspersión o por goteo, drenaje adecuado, cable vía).

4.4.4.- Costos de Producción

El índice de costos de producción de una hectárea de banano con destino a la exportación para los pequeños productores de banano afiliados a Banamar que se encuentran en un rango de una (1) a tres (3) hectáreas, ocupan 3.6% del área total en

producción y un 6.3% de la cantidad exportada. Conociendo que el 90% de estas fincas son no tecnificadas y solo un 10% tienen una tecnología adecuada con una variación en la cosecha 1989-1990, el aumento promedio anual en los costos de producción por hectáreas fue 64.5% y por tonelada 16.8% lo que significa aumento en la producción. Los rubros de mayor crecimiento fueron labores culturales en 65%; construcción empacadora en un 75%.

En la variación de las cosechas de 1990-1991, el incremento de los costos de producción por hectárea fue 79.4% y por tonelada 34.9%. Los rubros de mayor crecimiento siguen siendo: labores culturales, en 75.9%; construcción empacadora, en un 80%. (ver cuadro 1 y anexo 2).

Respecto a las labores culturales, el incremento se dio tanto en la mano de obra indirecta (personal empleado en las labores de campo) como en la directa, es decir, en lo que respecta al personal que labora en los procesos de corte y embarque.

El comportamiento de los precios influyó, aunque en menor medida, en el resultado del índice. Por otra parte, los materiales directos o de embarque registran variaciones alrededor del promedio anual.

4.4.4.1.- Relación beneficio costo por hectárea para los pequeños productores de banano afiliados a Banamar, para fincas no tecnificadas.

La relación beneficio costo para la zona de estudio, indica que por cada peso invertido el productor bananero gana 0.39 centavos, con un promedio de producción de 1.680 cajas/años/hectáreas, lo que significa que los pequeños productores logran cubrir los costos de producción aunque con pocas utilidades, puesto que para cubrir estos costos es necesario obtener un rendimiento mínimo de 1.619 cajas de banano por año.

Se considera que el negocio es rentable a partir de una producción de 2.500 cajas/año/hectárea.

Este fenómeno de baja productividad consiste en que en un 90% de las fincas no se han terminado las obras de adecuación de infraestructura. Unas carecen de riego apropiado, bien sea la aspersión, subfoliar o por goteo. Las otras carecen de drenaje adecuado, de cable vía o empacadoras funcionales.

Estas obras de infraestructura no se consolidan, por la concesión de créditos insuficientes y no entregados a tiempo.

$$BC = \frac{\text{Ingresos Totales}}{\text{Costos Totales}} = \frac{3'622.080,00}{2'605.707,35} = 1.39$$

$$\begin{aligned} \text{Ingresos Totales} &= Q \times P \\ &= 1.600 \times 2.156 \\ &= 3'622.080,00 \end{aligned}$$

4.4.4.2.- Relación Beneficio Costo para los Pequeños Productores de Banano afiliados a Banamar, para fincas tecnificadas.

La relación beneficio costo para los pequeños productores afiliados a Banamar que presentan fincas tecnificadas muestra mayor productividad debido a la terminación de las obras de adecuación de infraestructura como las ya mencionadas. Se logra un rendimiento para 1991 de 2.050 cajas/año lo que significa que por cada peso invertido el productor bananero gana 0.70 centavos con este promedio de producción. Debe tenerse en cuenta que esto es logrado por un 10% de los pequeños productores encuestados.

$$B/C = \frac{\text{Ingresos Totales}}{\text{Costos Totales}} = \frac{4'419.800,00}{2'605.712,30} = 1.70$$

$$\begin{aligned} \text{Ingreso Total} &= Q \times P \\ &= 2.050 \times 2.156 \\ &= 4'419.800,00 \end{aligned}$$

(ver tabla 6).

TABLA 6 CULTIVO DE BANANO PARA EXPORTACION
CUENTA DE PRODUCCION PARA UNA HECTAREA 1989 - 1990 - 1991 - PRECIOS CORRIENTES

AÑOS	VALOR BRUTO DE LA P/CION TOTAL	CONSUMO INTERMEDIO	VALOR AGREGADO	REMUNERACION	EXCEDENTE BRUTO DE EXPORTACION	Ps - Kg	Kg - Ha
1989	3,374,400.00	571,799.39	2,802,600.61	583,500.00	2,218,900.00	95.00	35,520.00
1990	3,936,000.00	1,171,811.82	2,764,188.18	898,000.00	1,866,188.18	102.50	30,400.00
1991 no Téc.	3,622,080.00	1,223,207.35	2,398,887.65	1,182,500.00	1,216,387.65	107.80	33,600.00
1991 Téc.	4,419,800.00	1,423,207.35	2,996,593.65	1,182,500.00	1,814,093.65	107.80	41,000.00

FUENTE : LOS AUTORES

TABLA 7 CUENTA DE PRODUCCION PARA EL TOTAL DE HECTAREAS
EN LA ZONA DE ESTUDIO 1989-1990-1991 - PRECIOS CORRIENTES -

AÑOS	Valor Bruto de la Producción Total	Consumo Intermedio	Valor Agregado	Remuneración	Excedente Bruto de Exportación	(\$)Ps-Ton	Prod.-Ton	Area (Hás)
1989	472,416,000.00	80,051,914.60	392,364,000.00	81,718,000.00	310,646,000.00	95,000	4,973	140
1990	570,720,000.00	168,912,713.90	400,807,286.10	130,210,000.00	270,597,286.00	102,500	5,568	145
1991	650,160,000.00	183,481,102.50	466,678,897.50	177,375,000.00	289,303,800.00	107,800	6,075	150

FUENTE: LOS AUTORES

4.4.5.- Precio Interno al Productor

Al momento de realizar este estudio el precio pagado al productor por caja de banano 20 kilos, por la casa comercializadora BANAMAR estaba en US\$ 3.50; para esta fecha el dólar se cotizaba a ₡ 560,00, sin tener en cuenta la variación del dólar en el mercado. El precio promedio pagado por todas las comercializadoras en el año no varía significativamente.

El precio pagado al productor para 1992 es de US\$ 4.40/caja/20 kilos, donde se nota el incremento de 0.90 centavos de dólar en relación con 1991.

La rentabilidad del cultivo se mantiene, aparentemente, pues la devaluación aumenta cada año y el CERT se mantuvo en un 3%. Esto ofrece beneficios al pequeño productor, como subsidio a su exportación o bono por alta calidad exportada.

4.4.6.- Precios Externos

La casa comercializadora vende caja de banano en el mercado internacional a razón de US\$ 5.40. Se puede decir que el comportamiento de los precios del banano para 1991, exportados por la Unión de Bananeros de Santa Marta (BANAMAR) presentó su ciclo normal de precios altos durante el primer semestre, manteniéndose en el segundo periodo. De enero a mayo se exportaron a Bélgica, Alemania, y Hungría 1'584.098 cajas, que representan el (36.3%) de las exportaciones del año y un valor en dólares de 7'964.403,01, equivalente al (34.80%) del valor total. De junio a diciembre se exportaron 2'779.296 cajas con destino a Budapest, que representan el (63.70%), y un valor en dólares de 14'919.221,76, que equivale al (65.20%). Las cantidades exportadas se incrementaron en el segundo semestre en un (11.18%) y el valor de las cajas exportadas en un (15.22%). (ver anexo 1).

La participación de los pequeños productores de la zona en estudio fue de 234.896 cajas (63%), que en dólares equivale a 1'231.901,52, o sea, el (5.3%).

Los precios internacionales del banano responden claramente al comportamiento de la oferta y la demanda y dependen, en corto plazo, de la disponibilidad de la fruta y de la

inflación. Adicionalmente la oferta puede responder a cambios en los precios y en especial a diferenciales de precios entre mercados. (2).

(2) Augura año 15, 1989, pág. 14

4.4.7.- Financiación

La investigación en banano se ha orientado principalmente hacia los incrementos de productividad y mejoras en la calidad, sin responder a necesidades propias y tecnología adecuadas para las condiciones y recursos de la Zona del Magdalena.

La investigación básica es esencial, pero también lo es la investigación aplicada; los niveles de producción en banano aún pueden ser elevados, no necesariamente con aumento de áreas. Se puede pensar también en el drenaje y el riego para sustentar los aumentos de productividad.

De lo anterior se desprende que los pequeños productores de banano de la zona de estudio no sólo incrementan su producción aumentando el área, sino mejorando su infraestructura de riego, drenaje, empackado, etc; pero no están en condiciones de hacerlo por carecer de recursos financieros; necesitan el apoyo de una entidad financiera, sin tantos trámites, para obtener préstamos. La idiosincrasia del pequeño productor, complementado con la serie de trámites que se presentan para préstamos oficiales son las razones para la no utilización de los créditos para la producción de banano en un alto porcentaje de los

productores.

INCORA, a través del Fondo Financiero Agropecuario, ha concedido créditos por un promedio de (25.80%) distribuidos en los diferentes distritos. Esta es la institución que más ha aportado a los pequeños productores para su desarrollo en la zona de estudio. Es el caso del distrito de Córdoba, donde sólo tres (3) fincas de las encuestadas poseen crédito y es otorgado por el INCORA.

Como medidas complementarias a la promoción de exportaciones el sector bananero cuenta con los créditos de Proexpo, concretamente, a través de la Resolución 59/72 y del Decreto 2366/74. respecto al primero, sufrió modificaciones en cuanto a su monto prestable sobre el valor a exportar al aumentar el margen del 80% al 90%, por medio de la Resolución 9 del 83, y disminuir tanto el interés financiero del 19% al 18%, como el descuento del 16% al 12.5% para los barcos comerciales.

Sin embargo los pequeños productores manifiestan no tener acceso a los créditos mencionados debido a la falta de garantía prendaria que sus propiedades pueden brindar a las entidades. Proexpo, a través de los bancos Ganadero y Cafetero, ha tenido en cuenta a un reducido grupo de

pequeños productores, un promedio de 20.97% en los diferentes distritos donde la mayor participación la tiene el distrito de Riofrío (57.1%). Este crédito se le da al productor con un plazo máximo de ocho (8) años y un periodo de gracia de tres (3) años, más intereses anuales del 12 hasta el 40%, pagaderos trimestralmente. Unos se financian con recursos propios (50.0%) por temor a los altos intereses y a los excesivos trámites de documentos para los préstamos (ver tabla 8).

TABLA 8 SISTEMA DE FINANCIACION UTILIZADO POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO
 EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/VDAS	CREDITOS	%	INSTITUCION				RECURSOS PROPIOS	
				INCORA	%	PROEXPO	%		%
RIOFRIO	10	7	70	3	42.8	4	57.1	3	30
ORIHUECA	7	3	42.9	2	66.7	1	33.3	4	57.1
SEVILLA	38	16	42.1	8	50.0	8	50.0	22	57.9
CORDOBA	7	3	42.9	3	100.0			4	57.1
TOTAL	62	29	46.77	16	25.80	13	20.97	31	50.0

FUENTE: AUTORES

4.4.8.- Mano de Obra

Este recurso presenta en la zona de estudio tres (3) grandes rubros:

El 19.41% de la población de la zona en estudio es mano de obra fija, que se encarga del mantenimiento y cuidado permanentes de las fincas; el 33.94% es mano de obra temporal, se utiliza en su mayoría el día de corte. El 46.60%, que es el porcentaje más alto, es mano de obra familiar, empleada en el sector de la producción al interior de la finca. Estos son remunerados de acuerdo con los ingresos que se obtengan en cada corte; no tiene sueldo fijo y sostienen que la parcela es de todos y que por esa razón no tiene sueldo.

En los costos totales por hectáreas, realizados en el presente trabajo, la mano de obra tiene un porcentaje de 45.38%. (ver tabla 9).

TABLA 9 RELACION DE LA MANO DE OBRA UTILIZADA POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO EN LA ZONA DE ESTUDIO

ESPECIFICACIONES	DISTRITOS								TOTAL	%
	RIOFRIO	%	ORIHUECA	%	SEVILLA	%	CORDOBA	%		
TRABAJADORES FIJOS	19	2.73	9	1.29	99	14.29	8	1.15	135	19.41
TRABAJADORES TEMPORALES	19	2.73	16	2.3	168	24.17	33	4.74	236	33.94
TRABAJADORES FAMILIARES	40	5.75	21	3.02	215	30.93	48	6.9	324	46.6
TOTAL	78	11.22	46	6.61	482	69.35	89	12.8	695	100

FUENTE: AUTORES

4.4.9.- Ingresos

De acuerdo con la producción y los costos de producción ya estudiados, podemos observar que los ingresos obtenidos por los pequeños productores son tan bajos que sólo les alcanza para suplir ciertas necesidades elementales. Se requiere la implementación de nuevas políticas del gobierno que redunden en beneficio en la disminución de los costos de producción y el mejoramiento de los precios al productor en favor del bienestar socio-económico de los pequeños productores y de sus familias.

4.4.10.- Forma de Tenencia

La mayoría de los predios por distrito están explotados directamente por sus propietarios, en promedio 45.16%. Son el 100% en el distrito Riofrio, seguido por el distrito de Orihueca, 71.4%; distrito de Sevilla con un 23.7% y distrito de Córdoba, 57.1%.

Los parceleros de INCORA, según las encuestas realizadas en la zona de estudio, alcanzan 51.61% distribuidos en los diferentes distritos; existe mayor concentración en el distrito de Sevilla: 76.3%. Los distritos de Orihueca y Córdoba presentan un 28.6%, mientras que el distrito de

Riofrío no presenta parceleros de INCORA.

Los adjudicatarios de INCORA han surgido de la disolución de las empresas comunitarias y cuentan con predios individuales cuya venta no le es permitida sin previa autorización de INCORA.

El área bajo arriendo es bastante baja en nuestro estudio; representa en todos los distritos un promedio de 1.61%, encontrándose arrendatarios únicamente en el distrito de Córdoba: 14.3%; en los otros distritos esta forma de tenencia es nula. (ver tabla 10)

TABLA 10

FORMA DE TENENCIA DE LAS FINCAS SEGUN EL DISTRITO

DISTRITO	No. FINCAS/Vda.	PROPIETARIO	%	PARCELARIO INCORA	%	ARRENDATARIO	%
RIOFRIO	10	10	100				
ORIHUECA	7	5	71.4	2	28.6		
SEVILLA	38	9	23.7	29	76.3		
CORDOBA	7	4	57.1	2	28.6	1	14.3
TOTAL	62	28	45.16	32	51.61	1	1.61

FUENTE: AUTORES

4.4.11.- Generación de Empleo

En la zona de estudio se ha considerado que por cada hectárea sembrada se generan 449 jornales, lo que significa que para las 150 hectáreas de esta zona se generaron 67.350 jornales para 1991, que equivale a 249.44 empleos generados hectárea/año.

El número de jornales generados por una explotación bananera es bastante alto por ser este cultivo tecnificado y por requerir mucho cuidado para obtener una alta productividad. Por esta razón las casa comercializadoras son estrictas con sus asociados en cuanto a labores se refiere. Debido a ello el desflore se realiza en dos (2) ciclos semana, deshoje un (1) ciclo semana, limpia y recava de canales dos (2) ciclos semestrales. En general, todas las labores de sostenimiento del cultivo requieren varios ciclos para una buena producción.

La generación de empleo directo ha sido proporcional al crecimiento del área cultivada y a las exportaciones, ya que si bien las plantaciones se desarrollan con los más altos niveles tecnológicos, no significa ello que se haya mecanizado el cultivo; por el contrario, las variedades mas delicadas y las más tecnificadas, proceso de cosecha,

beneficio, empaque y transporte, han exigido mayor mano de obra. (ver tabla 11).

TABLA 11

TOTAL EMPLEOS GENERADOS POR EL CULTIVO
DE BANANO EN LA ZONA DE ESTUDIO

ANOS	JORNALES	AREAS (HAS)	TOTAL - JORNAL	E.D.A.	EM - GEN
1989	449	140	62.860	270	232.81
1990		145	65.105		241.12
1991		150	67.350		249.44

FUENTE: AUTORES

4.4.12.- Rendimiento de Producción

La producción total de fruta en el área de estudio presenta un rendimiento de 79'413.769 kilogramos para las fincas afiliadas a la Unión de Bananeros de Santa Marta. De este total, 5'497.720 kilogramos lo aportan los pequeños productores, que representan para cada distrito un promedio de 114.540 kilogramos mensuales y un rendimiento por hectárea de 628.191 kilogramos.

Los estimativos dan cuenta de un excelente nivel de producción anual si se presentan situaciones climatológicas adecuadas para el cultivo del banano; pero la falta de recursos económicos de los pequeños productores no les permite tecnificar el cultivo y así lograr mayores rendimientos.

4.4.13.- Comparación de Rendimiento: Fincas Tecnificadas - No Tecnificadas.

Esta comparación no la hacemos para los años 1989 - 1990 por carecer de la información necesaria; es el caso de las cantidades producidas por los pequeños productores para esos años. De esta forma sólo se trabajó con el año 1991.

Los resultados obtenidos por los pequeños productores de banano de las fincas que presentan un alto nivel de tecnificación, son relativamente mayores que las de las fincas que tienen un nivel bajo de tecnología; aunque tienen el mismo precio de venta, las cantidades producidas son menores con las mismas condiciones de suelo y climatológicas.

El valor bruto de la producción total para los no tecnificados representa 3'622.080 Kgs, que equivale a 33.600 kgs/has., mientras que este valor para los tecnificados es de 4'419.800 Kgs, que representa 41.000 kgs/has/año, percibiendo 0.31 centavos de dólar más en las cantidades producidas a las no tecnificadas. (ver tabla 12).

TABLA 12

COEFICIENTES TECNICOS DEL CULTIVO DE BANANO EN LA ZONA DE ESTUDIO

COEFICIENTES	1989	1990	1991	
			NO TECNIFICADO	TECNIFICADO
CI	16.9	29.7	33.8	32.2
V.B.P.T.				
VA	83	70.2	66.2	67.8
V.B.P.T.				
REM	17.2	22.8	32.6	26.75
V.B.P.T.				
EBK	65.7	47.4	33.6	41
V.B.P.T.				
V.B.P.T.	3,374,400	3,936,000	3,622,080	4,419,800

FUENTE: AUTORES

5.- ASPECTO SOCIAL

En el presente estudio se hizo un análisis minucioso sobre los diferentes factores que afectan a los pequeños productores de banano en el aspecto social. Para esto se tomaron como referencia 62 fincas encuestadas, afiliadas a la Unión de Bananeros de Santa Marta S. A., no desconociendo que todos los pequeños productores de la Zona del Magdalena presentan los mismos factores sociales.

En nuestro estudio resaltamos los factores de saneamiento ambiental, vivienda, vías de penetración, transporte, salud, educación, etc.

5.1.- Sector Salud

El problema de la salud es característico de toda la zona. No existe una organización de la salud fundamentada en la atención primaria y en la prevención de riesgos que afectan el bienestar de la población.

Los trabajadores enfermos serán incapaces de llevar a cabo la labor. Los servicios asistenciales de salud deberían cubrir,

primordialmente, los aspectos de medicina preventiva (vacunación, sanidad ambiental, cuidados de epidemias), urgencias y ginecobstetricia. Realmente son notorias las deficiencias en la rama de la salud.

La periodicidad de las visitas médicas a una de las veredas de los diferentes distritos es de muchos días, y la permanencia del médico el día de su asistencia es de muy pocas horas; a esto se suman los escasos recursos económicos con que cuentan los pequeños productores de la Zona para afiliar a sus trabajadores y a su familia a los servicios de Seguros Sociales o a cualquier otra institución que les preste el servicio médico asistencial. Cuando se les presenta algún caso de gravedad a un trabajador o miembro de la familia, lo trasladan a médicos particulares o al centro de salud más cercano. El 62.90% de las fincas encuestadas no les brindan servicios médicos a los trabajadores, mientras que un promedio de 37.09% prestan servicios médicos en forma particular. El distrito de Orihueca es el que mayor servicio médico le presta a sus empleados: 57.1%; y el que menor servicios brinda es el distrito de Córdoba: 71.4% (ver tabla 13).

TABLA 13 NUMERO DE FINCAS Y TRABAJADORES AFILIADOS A SERVICIOS MEDICOS
 EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/Vda.	AFILIADOS	%	NO AFILIADOS	%
RIOFRIO	10	5	50	5	50
ORIHUECA	7	4	57.1	3	42.9
SEVILLA	38	12	31.6	26	68.4
CORDOBA	7	2	28.6	5	71.4
TOTAL	62	23	37.09	39	62.90

FUENTE: AUTORES

5.1.1.- Saneamiento Ambiental

La zona en estudio carece totalmente de tazas sanitarias o sanitarios y agua potable para el consumo humano. En cada finca los pequeños productores de banano carecen, además, de algunas obras complementarias como pozos sépticos y construcción de nuevos pozos como fuentes de abastecimiento de agua; la falta de esta infraestructura corrobora el mal servicio de salud imperante en la zona de producción bananera.

5.2.- Programas de Capacitación

La educación en la zona de estudio, como toda la Zona Bananera, es bastante preocupante en cuanto a los servicios educativos en general. No necesariamente estamos hablando de la educación formal que dan las instituciones educativas según los años de enseñanza. En realidad, nos referimos a aquella educación cuyos contenidos se basan en conocimientos teóricos y conceptos abstractos. Puesto que el banano es un cultivo tecnificado, se necesita que los pequeños productores tengan mayor capacitación para un mejor manejo del mismo. Así pues, es necesario instruirlos en actividades como cantidad de fertilizante e insumo en general utilizado en el cultivo, llevar registros de costos de producción por

hectárea sembrada y a la vez anotar sus ingresos durante el proceso de producción, para saber si el cultivo es rentable o no. esta información es escasa en los pequeños productores, puesto que ellos no tienen idea cómo recolectar esta información debido a la falta de instrucción adecuada en la zona.

De las 62 fincas encuestadas en los cuatro (4) distritos, ninguna dispone de centros educativos para sus hijos ni para los hijos de los trabajadores.

Existe un promedio de cien (100) niños en edad escolar, de los cuales 48.38% no asisten a la escuela; sólo el 51.51% asisten. Esto se debe a la distancia desde la vereda donde se encuentra la escuela a las fincas para las cuales estos niños trabajan o residen; también incide la falta de recursos de los padres para que sus hijos asistan a estos centros educativos; además, estos centros carecen de materiales didácticos eficientes para la enseñanza.

El distrito de Riofrio presenta el mayor número de niños que asisten a la escuela: 60%; mientras que el distrito de Orihueca presenta el mayor porcentaje de niños que no asisten a la escuela : 71.4%. (ver tabla 14).

TABLA 14 NIÑOS EN EDAD ESCOLAR EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/Vda.	ASISTEN	%	NO ASISTEN	%
RIOFRIO	10	6	60	4	40
ORIHUECA	7	2	28.6	5	71.4
SEVILLA	38	21	55.3	17	44.7
CORDOBA	7	3	42.9	4	57.1
TOTAL	62	32	51.51	30	48.38

FUENTE : AUTORES

5.2.1.- Atención al Menor y a su Familia.

No existe un programa de servicios del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) para impulsar el programa de hogares de menores con participación en la comunidad, para así facilitar la incorporación de un mayor número de mujeres a la vida productiva. La mujer desempeña un gran papel en el proceso de empaque de la fruta.

5.2.2.- Alfabetización de Adultos.

En la zona de estudio pocas veces se presentan programas dirigidos a personas adultas que por su edad presentan mayores dificultades para el aprendizaje, dictándoles cursos dentro de las fincas bananeras dando mayores facilidades en cuanto a los horarios de trabajo.

5.2.3.- Recreación y Cultura.

En la zona de estudio son escasas las actividades culturales, religiosas y relativas a la participación de toda la comunidad, que permita recoger las costumbres y hábitos de la población y que les brinde una mejor situación social. No existen comités de recreación que contribuyan al restablecimiento de las tradiciones populares, tales como

música, danza, teatro, deporte y otras actividades en los diferentes distritos. El único deporte que allí se practica es el fútbol en campos tradicionales.

5.3.- Vivienda.

Uno de los factores que dificulta aún más la situación de vivienda de los pequeños productores de la zona en estudio, se debe a que muchas fincas no tienen casas, solo tienen el campamento para empacar la fruta, sin instalaciones siquiera para almacenar las cajas. Algunas fincas o parcelas ni siquiera tienen campamento para empacar; este proceso de empaque lo hacen en la finca vecina, haciendo el corte en fecha diferente al día que lo hace el dueño de la empacadora.

Otros factor que dificulta la vivienda de los pequeños productores en sus fincas es el servicio de transporte, que impide el desplazamiento del propietario de la finca y de sus trabajadores a cualquier otro lugar.

Ellos se trasladan de un lugar a otro en bicicletas o carros de mula. Cuando siguen para una región más apartada, utilizan los buses intermunicipales, que tienen tarifas más altas que un servicio normal de buses.

El porcentaje mayor se dio en el distrito de Sevilla: 60.9%, teniendo en cuenta que aquí se encuentra el mayor número de fincas encuestadas. (ver tabla 15).

TABLA 15 NUMERO DE HABITANTES POR DISTRITO EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	NO. FINCAS/VEREDA	No. HABITANTES/VIVIENDA	%
RIOFRIO	10	52	18.5
ORIHUECA	7	28	9.9
SEVILLA	38	171	60.9
CORDOBA	7	30	10.7
TOTAL	62	281	100

FUENTE: AUTORES

5.5.- Violencia e Inseguridad.

La violencia y la inseguridad que se están presentando, cada vez más crecientes y dramáticas, sacuden también la zona de estudio y constituyen los factores más preocupantes de perturbación e incertidumbre para el desarrollo de las actividades del pequeño productor. En esta zona se han ensañado con particular empeño acciones como el secuestro, la extorsión y el asesinato, así como la destrucción y robo de equipos e instalaciones. Existe una inestabilidad de orden público en la zona.

5.6.- Infraestructura Vial

Esta zona presenta precarias vías de comunicación, no existe una red de vías periféricas que facilite la comunicación e integre las diversas fincas de la Zona Bananera. Los diferentes distritos presentan vías destapadas y bastante angostas por lo cual se dificulta el tráfico de camiones, sin tener en cuenta el paso de contenedores. Este mal estado de las vías hace que los costos de transporte sean más altos en la zona de estudio.

6.- TECNOLOGIA

6.1.- Renovación del Cultivo

El reemplazo de la variedad Gross Michel por la del Cavendish fue realizado casi en su totalidad con recursos propios.

La aplicación de esta variedad se traduce en una reducción de costos por concepto de labores culturales e insumos. En la zona de estudio existen pequeños productores que no han renovado el cultivo; la variedad cultivada es Gross Michel la cual presenta una distancia de siembra de 3.0 metros, lo que significa un menor número de matas por hectárea. El cambio de variedad implica el abandono de áreas en producción: la variedad Cavendish es de mayor rendimiento y emplea menor área para producir igual volumen.

6.2.- Manejo de Post Cosecha

En cada finca el número de racimos colgados en el campo según su edad y grado, orienta hacia la desición de la cosecha de turno. Para calcular el número de cajas de banano que se

empacan cada semana, basta saber el número de racimos de edad y grado disponibles a la cosecha. o sea, que el inventario de racimos de cada semana indicará la cantidad aproximada de cajas que podrá exportarse. En la actualidad con el sistema tradicional de estimación, lo primero que se debe conocer para hacer estimativo de frutas, es lo relacionado al inventario de racimos y las pérdidas en el campo.

Para saber el número de racimos, se pueden contar las bolsas que se colocan en cada uno de ellos.

En relación con las pérdidas, se sabe de ellas cuando comparamos las cintas que fueron puestas en semanas anteriores contra el número de cintas cosechadas en la semana presente. A este proceso se le llama recuperación de cintas, que se da en porcentaje y permite determinar la cantidad de racimos perdidos durante doce (12) o trece (13) semanas, tiempo que estuvo la fruta colgada en el campo.

6.3.- Variedad Cultivada

En la zona de estudio la variedad cultivada por la mayor parte de los pequeños productores encuestados, es la Cavendish. Esta se siembra a una distancia de 2.60 metros, que equivale a 1.800 matas por hectárea. Mientras que con la

Gross Michel, a una distancia de 3 metros por 3 metros sólo alcanzan a sembrarse 1.560 matas por hectárea.

El cambio de variedad es el hecho más determinante en la productividad del banano. Debido a la susceptibilidad del Gross Michel a la enfermedad "Mal de Panamá" y por la altura más propensa a los vientos, se dio el cambio a la Cavendish.

La variedad Cavendish trajo consigo nuevas exigencias en el manejo del cultivo; empaque en caja de cartón y por lo tanto la construcción de empacadoras; fumigación para daffo de corona; nueva infraestructura de producción, como pozos, drenajes, cabeles vías y bodegas. Los pequeños productores no están en condiciones de sostener toda esta infraestructura por los escasos recursos económicos con que cuentan; sin embargo, hacen un gran esfuerzo para sostener el cultivo.

6.4.- Sistema de Riego

Un promedio de 61.3% de las fincas encuestadas utilizan el sistema tradicional conocido como desnivel; es el de menos costos pero se presentan muchos problemas para el riego. A pesar de contar la zona con canales de riego y drenaje, el servicio que prestan es inadecuado debido al deficiente manejo que se les ha venido prestando a lo largo del tiempo.

Los riegos no se verifican oportunamente; y en cuanto a drenaje, es casi nulo, motivo por el cual estos pequeños productores se ven obligados a perforar pozos profundos para regar el cultivo.

El HIMAT, que es el encargado de suministrar el agua, cuenta con un buen personal técnico, pero la poca maquinaria a su servicio es obsoleta y por lo tanto el 90% del tiempo permanece inservible, lo que no ha permitido que se presten los servicios oportunamente. A esto se le suma la venta del agua: los encargados de trasladar el agua de un canal a otro tienen preferencia por los grandes productores a quienes le colocan el agua por largo tiempo, perjudicando de esta forma a los pequeños productores. De aquí se desprende la baja productividad por el uso inadecuado del agua.

La nueva tecnología de riego sólo es utilizada por un 33.8%, distribuidos en los cuatro (4) distritos. Predomina el sistema de riego por aspersión. El distrito que más utiliza este sistema es el de Orihueca: 42.9%; donde menos se utiliza es en el distrito de Sevilla : 28.9%.

La no utilización del nuevo sistema de riego se debe a la falta de recursos económicos. Un promedio de 66.12% utiliza sistema tradicional de riego, o sea, riego por desnivel. (ver tabla 16).

TABLA 16 SISTEMA DE RIEGO UTILIZADO EN LA ZONA DE ESTUDIO

DISTRITO	No. FINCAS/VEREDAS	TRADICIONAL	%	NUEVA	%
RIOFRIO	10	6	60	4	40
ORIHUECA	7	4	57.1	3	42.9
SEVILLA	38	27	71.1	11	28.9
CORDOBA	7	4	57.1	3	42.7
TOTAL	62	41	66.12	21	33.87

FUENTE: AUTORES

6.5.- Sistema de Transporte

6.5.1.- Transporte de Fruta a la Empacadora.

El transporte de la fruta a la empacadora se realiza en tres (3) etapas para los pequeños productores. Un promedio de 70.97% de las fincas encuestadas transportan los racimos dentro de las plantaciones con góndolas accionadas por bueyes o mulas, lo cual incrementa los costos de transporte y produce un mayor grado de deterioro de la fruta. El proceso es más lento y más cuidadoso para que la fruta no se maltrate y cumplir así las normas de calidad para hacer aceptada. Un promedio de 19.36% de estas fincas transportan la fruta a la empacadora haciendo uso del hombro, lo cual causa el deterioro de la fruta por la forma de cargarlo. Muchos tronchan el croster mermando así la calidad de la fruta. El 9.68% transporta la fruta utilizando la nueva tecnología cable vías; con la instalación del cable - carril apropiado, los racimos se cuelgan en rodines o carricoles separados con varillas de acero de 1.20 - 1.50 m. de longitud, llamados separadores, que tienen como función separar y repartir la carga con el propósito de que distribuya entre la mayor cantidad posible de torres de sostén del cable. Presenta mayor cumplimiento con las serie de normas de calidad para

hacer aceptada.

Se transportan veinte (20) racimos por cada viaje en posición natural. (ver tabla 17).

6.5.2.- Transporte Interno

El medio utilizado por la comercializadora BANAMAR S.A. para transportar la fruta desde la finca hasta el muelle de embarque es carreteable. Esta compañía actualmente utiliza para el transporte local de la fruta camiones y el nuevo sistema de contenedores. el contenedor es colocado sobre tryler, el cual es jalonado por una mula. Este sistema es poco utilizado en los pequeños productores por las malas vías de penetración a las fincas. Otras veces el contenedor no llega hasta las fincas porque éstas no producen el número de cajas requeridas para llenarlo; entonces es necesario el uso de un camión que transporte esta fruta al sitio más cercano donde se encuentra ubicado el contenedor. Una vez llenado el contenedor, lo sella el supervisor, se le traslada nuevamente al patio y es ubicado en una de las líneas, donde se le suministra la energía para mantener la temperatura requerida para la conservación de la fruta, en espera de la llegada del buque.

TABLA 17 SISTEMA DE TRANSPORTE DE FRUTA A LA EMPACADORA

DISTRITO	No. FINCA/VEREDA	GONDOLA	%	HOMBRO	%	CABLE - VIA	%
RIOFRIO	10	7	70	1	10	2	20
ORIHUECA	7	7	100	-	-	-	-
SEVILLA	38	27	71	7	18.4	4	10.5
CORDOBA	7	3	42.9	4	57.1	-	-
TOTAL	62	44	70.97	12	19.36	6	9.68

FUENTE: AUTORES

6.5.3 Transporte Externo

El volumen total de las exportaciones de banano se transporta por barco, el transporte marítimo ofrece básicamente dos (2) alternativas. Por una parte, se puede recurrir a los fletamentos o contratación de la capacidad total o parcial de un buque por un periodo de tiempo o por viaje; o bien se pueden utilizar los servicios que ofrecen compañías navieras en ruta de tráfico regular.

En el primer caso, los buques son contratados en un mercado libre de oferta y demanda en el que los navieros y fletadores negocian el valor de las tarifas así como la ruta y todos los detalles y términos del contrato, siendo este un sistema bastante flexible. En el segundo caso, el de contratar un buque de línea regular, los fletes, rutas y términos generales del contrato están preestablecidos por las llamadas conferencias de fletes.

Las comercializadoras colombianas de banano generalmente realizan las exportaciones a través de contratos anuales de fletamento. Estos contratos se han venido realizando únicamente para las exportaciones hacia los Estados Unidos, pues sólo en este caso las comercializadoras se encargan del transporte.

7. CONCLUSIONES

Las conclusiones del presente trabajo de investigación son las siguientes:

- 1.- Se adelantan las mismas labores de campo y de beneficio de la fruta en las parcelas de los pequeños productores; sin embargo, hay diferencias en la aplicación de la alta tecnología, debido a que no tienen acceso a tecnología apropiada.
- 2.- Del análisis realizado se concluye que Banamar exportó para el año 1991 el 27.04% del total exportado por las compañías comercializadoras.
- 3.- Se puede decir que la rentabilidad de la mayoría de los pequeños productores está determinada por la productividad obtenida, dependiendo de la tecnología o forma de producción y del precio de venta.
- 4.- Las anteriores conclusiones indican que los pequeños productores de banano de la zona norte del Departamento del Magdalena presentan precarias condiciones económicas;

por lo tanto, no pueden hacer uso intensivo de la tecnología que les permita obtener mayor productividad.

- 5.- Los créditos son insuficientes para el fomento de la producción de los pequeños productores de banano.
- 6.- Los pequeños productores de banano en la zona de estudio no presentan problemas para la consecución de fuerza de trabajo para las labores de la finca; el mayor índice lo aporta el grupo familiar.
- 7.- La tecnología utilizada, en su mayoría es tradicional, por carecer de recursos para utilizar la nueva tecnología.
- 8.- No existen centros de educación para los hijos de los pequeños productores, ni una organización de la salud fundamentada en la atención primaria y en la prevención de riesgo que atentan contra la salud.
- 9.- No existe un programa de servicio del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), para impulsar el programa de hogares de menores.
- 10.- Se pudo establecer que los pequeños productores están en

desventaja para competir en producción con aquellos productores que están en condiciones de asimilar toda la tecnología avanzada en el cultivo.

11.- Se pudo observar que la infraestructura que tienen algunos no cumple las condiciones necesarias para el manejo y transporte de la fruta a los sitios de empaque.

12.- Los pequeños productores carecen de capital de trabajo; por ello no se encuentran en condiciones de asumir la tecnología que exige el cultivo. De someterlos a asumir esta tecnología, no podrían sostenerla por lo expresado anteriormente.

8.- RECOMENDACIONES

Las siguientes son las recomendaciones que surgen del presente trabajo, teniendo en cuenta la situación económica y social de los pequeños productores de banano:

- 1.- Es importante buscar la forma de que los hijos de los pequeños productores tengan acceso a colegios públicos para que puedan educarse y así mejorar la lectura y la escritura; además, debe coordinarse la capacitación empresarial y técnica de estos productores.
- 2.- Es necesario que BANAMAR analice a fondo la productividad y el bajo índice de beneficio costo, electrificación rural, vías de penetración y transporte de las cajas de banano al puerto de embarque para que la fruta no sufra maltrato.
- 3.- Estructurar programas de vivienda que faciliten la adquisición, reparación y ampliación según el caso para los pequeños productores.
- 4.- Propender por planes de salud en beneficio de los

pequeños productores afiliados a BANAMAR, para evitar enfermedades que puedan producir mortalidad entre ellos.

5.- BANAMAR debe orientar y asesorar a los dueños y trabajadores de las fincas para que estos puedan utilizar la tecnología actualizada para el cultivo de banano y así obtengan mayor productividad.

6.- BANAMAR, como comercializadora de los pequeños productores, debe preocuparse por brindarle a los hijos de estos y a sus trabajadores, una mejor situación social, conformando comités de recreación en los diferentes distritos, para que les permita conservar costumbres y hábitos autóctonos a la población.

7.- La empresa comercializadora BANAMAR debe elaborar un plan que garantice al pequeño productor la posibilidad de ampliar su producción sin alterar los costos de producción.

8.- Establecer por todos los medios la concesión de crédito suficiente y oportuno para las necesidades financieras del pequeño productor.

BIBLIOGRAFIA

1. AUGURA. Año 15, 1989 Mercado Mundial del Banano pág 11-19
2. CORREA, ATILIO y OTROS (1975). "Estudio Socio-económico sobre la zona de Córdoba en el Municipio de Ciénaga, Departamento del Magdalena" Santa Marta . 201 p. (T.G.) E.4.
3. GOSSAIN, J. (Oct. 25 y Nov. de 1979), "La Zona Bananera del Magdalena" Baranquilla El Heraldó.
4. MEJIA A. LAZARO. Primer Congreso Bananero Medellín del 19 al 21 de Nov. de 1986.
5. MIRAGEM s. y OTROS. Guía para la evaluación de Proyectos, desarrollo Agropecuario, San José, Costa Rica, ICA.
6. ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS. Manual mensual de Proyectos de desarrollo económico. Bogotá, Octubre, 1972 264p.

7. UPEB. (Julio-Agosto, 1984) Comentario económico sobre el banano informe mensual, No. 65.p 5.

8. _____. (Julio-Agosto-Septiembre 1987) Rolando gabriel; XIV renovación de propósito y definición de prioridades, informe mensual año 11 No. 83 pág 53-59.

9. _____. (Abril-Agosto 1988). La actividad bananera mundial en el primer semestre de 1988 informe mensual año 12 No 86.

10. VIEIRA EDGAR. Primer Congreso Bananero Medellín Augura del 19 al 21 de Nov. de 1986.

A N E X O S

ANEXO 1. EXPORTACIONES DE BANANO DURANTE 1991
ZONA DEL MAGDALENA

PAIS	CANTIDAD Kgs.	%	VALOR US\$	%
ALEMANIA	64,450,984	21.99	23,277,151.10	23.12
ARABIA SAUDITA	12,473,091	4.26	3,142,627.77	3.12
BELGICA	94,502,769	32.25	33,625,168.25	33.39
ESTADOS UNIDOS	99,006,289	33.78	27,887,662.57	27.69
HUNGRIA	20,000,796	6.82	11,386,225.00	11.33
HOLANDA	220,110	0.08	145,259.75	0.14
ITALIA	1,546,991	0.52	1,006,627.10	1.01
SUIZA	14,750	0.01	34,460.00	0.03
GRECIA	837,317	0.29	195,580.00	1.19
TOTAL	100,700,762	100	293,050,096.91	100

FUENTE: ADUANA NACIONAL
TABULACION AUTORES



ANEXO 2. EXPORTACIONES DE BANANO DURANTE 1991
COMERCIALIZADORA BANAMAR S.A.

PAIS	CANTIDAD Kgs.	%	VALOR US\$	%
ALEMANIA	13,812,580	17.39	3,860,473.63	16.87
BELGICA	12,077,465	15.22	3,282,920.57	14.35
HUNGRIA	2,940,537	3.70	821,008.79	3.59
BUDAPEST	50,583,187	63.69	14,919,221.76	65.20
TOTAL	79,413,769	100	22,883,624.75	100

FUENTE: BANAMAR
TABULACION AUTORES

ANEXO 3.

ESTRUCTURA DE COSTO PARA SOSTENIMIENTO DE UNA HECTAREA DE BANANO PARA EXPORTACION

EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA 1989 - 1990 - 1991

CONCEPTO	1989			1990			1991					
	UNIDAD	CANT.	COST.U.	COST.TOT.	UNIDAD	CANT.	COST.U.	COSTO TOTAL	UNIDAD	CANTIDAD	COST.U	COSTO TOTAL
1. LABORES												
Control Malezas	Jornal	40	1,300	52,000.00	Jornal	40	2,000	80,000.00	Jornal	40	2,500	100,000.00
Fertilizaci _n	Jornal	12		15,600.00	Jornal	12		24,000.00	Jornal	12		30,000.00
Apuntalamiento Amarre	Jornal	6		7,500.00	Jornal	6		12,000.00	Jornal	6		15,000.00
Embolse	Jornal	48		62,400.00	Jornal	48		96,000.00	Jornal	48		120,000.00
Desmache (Deshije)	Jornal	8		10,400.00	Jornal	8		16,000.00	Jornal	8		20,000.00
Desbacote	Jornal	12		15,600.00	Jornal	12		24,000.00	Jornal	12		100,000.00
Deshoje	Jornal	48		62,400.00	Jornal	48		96,000.00	Jornal	48		120,000.00
Limpia y Recava Can.	Jornal	24		36,000.00	Jornal	24		48,000.00	Jornal	24		60,000.00
Resiembr	Jornal	2		2,600.00	Jornal	2		4,000.00	Jornal	2		5,000.00
Armada de Caja	Jornal	48		62,400.00	Jornal	48		96,000.00	Jornal	48		120,000.00
Bolsas sin Tratar	Jornal	40		52,000.00	Jornal	40		80,000.00	Jornal	40		100,000.00
Bolsas y Cauchos	Jornal	48		62,000.00	Jornal	48		96,000.00	Jornal	48		120,000.00
Desflore	Jornal	96		124,800.00	Jornal	96		192,000.00	Jornal	96		240,000.00
Repique de Cepa	Jornal	12		15,600.00	Jornal	12		24,000.00	Jornal	12		30,000.00
Otras Labores	Jornal	5		6,500.00	Jornal	5		10,000.00	Jornal	5		12,500.00
TOTAL RENDIMIENTO		449		583,500.00		449		898,000.00		449		1,182,500.00
2. INSUMOS			751,799.39				1,171,811.80					1,423,207.30
Quimicos			463,536.00				782,341.00					853,602.20
Empaque			62,400.00				96,000.00					120,000.00
Construcci _{3n} Empacad.			450,000.00				600,000.00					1,000,000.00
Transporte			202,800.00				376,800.00					388,800.00
Otros			156,763.39				214,670.80					243,305.10
COSTO TOTAL			1,335,499.39				2,069,811.80					2,605,707.30

SITUACION ECONOMICA Y SOCIAL DE LOS PEQUEÑOS
PRODUCTORES DE BANANOS ADSCRITOS A BANANAR

ENCUESTA A LAS FINCAS PRODUCTORAS DE BANANOS

1.- IDENTIFICACION DE LAS FINCAS

- 1.1.- Nombre de la finca _____
1.2.- Fecha _____
1.3.- Vereda _____
1.4.- Municipio _____
1.5.- Departamento _____
1.6.- Propietario _____ Arrendatario _____ Otros _____
1.6.1.- Nombre del propietario _____
1.6.2.- Nombre del arrendatario _____
1.6.3.- Otros _____

2.- ASPECTO SOBRE SIEMBRA DE BANANO

- 2.1.- Cuantas hectáreas tiene la finca _____
2.2.- Distancia de siembra _____
2.3.- Cuantas hectáreas hay actualmente sembradas _____
2.4.- Señale la variedad cultivada _____
2.5.- Cuantas hectáreas tenía sembrada en años anteriores _____
2.6.- Cuantos empleados tiene la finca actualmente _____
2.7.- Está su finca afiliada a alguna asociación _____
2.8.- Está su finca afiliada a alguna comercializadora _____
2.9.- Le presta buen servicio esta entidad _____
2.10.- Utiliza la nueva tecnología SI _____ NO _____
2.11.- De no usar diga la razón _____

3. ASPECTOS ECONOMICOS

- 3.1.- Cual es la producción _____
3.2.- Cual es el precio de venta de la unidad en el mercado interno _____
3.3.- Cual es el precio de venta de la unidad en el mercado externo _____
3.4.- Donde vende la producción de rechazo _____
3.5.- A quien le vende el producto _____
3.6.- Recibe usted algún subsidio por exportación _____
3.7.- Cuanto es su monto _____
3.8.- Exporta usted parte del producto o todo _____
3.9.- Que cantidad máxima _____
3.10.- Posee algún crédito SI _____ NO _____

- 3.11.- Instituciones.....
3.12.- Monto.....
3.13.- Plazo..... Interés.....

4.- ASPECTO SOCIAL

- 4.1.- Cual es el valor de la nómina mensual.....
4.2.- Tiene el patron contrato con servicios médicos.....
4.3.- Donde se encuentra ubicado.....
4.4.- Presta la empresa servicios de educación para los hijos de los trabajadores.....
4.5.- Donde se encuentra ubicada la escuela más cercana.....
4.6.- Cuantas personas viven en la finca.....
4.7.- Hay niños en edad escolar.....
4.8.- Cuantos hay en edad escolar.....
4.9.- Cuantos asisten a la escuela.....
4.10.- En caso de emergencia a que puesto de salud acuden los trabajadores.....

5. INSTALACIONES

- 5.1.- Cercas..... Metros..... Costos.....
5.2.- Sistema de transporte interno.....
5.3.- Sistema de transporte externo.....
5.4.- Costo de fertilizantes por hectáreas.....
5.5.- Sistema de riego.....
5.6.- Número de trabajadores.....
5.7.- Cargo..... Educación..... Sueldo.....
Cargo..... Educación..... Sueldo.....
Cargo..... Educación..... Sueldo.....
Cargo..... Educación..... Sueldo.....
Cargo..... Educación..... Sueldo.....