

**DESCRIPCIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE LAS TASAS DE CAMBIO EN EL
SECTOR EXPORTADOR DE BANANO EN EL DEPARTAMENTO DEL
MAGDALENA 2006 - 2013**



OTILIA CASTRO CODINA

ARLETH POLO MIRANDA

DIOSENITH RIVERA TORRES

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

INSTITUTO DE POSTGRADOS

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

SANTA MARTA D.T.C.H.

2012

**DESCRIPCIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE LAS TASAS DE CAMBIO EN EL
SECTOR EXPORTADOR DE BANANO EN EL DEPARTAMENTO DE
MAGDALENA 2006 – 2013**

**OTILIA CASTRO CODINA
ARLETH POLO MIRANDA
DIOSENITH RIVERA TORRES**

**Propuesta de Grado presentado como requisito parcial para optar al título de
Especialista en Finanzas**

**JAIME A. LLANOS DELGHANS
ECONOMISTA, ESPECIALISTA EN FINANZAS
DIRECTOR DE TESIS**

ASESOR:

OSCAR TORRES YARZAGARAY

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS
INSTITUTO DE POSTGRADOS
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
SANTA MARTA D.T.C.H.**

2012

Nota de Aceptación:

Firma del Director de Tesis

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Santa Marta, Agosto 11 de 2012

DEDICATORIA

Ante todo quiero agradecerle a Dios por haberme acompañado en esta etapa de mi vida y por permitirme alcanzar esta meta.

A mi madre Gladys Esther Codina Charris, quien me enseñó a dar valor a todo aquello que deja una enseñanza y con su ejemplo me demostró que todo es posible siempre y cuando la persona de lo mejor de sí mismo.

A mi hijo Andrés Felipe Balaguera Castro, mi fuente de inspiración.

A mis hermanos Oscar y Gerardo quienes me han apoyado siempre en mis decisiones y me han acompañado.

A Luis Navarro, por su apoyo incondicional.

A mis amigos, a mis socias y compañeras de tesis Arleth y Diosenith por su amistad, apoyo y comprensión.

OTILIA MERCEDES CASTRO CODINA

DEDICATORIA

Ante todo quiero agradecerle a Dios por las bendiciones derramadas a lo largo de mi vida, por las experiencias y por darme la gracia de hacer realidad uno de mis sueños.

A mi madre Odila Polo, quien con su esfuerzo, tenacidad y ejemplo, ha hecho de mi lo que soy hoy día, por su apoyo, confianza, comprensión y cariño y por motivarme a seguir adelante sin importar las adversidades.

A mi novio, Jorge Martínez, por su comprensión y apoyo en esta etapa tan importante.

A mi tío Teobaldo García, quien en sus años de vida me hizo sentir como su hija y me enseñó que lo único que no podía hacer era darme por vencida.

A mi tía Nora Mejía, quien en sus años de vida me brindó su apoyo, bondad, y motivación.

A mis amigas y compañeras de tesis Otilia y Diosenith, por tan buenos momentos.

A mis compañeros de trabajo, por su motivación, y a mi jefe Arturo Arcia, por sus consejos y apoyo.

ARLETH PATRICIA POLO MIRANDA

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por sus bendiciones y la gracia de haber tenido este conocimiento.

A mi madre Fidelina Torres, quien con su esfuerzo y ejemplo me ha enseñado a valorar todo lo que he obtenido a lo largo de mi vida.

A mi hija Julieth Niño, quien con su amor y ternura ha llenado mi vida de esperanza y fuerza para continuar.

A mis amigas y compañeras de tesis Otilia y Arleth, por su apoyo constante.

A mis compañeros de trabajo, en especial a Omaris Patiño, por su motivación.

DIOSENITH RIVERA TORRES

AGRADECIMIENTOS

Al profesor Jaime Llanos, nuestro director de tesis, por habernos guiado y enseñado aspectos muy importantes en el desarrollo de nuestro trabajo de grado, además por inculcarnos siempre el valor de la perseverancia.

A los Docentes Lenys Ríos e Iván Altamar, nuestros jurados, por compartir con nosotras sus conocimientos y por motivarnos para realizar siempre lo mejor.

A todos los profesores de la Especialización en Finanzas por compartir con nosotras sus conocimientos y experiencias..

Al Director de Augusta Luís Horacio Echeverry por su apoyo en la recolección de la información, la cual hizo posible el desarrollo de esta investigación.

¡MUCHAS GRACIAS!

CONTENIDO

1. PRESENTACIÓN	4
2. ANTECEDENTES	7
3. PROBLEMA	9
3.1 Descripción del Problema	9
3.2 Formulación del Problema	9
3.2.1 Pregunta General	9
3.2.2 Preguntas Específicas	10
4. OBJETIVOS	11
4.1 Objetivo General	11
4.2 Objetivos Específicos	11
5. MARCO TEÓRICO	12
6. MARCO CONCEPTUAL	14
7. JUSTIFICACIÓN	17
8. DISEÑO METODOLÓGICO	19
9. CUERPO DEL TRABAJO	20
9.1 Estudio de Mercado	20
9.2 Estudio Técnico	27
9.3 Estudio Legal	32
9.4 Estudio Financiero	40
9.5 Estudio Ambiental	43
10. RECOMENDACIONES	45
11. CONCLUSIONES	47
12. BIBLIOGRAFIA	48

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Participación del Banano en las exportaciones Colombianas	20
Cuadro 2. Exportaciones de Banano por Comercializadora	21

Lista de Gráficos

	Pág.
Gráfico 1. Fluctuación del Precio F.O.B. de las Exportaciones Colombianas de Banano	21
Gráfico 2. Demanda de Banano a nivel mundial	23
Gráfico 3. PIB por Actividad Económica	26
Gráfico 4. Municipios productores de Banano de Exportación	29
Gráfico 5. Tasa de Cambio, Producción e Ingreso	29

Lista de Imágenes

	Pág
Imagen 1. Municipios Productores de Banano para exportación	28
Imagen 2. Puerto de Santa Marta	31

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Volumen de Oferta	22
Tabla 2. Exportaciones de Banano por países de Destino	24
Tabla 3. Producción de Banano Urabá, Magdalena y Guajira	25
Tabla 4. Flujo de caja del sector exportador Banano 2006 - 2013	40
Tabla 5. Análisis Estadístico, Correlación Tasa de Cambio, Producción e Ingresos	41

1. PRESENTACIÓN

Colombia es el tercer país en Latinoamérica exportador de Banano, tiene dos zonas productoras: La Zona Bananera del Magdalena y la Zona Bananera de Urabá, la primera se encuentra ubicada en el Departamento del Magdalena y la segunda en el Departamento de Antioquía, respectivamente. Colombia exporta a: Estados Unidos y a los países de la Unión Europea, principalmente Inglaterra y Países Bajos.

La economía del Departamento del Magdalena se ha basado desde el principio en los cultivos tradicionales principalmente el Banano. En el Departamento hay en la actualidad 11.000 hectáreas sembradas de Banano, los cuales son de exportación, estos productores se encuentran afiliados a las Comercializadoras Internacionales, las cuales son las intermediarias entre el productor y el cliente, las Comercializadoras en orden de importancia son: Uniban, Banacol, Banasan, Tecbaco.

Las exportaciones bananeras en algunos municipios del departamento del Magdalena se iniciaron a partir de 19014 a través de la empresa norteamericana United Fruit Company e impulsadas por las políticas del presidente Rafael Reyes, se instaló toda la infraestructura necesaria para la exportación de este producto, principalmente la vía férrea.

En Colombia desde el año 2002, el dólar en relación al peso se ha debilitado alrededor del 46% (Banco de la República de Colombia); esto se debe a varios factores entre ellos: las políticas cambiarias, la interacción de la oferta y la demanda de divisas, la inflación y las tasas de interés entre otras.

Las fluctuaciones en las tasas de cambio pueden favorecer o por el contrario desestimular a los exportadores, los exportadores Bananeros no son la excepción a este problema, quienes además deben enfrentar fuertes olas invernales que menan las hectáreas, la producción e incrementan sus costos.

Estos aspectos acompañados de la relevancia de las exportaciones de Banano a nivel internacional, nacional y local llevaron a preguntar ¿cómo los ingresos de los exportadores bananeros del Departamento de Magdalena se han afectado por el comportamiento de la Tasa de Cambio en el período 2006 – 2013?. Considerando que una depreciación de la moneda (devaluación), abarata las exportaciones y encarece las importaciones, esto se explica con base a la teoría de tasa de cambio de Paul Krugman y Maurice Obstfeld. Para dar respuesta a este interrogante se caracterizó la dinámica de la Tasa de Cambio, la Producción y el nivel de ingresos de los exportadores Bananeros, de igual forma se realizó un modelo estadístico en el cual se determina la correlación entre estas variables.

La realización de este trabajo se justifica porque siendo esta actividad tan relevante para la economía del Departamento es preocupante que no se conozca hasta ahora un trabajo que describa la incidencia que tiene la Tasa de Cambio sobre los ingresos de los exportadores bananeros y sobre el nivel de producción. De igual forma se hace importante este proyecto porque los resultados obtenidos de la investigación beneficiaran a los estudiantes de la Universidad del Magdalena que desarrollen investigaciones relacionadas con el eje temático, como libro de consulta; así mismo servirá como base de datos para investigaciones futuras; también favorecerá directamente a los exportadores bananeros, a las autoridades locales y nacionales, para establecer planes estratégicos que mejoren la condición del sector y a la población interesada en conocer cuál es el papel que juega la Tasa de Cambio en los ingresos de tan significativo sector económico.

En aras de lograr lo anteriormente expuesto, el presente documento se estructuró de la siguiente manera: Luego de la presentación, se plantean los antecedentes, el problema, los objetivos, el marco teórico, el marco conceptual, la justificación, el diseño metodológico, seguido a esto se encuentra el contenido del trabajo y por último las recomendaciones y las conclusiones.

2. ANTECEDENTES

Dentro de la revisión bibliográfica se encontraron investigaciones a nivel nacional y local relacionadas con el eje temático de este trabajo. De las investigaciones a nivel nacional se destaca las realizadas por Asociación de Bananeros de Colombia (AUGURA Abril 2005), Viloría (Septiembre 2008)

Asociación de Bananeros de Colombia (AUGURA Abril- 2005), muestran como en el año 2004 fue uno de los años más difíciles para el sector bananero, el intenso verano y la revaluación del peso frente al dólar enmarcaron la crisis en la que se sumió la agroindustria. El verano ocasiono que la productividad bajara y se dejara de exportar lo que se venía exportando y la revaluación del peso ocasiono que se percibieran menos ingresos. En vista de este estudio el Presidente Alvaro Uribe intervino de forma oportuna y con ayuda del Ministerio de Agricultura se consiguió el incentivo a la Cobertura Cambiaria para los sectores bananeros.

Viloría, J., (2008), estudia el comportamiento de la economía bananera del Departamento del Magdalena durante la última década (1997-2007) y analiza los efectos que ha tenido la revaluación del peso sobre este sector económico. Resalta como al mejorar el rendimiento por hectárea (mayor productividad) los bananeros compensaron así fuera parcialmente, la disminución de sus ingresos ocasionados por la revaluación del peso. Con este estudio llevo al Investigador proponer, que la actividad bananera cuente con un centro de investigación, que permita la mejora de técnicas, insumos y semillas, que impulsen el cambio tecnológico y sostenible del sector; establecer un sistema de aranceles diferenciados en la Unión Europea.

A nivel departamento encontramos el estudio realizado por la Asociación de Bananeros del Magdalena (ASBAMA-2008) el cual muestra la situación de la agroindustria bananera en el Departamento.

ASBAMA-2008. En este informe nos dan conocer como la Agroindustria bananera en el Departamento del Magdalena a tenido fuertes descensos en la producción, provocados por fenómenos como la progresiva caída del dólar que en parte ha desestimulado la producción, ya que esta presenta una relación positiva con el precio del banano. Igualmente nos ilustra como el comportamiento del dólar produjo la gran disminución tanto de los ingresos como de los márgenes de rentabilidad de la agroindustria bananera, mostrando así la desaceleración del crecimiento de este sector. Entre las soluciones que plantea es que el Gobierno debería intervenir en forma estructural en los términos de la negociación, garantizando tasas de cambio fijas preferenciales para los exportadores de este sector, para atenuar los riesgos cambiarios; invertir en procesos de investigación y transferencia tecnología con el objeto de mejorar los niveles de productividad.

3. PROBLEMA

3.1. Descripción del Problema

En el Departamento del Magdalena hay en la actualidad 13.000 hectáreas sembradas de Banano para la exportación (incluyendo Guajira), aproximadamente se encuentran seis comercializadoras internacionales cuyos clientes principales son: DOLE y FYFFES.

El sector exportador de Banano en el Departamento del Magdalena genera ingresos de 169.292,8 millones de dólares en promedio, lo cual le da una participación de 3.34 % en el PIB departamental, según cifras del DANE (2010).

Siendo el Banano tan relevante para la economía del Departamento no se ha descrito de forma directa y específica las incidencias que presenta la Tasa de Cambio sobre los ingresos de los productores exportadores, teniendo en cuenta el proceso revaluacionista del peso frente al Dólar. Convirtiéndose este en el problema a investigar en el presente trabajo.

3.2 Formulación del Problema

3.2.1 Pregunta General

¿Cómo los ingresos de los exportadores bananeros del Departamento de Magdalena se han afectado por el comportamiento de la Tasa de Cambio en el período de 2006 – 2013?

3.2.2. Preguntas Específicas

- ¿Cuál es el papel del sector exportador Bananero del Departamento de Magdalena en los mercados nacionales e internacionales?.
- ¿Cuáles son los aspectos dentro de los ingresos de los exportadores Bananeros que se relacionan con la Tasa de Cambio?.
- ¿Cómo la Tasa de Cambio afecta el nivel de producción de los exportadores de Banano del Magdalena?.
- ¿Qué políticas apoyan a los sectores exportadores ante los efectos de la revaluación del peso?.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Describir el efecto de la tasa de cambio en los ingresos de los exportadores de banano en el Departamento del Magdalena.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Contextualizar la Dinámica del Sector exportador Bananero en los mercados nacionales e internacionales.
- Caracterizar los períodos de menor y mayor incidencia de la Tasa de Cambio en los ingresos de los exportadores de Banano.
- Identificar las políticas e instrumentos con que cuentan los exportadores para mitigar los efectos de las variaciones de la Tasa de Cambio.
- Recomendar alternativas para atenuar los efectos de las fluctuaciones de la Tasa de Cambio en el sector exportador Bananero.

5. MARCO TEÓRICO

Las teorías a continuación relacionadas fundamentan el presente trabajo y dan a conocer como las exportaciones de banano se ven influenciadas por las fluctuaciones de la tasa de cambio.

Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld. El tipo de cambio es el precio de la moneda de un país en función de la moneda de otro. Una depreciación de la moneda (devaluación) abarata las exportaciones y encarece las importaciones. Los tipos de cambio se determinan en el mercado de divisas, y los principales agentes que participan en este mercado pertenecen a los sistemas financieros. El tipo de cambio se refleja en la tasa de interés. Un incremento de la tasa de interés en dólares, debido a una contracción de la oferta monetaria da lugar a una apreciación del tipo de cambio respecto a otra moneda, como el euro. Con una política monetaria opuesta, una reducción de la tasa de interés que aumenta la oferta monetaria, origina una depreciación de la moneda nacional. El tipo de cambio puede ser determinante en el momento de la negociación de los precios en el mercado internacional.

Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld: Impulsaron la teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo, toma como punto de partida la Ley del Precio Único, en condiciones de libre competencia y ausencia de costos de transporte y barreras al comercio, un mismo bien debe tener un único precio en cualquier país, llevándose a una equivalencia de las monedas.

Modelo Mundell – Fleming: Este modelo sustenta que los aumentos en la tasa de cambio real mejoran la competitividad y el crecimiento de las exportaciones, generando rendimientos crecientes en el sector de transables como en el de los no transables, teniendo como resultado final el aumento de la productividad total

de la economía. Además, la entrada neta de capitales se traduce inevitablemente en una reevaluación real.

6. MARCO CONCEPTUAL

Aranceles: Un arancel es el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación

Bolsa de Valores: Es una organización privada que brinda las facilidades necesarias para que sus miembros, atendiendo los mandatos de sus clientes, introduzcan órdenes y realicen negociaciones de compra y venta de valores, tales como acciones de sociedades o compañías anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y una amplia variedad de instrumentos de inversión.

Cobertura Cambiaria: Contrato o mecanismo utilizado para contrarrestar el riesgo en el tipo de cambio de una moneda con respecto a otra, mediante el cual se garantiza el pago Exportaciones: cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales.

Derivados: es un producto financiero cuyo valor se basa en el precio de otro activo. El activo del que depende toma el nombre de activo subyacente, por ejemplo el valor de un futuro sobre el oro se basa en el precio del oro. Los subyacentes utilizados pueden ser muy diferentes, acciones, índices bursátiles, valores de renta fija, tipos de interés o también materias primas.

Demanda: cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor

Devaluación: Es la pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. La devaluación de una moneda puede tener muchas causas, entre éstas una falta de demanda de la moneda local o una mayor demanda de la moneda extranjera. Lo anterior puede ocurrir por falta de confianza en la economía local, en su estabilidad, en la misma moneda, entre otros.

Exportaciones: cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales las transacciones a un tipo de cambio acordado en una fecha.

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Forward: Así se conoce a los contratos de futuros no normalizados que se confeccionan a medida de la operación, y que no se negocian en mercados organizados.

Forward Delivery: Por entrega física (Delivery Forward): al vencimiento el comprador y el vendedor intercambian las monedas según el tipo de cambio pactado.

Forward Non Delivery: Por compensación (Non Delivery forward): al vencimiento del contrato se compara el tipo de cambio spot contra el tipo de cambio forward, y el diferencial en contra es pagado por la parte correspondiente.

Incidencia: Influencia o efecto que tiene una cosa sobre otra.

Incomex: Es la institución encargada de ejecutar la política del gobierno en materia de Comercio Exterior, y actúa en estrecha coordinación con otras entidades gubernamentales que desarrollan labores complementarias o similares supervisadas por la Dirección General de Aduana y el Fondo de promoción de Exportaciones "Proexpo".

Ingresos: Total de los recursos obtenidos por las ventas del producto o servicio de la firma durante el periodo establecido.

Manifiesto: Documento en el cual se detalla la relación de la mercancía que constituyen carga de un medio o de una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

Mercancías: E Una mercancía es todo "aquello que se puede vender o comprar", usualmente el término se aplica a bienes económicos. Es importante señalar que el concepto mercancía no se refiere sólo a aquello que se entrega, sino también al

momento en que se entrega y al lugar donde se recibe: no es lo mismo recibir ahora mil euros y entregarlos dentro de un año (esto sería recibir un préstamo) que recibir mil euros y entregarlos a continuación (efectuar un pago).

Mercado: Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio especialmente con el ministerio de Relaciones Exteriores

Oferta: como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado.

Revaluación: significa un aumento del precio de los bienes o productos. Este término se utiliza especialmente para la revaluación de la moneda, en donde significa un aumento de la moneda local en relación con una moneda extranjera bajo un tipo de cambio fijo.

Tasa de Cambio: La Tasa de cambio se define en términos nominales, como la cantidad de unidades de moneda nacional (Peso Colombiano) que se debe entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera (Dólar, Euro, etc.).

Valor FOB: Término de comercialización internacional que indica el precio de la mercancía a bordo de la nave o aeronave (Free on Board). Esto no incluye fletes, seguros y otros gastos de manipulación después de embarcada la mercancía.

7. JUSTIFICACIÓN

Colombia es el cuarto país exportador de banano a nivel mundial, el tercero en Latinoamérica y el undécimo productor en el mundo, en cuya actividad posee una larga e importante tradición, pues desde hace un poco más de un siglo se produce y se exporta banano en el país. Este posicionamiento por encima de los otros países productores y exportadores obedece a sus ventajas comparativas de localización y calidad de los suelos con respecto a otras zonas productoras del mundo. El banano es uno de los principales productos agrícolas exportables de la economía colombiana. Las regiones del Golfo de Urabá y el nororiente del departamento del Magdalena, se han especializado en la producción y exportación de banano y plátano con altos niveles de productividad e integración de los productores y comercializadores.

El sector bananero colombiano es muy importante para la economía del país no sólo en términos de las exportaciones para estimular la producción, sino también para la generación de empleo. Además, genera encadenamientos con otros renglones de la economía nacional, por lo que la agroindustria bananera tiene substanciales implicaciones sobre el crecimiento y el desarrollo económico y social del país. Dada la importancia de esta actividad en la economía colombiana, se considera importante describir la influencia de la tasa de cambio en las exportaciones de Banano durante los últimos 7 años y las proyecciones de su impacto en el futuro, buscando minimizar el riesgo de pérdida en que se incurren con las fluctuaciones de la misma y compensar los factores adversos ocasionados por la revaluación.

La realización de este trabajo se justifica porque siendo esta actividad tan relevante para la economía del Departamento no se conoce hasta ahora un trabajo que describa la incidencia que tiene la Tasa de Cambio sobre los ingresos

de los exportadores bananeros y sobre el nivel de producción en el período analizado. De igual forma se hace importante este proyecto porque los resultados obtenidos de la investigación beneficiaran a los estudiantes de la Universidad del Magdalena que desarrollen investigaciones relacionadas con el eje temático, como libro de consulta; así mismo servirá como base de datos para investigaciones futuras; también favorecerá directamente a los exportadores bananeros, a las autoridades locales y nacionales, para establecer planes estratégicos que mejoren la condición del sector y a la población interesada en conocer cuál es el papel que juega la Tasa de Cambio en los ingresos de tan significativo sector económico.

8. DISEÑO METODOLOGICO

8. Tipo de Investigación

La investigación es de carácter descriptivo.

8.1 Técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de la información:

La información utilizada para la realización de este proyecto es secundaria y se recolecto a través de las siguientes técnicas e instrumentos:

8.1.1 Técnicas para el registro de información de fuente secundaria:

La información estadística relacionada con: hectáreas sembradas, producción, ingresos, volumen de exportación se recolectaron de AUGURA, ASBAMA, Comercializadoras Internacionales, página Web del DANE, FAO, cuadernos de Historia económica y empresarial del Banco de la Republica, Revista de Coyuntura económica del Banco de la República.

8.1.2 Técnicas y procedimientos de análisis de la información:

Se realizó un análisis estadístico de las variables: productividad, tasa de cambio, nivel de producción y se determinó la correlación, covarianza y Beta.

9. CUERPO DEL TRABAJO

9.1 ESTUDIO DE MERCADO

Caracterización del producto

El Banano es exportado para ser consumido principalmente como fruta fresca, pero hay otras formas de utilización: para la fabricación de almidón y harina, para uso alimentario e industrial; como pulpa de banano para la elaboración de alimentos infantiles; como jugo de banano clarificado; como bananos deshidratados. Así mismo se han hecho esfuerzos para utilizar partes de la planta y del fruto como materia prima para la fabricación de papel y de alcohol, a partir de los desechos fibrosos (AUGURA, 2006).

Contexto Nacional

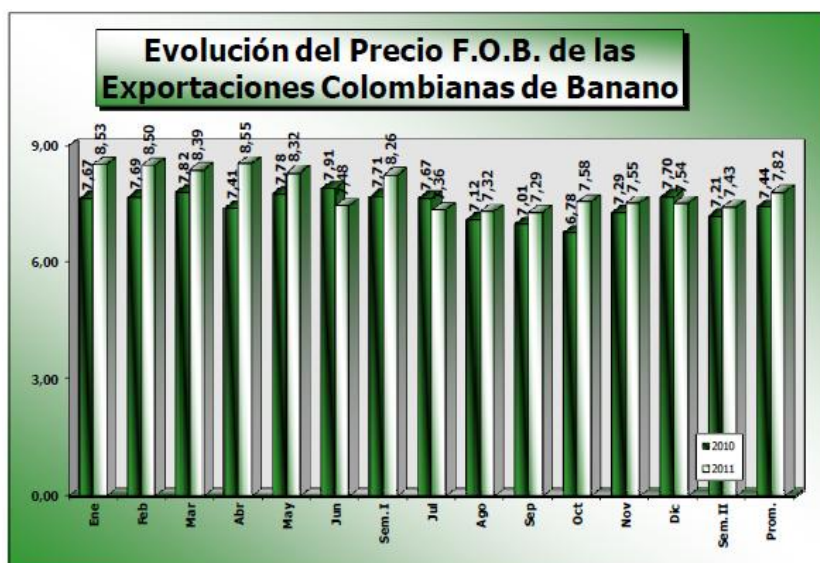
Cuadro 1. Participación del Banano en las Exportaciones Colombianas

Exportaciones Colombianas (US\$ Millones - FOB)				
Sector	2010	2011	Variación	Partic. Banano 2011
Exportaciones Tradicionales	25.351	39.786	56,94%	
Exportaciones No Tradicionales	14.468	17.168	18,66%	4,51%
Exportaciones Agropecuarias	2.147	2.264	5,45%	34,16%
Banano y Plátano	761	773	1,64%	
Total Exportaciones	39.819	56.954	43,03%	1,36%

Fuente: DANE, Comercializadoras

Precios 2010 - 2011

Gráfica 1. Fluctuación del precio F.O.B. de las Exportaciones Colombianas de Banano de Banano



Fuente: Comercializadoras, tabulado: Augura

Contexto Regional

Cuadro 2. Exportaciones de Banano por Comercializadora

Exportaciones de Banano Por Comercializadora Zona de Santa Marta (Cajas de 18.14 Kg.)								
Comercializ.	2009	Partic.	2010	Partic.	2011	Partic.	Var. 10/09	Var. 11/10
Uniban	4.618.371	18,47%	4.822.158	20,16%	4.286.221	18,17%	4,41%	-11,11%
Banacol	5.023.252	20,09%	5.215.290	21,81%	345.118	1,46%	3,82%	-93,38%
Tecbaco	8.114.924	32,45%	7.144.299	29,87%	6.401.573	27,14%	-11,96%	-10,40%
Banasan	5.029.351	20,11%	4.683.295	19,58%	10.128.000	42,94%	-6,88%	116,26%
Banarica	921.629	3,69%	922.623	3,86%	1.039.072	4,41%	0,11%	12,62%
Otros	1.300.351	5,20%	1.129.271	4,72%	1.386.945	5,88%	-13,16%	22,82%
Total	25.007.878	100,00%	23.916.936	100,00%	23.586.928	100,00%	-4,36%	-1,38%

Fuente: Comercializadoras
Tabulado: AUGURA

Análisis de la evolución del mercado

Oferta

Tabla 1. Volumen de Oferta

Año	Volumen	Participación	Valor\$	Participación
2004	21.807	28,34%	111.352	29,26%
2005	19.347	23,35%	106.751	24,36%
2006	20.907	24,96%	117.531	25,39%
2007	21.321	24,95%	127.862	25,09%
2008	24.777	24,74%	166.008	24,55%
2009	25.008	25,85%	172.310	24,42%
2010	23.917	24,95%	178.996	25,08%
2011	23.587	25,03%	187.539	25,47%

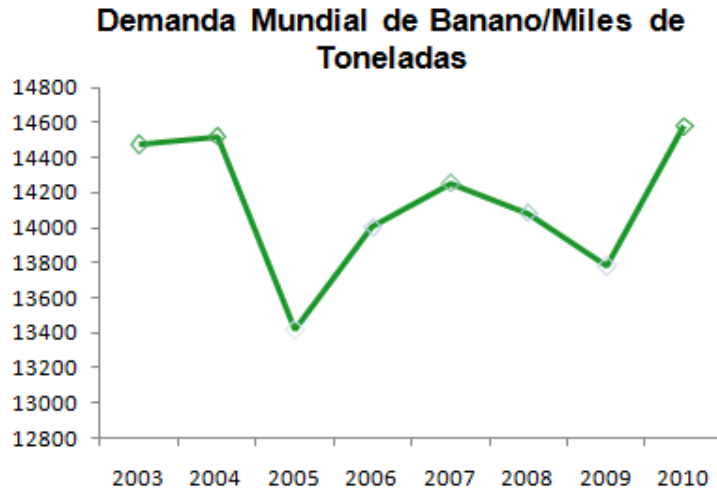
Fuente: ASBAMA.

En los años de 2006 hasta 2010 las exportaciones de banano, presentaron un comportamiento ascendente en los años 2007 (90.132 cajas), 2008 (100.133 cajas) incrementándose en un 7.6% y 11.1% respectivamente y durante los años 2009 (96.865 cajas) y 2010 (95.865 cajas) disminuyeron en -3.3% y -1%.

Demanda

La demanda en los períodos de estudio se ha mantenido entre un rango mínimo de 13.400 millones de toneladas y un máximo de 14.600 millones de toneladas, esto se observa en la siguiente gráfica:

Gráfica 2. Demanda de Banano a nivel mundial



Fuente: FAO, cálculos las autoras

Tabla 2. Exportaciones de Banano por Países de destino

País de Destino	2009	2010	2011	Variación % Promedio
Alemania	13.175.208	15.565.429	11.387.127	-4,4%
Argelia	-	201.133	-	
Aruba	25.703	102.481	75.346	136,1%
Bélgica	38.578.365	31.716.656	28.289.463	-14,3%
Costa Rica	3.004.521	187.170	31.743	-88,4%
España	1.336.056	579.806	14.477	-77,1%
Holanda	11.958	5.181	953.633	9124,8%
Inglaterra	2.194.768	5.209.003	14.269.087	155,6%
Irán	47.627	-	-	
Irlanda	301.761	448.019	795.782	63,0%
Italia	4.645.124	10.139.930	15.206.161	84,1%
Mediterráneo	8.171.820	6.196.900	2.247.841	-43,9%
Portugal	-	-	19.132	
Rusia	1.615.439	121.128	-	-96,3%
U.S.A.	23.422.713	25.391.956	20.751.837	-4,9%
Yugoslavia	222.010	-	-	
Total	96.753.073	95.864.792	94.041.629	-1,4%

Fuente: Augura, cálculos las autoras.

Precios

El banano no se cotiza en Bolsa. Los precios presentaron un comportamiento variable de acuerdo a la información de las comercializadoras, la tendencia fue al alza pasando de USD\$5,53 por caja año 2006 a USD\$7.44 por caja al año 2010; con variaciones significativas de 8.02% y 13.2% de incremento.

En el año de 2011 las exportaciones de banano fueron de 94.223.592 cajas, a un precio de USD\$7.82. La demanda de Banano estuvo en 7.8 millones de toneladas según la FAO. Estas cifras fueron influenciadas por la fuerte ola invernal 2010 – 2011.

Análisis de la Situación proyectada

Oferta

La producción de Banano de exportación para los años 2012 y 2013 son los siguientes:

Tabla 3. Producción de Banano Urabá – Magdalena y Guajira

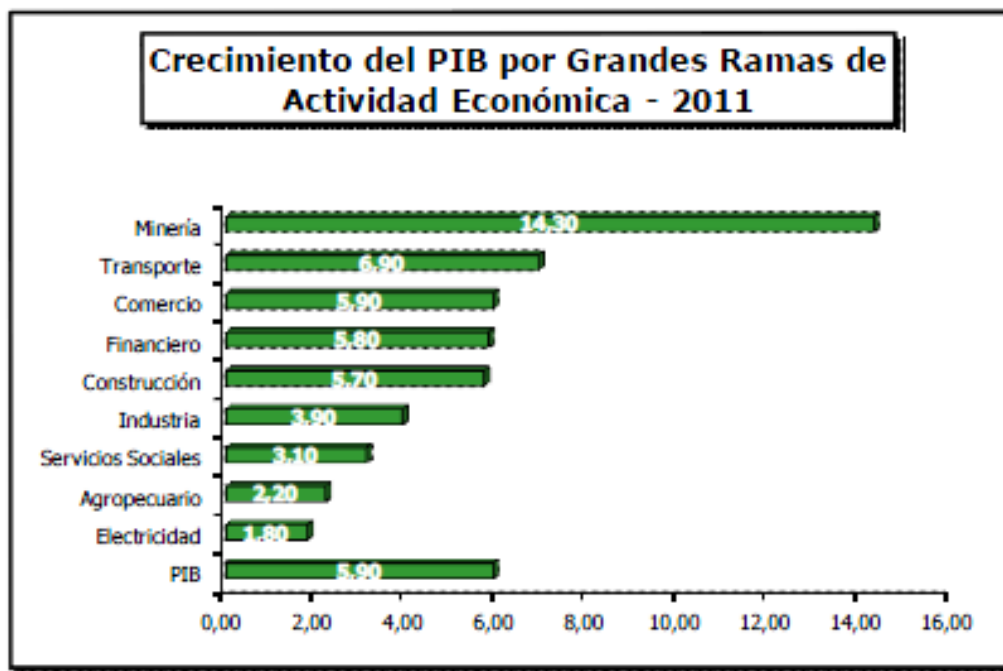
ZONA (Departamentos)	2012			2013		
	AREA	VOL	PROD.	AREA	VOL	PROD.
	Ha	Cajas	Ton	Ha	Cajas	Ton
ZONA URABA (ANTIOQUIA)	34.800	72.289	1.311,32	34.800	74.162	1.345,30
ZONA SANTA MARTA (MAGDALENA, LA GUAJIRA)	12.643	24.287	440,57	12.643	25.007	453,64

Fuente: Augura, Comercializadoras, Cálculos las autoras.

Producto Interno Bruto

Según datos del DANE, la economía colombiana creció 5.9% en el año 2011; este crecimiento fue mayor al que se dio en el año 2010, continuando con el camino de recuperación de la economía.

Gráfica 3. PIB por actividad Económica



Fuente: DANE

Por ramas de actividad, el crecimiento más bajo se presentó en el sector Agropecuario 2.2% y el eléctrico 1.8%.

9. 2 ESTUDIO TÉCNICO

Localización

El Banano es una planta herbácea gigante, perteneciente a las Musáceas. Es originario del Sudeste asiático, de una región situada en la India y al este de la península de malaya. Su ciclo de vida es de 10 a 15 años, dependiendo del manejo técnico. Es un cultivo propicio para climas subtropicales y tropicales con temperaturas óptimas entre 22C^o y 25C^o. Se siembra y cosecha todo el año (Viloria, 2008)

El área de estudio se ubica en el departamento de Magdalena, cuyos municipios productores de banano debido a las favorables condiciones fisioambientales son: Ciénaga, Zona Bananera, Aracataca; se incluyen dentro de los datos estadístico del estudio las 2.000 hectáreas de Banano sembradas en la Guajira (Comercializadoras).

Departamento del Magdalena

El Departamento del Magdalena está situado en el norte del país, en la región de la llanura del Caribe; localizado entre los 08°56'21" y 02°18'24" de latitud norte y a los 73°32'59" y 74°55'51" de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 23.188 km² lo que representa el 2.0 % del territorio nacional. Limita por el Norte con el mar Caribe, por el Este con los departamentos de La Guajira y Cesar, por el Sur y Oeste con el río Magdalena, que lo separa de los departamentos de Bolívar y Atlántico (Gobernación del Magdalena).

La economía del departamento del Magdalena está centrada en las actividades agropecuarias, ganaderas, turísticas y portuarias. Los productos que se cultivan son el algodón, arroz, banano, palma africana, tabaco y algunos frutales. La ganadería es extensiva y tiene propósitos de cría, ceba y levante. La pesca se practica en las ciénagas y el mar. El turismo se concentra en Santa Marta y el parque Tairona, mientras que el comercio y los servicios están solo en la capital. El departamento tiene 11.000 hectáreas de cultivo de banano (Gobernación del Magdalena).

Zona Bananera

El Municipio de Zona Bananera está localizado al norte del Departamento del Magdalena, el Municipio se encuentra a una distancia de 87 Kms. de la capital (Santa Marta). Este municipio cuenta con 10.000 hectáreas de cultivo de banano (Comercializadoras).

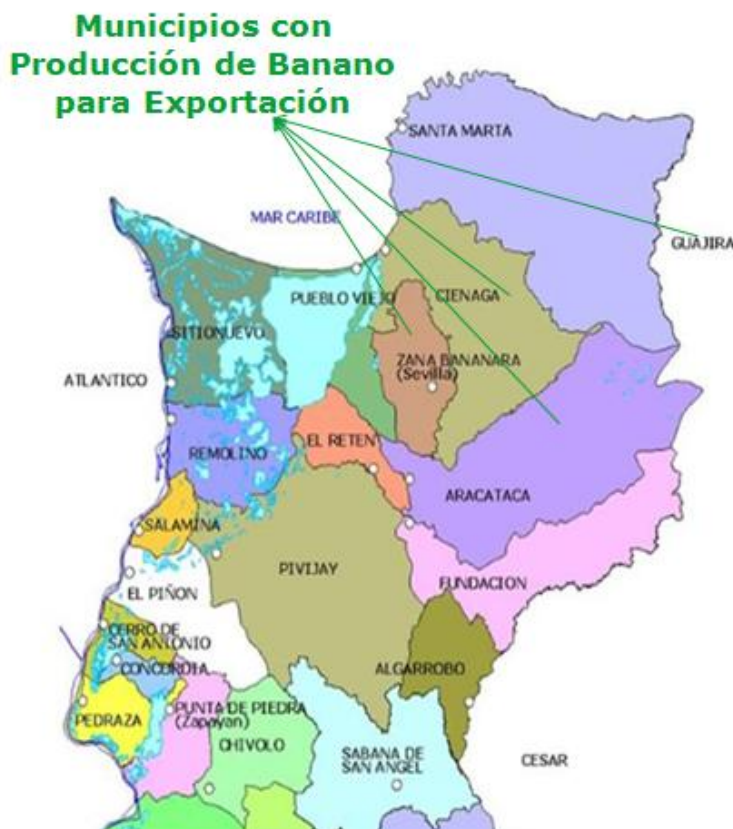
Ciénaga

Ciénaga, la segunda ciudad del Departamento del Magdalena está situada en un claro al pie de la Sierra Nevada de Santa Marta a orillas del Mar Caribe, al norte del Magdalena y cerca de la ciénaga grande (antiguamente llamada "Ciénaga Grande de Santa Marta"). La producción de Banano en esta área se da en 800 hectáreas (Gobernación del Magdalena).

Aracataca

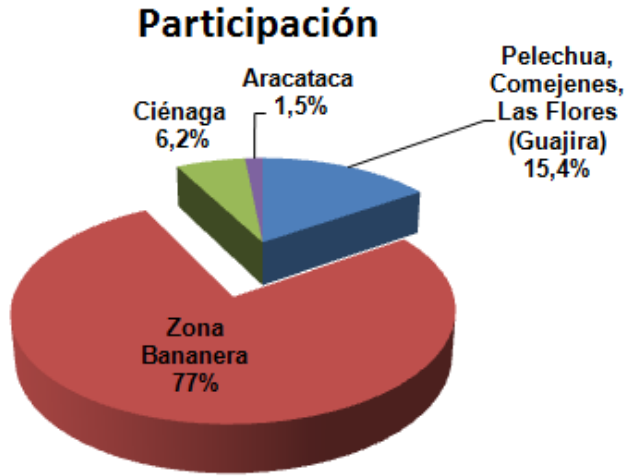
El municipio de Aracataca está localizado a 40msnm al norte del departamento del magdalena, en la subregión Sierra Nevada de santa Marta; tiene una temperatura promedio de 28°C, Tradicionalmente, a lo largo de la historia del municipio de Aracataca, este ha sido agrícola, constituyéndose en la base de la estructura económica del municipio, donde se destacan cultivos transitorios como el arroz y algunos permanentes como la palma africana y el Banano, para este último en la actualidad se cuentan con 200 hectáreas (Alcaldía de Aracataca).

Imagen 1. Municipios



Participación por municipios en las hectáreas de producción de banano

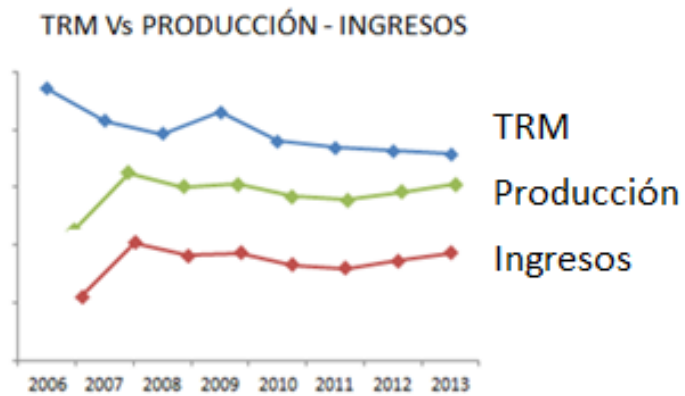
Grafica 4. Municipios Productores de Banano de Exportación



Fuente: C.I. Bananeras, Cálculos de las autoras

TRM, Producción e Ingresos

Grafica 5. Tasa de Cambio Producción e Ingreso



Fuente: Augura, cálculos las autoras

Al analizar la gráfica, se observa que la tendencia de la producción es a la alza, observándose disminución en los años 2008, 2010 y 2011 a causa de las olas invernales, por su parte los ingresos presentan la misma tendencia que la producción; mientras que la TRM tiene una tendencia a la baja, con episodios alcistas en el año 2009.

De lo anterior se concluye que la tendencia revaluacionista incide en los ingresos de los exportadores y en su producción, impulsado la productividad del sector, debido a que se ven en la necesidad de ser más eficientes y contrarrestar los efectos de la TRM con el incremento de la producción.

Producción

La producción de banano se da por cosecha durante todo el año. Las exportaciones se hacen por pedido de los clientes.

Infraestructura utilizada para las Exportaciones de Banano

Puerto de Santa Marta

El puerto de Santa Marta se encuentra ubicado en el extremo noroccidental de la ciudad, enmarcado al norte por los cerros de San Martín y al occidente por el cerro Ancón y la ensenada de Tanganilla. El puerto se localiza a los 11° 15' de latitud Norte y a los 74° 13' de longitud Oeste. En sus siete muelles, el puerto atiende a sus usuarios durante 24 horas al día todos los días del año, ofreciendo también los beneficios de un almacenaje seguro en sus bodegas y patios. Además, Santa Marta es el único puerto de la Costa Atlántica con servicio de ferrocarril, ofreciendo la posibilidad de efectuar cargues y descargues directos en los muelles.

Imagen 2. Puerto Santa Marta



9.3 ESTUDIO LEGAL

Actualmente, el mundo se encuentra inmerso en una creciente globalización, que día con día demanda un marco jurídico que brinde certeza jurídica al importador y/o exportador dentro de una relación nacional e internacional cada vez más compleja.

La Ley Marco del Comercio Exterior Colombiano "Ley 7ª. de Enero 16 de 1991"

Esta Ley estableció los criterios generales de política de comercio exterior. Algunos de sus objetivos son:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo. Para simplificar trámites:

- El Registro Nacional de las Exportaciones ante la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Industria y Turismo (antes INCOMEX) se unificó en la Declaración de Exportación "DEX", el Registro de Exportación, la Modificación al Registro de Exportación y el Manifiesto de Exportación. Por lo tanto, en dicho documento quedan consignadas las operaciones de: embarque, registro y sus modificaciones.

- La Dirección de Comercio Exterior unificó los formularios utilizados para el Registro de Productor Nacional y de Determinación de Origen. Igualmente, se actualizaron y simplificaron los procedimientos relacionados con Los Sistemas Especiales de Importación y Exportación.

Para facilitar operaciones cambiarias:

- Se facultó a los Intermediarios Financieros para realizar operaciones cambiarias (transferir o negociar las divisas sujetas a control, es el caso de las divisas generadas por las exportaciones).

- Se han desarrollado una serie de medidas tendientes a estimular la inversión extranjera (Decreto 2080 de 2000).

- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.

- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
- Coordinar las políticas en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, cambiaria y fiscal.

Para el logro de tales objetivos, la Ley Marco creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el hoy Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Banco de Comercio Exterior y Proexport Colombia.

Sociedades de Comercialización Internacional

Cualquier Sociedad Nacional o Mixta que esté constituida como Persona Jurídica y que se encuentre regida por el Código de Comercio, puede obtener gratuitamente ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el régimen como Sociedad de Comercialización Internacional.

Este régimen especial, creado mediante la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979, conocido como un instrumento de apoyo a las exportaciones, es un beneficio tributario otorgado por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, mediante el cual, las empresas que lo obtengan, podrán efectuar compras de productos colombianos en el mercado interno configurados como bienes corporales muebles y/o servicios intermedios de la producción, con destino a la exportación, libres del Impuesto a las Ventas IVA y/o de la Retención en la Fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

En todos los casos, el Proveedor de las mercancías del mercado nacional o de los servicios intermedios de la producción, que los venda a las Sociedades de Comercialización Internacional, deberá estar amparado por el Certificado al Proveedor - CP-, con el objeto de poder justificar en sus Declaraciones de Impuestos, haber facturado sus ventas sin incluir el IVA y/o la Retención en la Fuente.

Este régimen se gestiona ante el Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales, de la Subdirección de Instrumentos de Promoción de la Dirección de Comercio Exterior.

La realización de las exportaciones será de exclusiva responsabilidad de la Sociedad de Comercialización Internacional y por tanto, si no se efectúan estas últimas dentro de la oportunidad y condiciones que señala el Gobierno Nacional,

con base en el Artículo 3 de esta Ley, deberán las mencionadas sociedades pagar a favor del fisco nacional una suma igual al valor de los incentivos y exenciones que tanto ella como el productor se hubieren beneficiado, más el interés moratorio fiscal, sin perjuicio de las sanciones previstas en las normas ordinarias. (Artículo 5 de la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979).

El Artículo 1 del Decreto 653 de Marzo 1 de 1990, determinó que las compras efectuadas por las Sociedades de Comercialización Internacional no están sujetas a la Retención en la Fuente. Una Sociedad de Comercialización Internacional que obtuvo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el régimen como C.I., puede, en el momento que lo considere pertinente, expresar su voluntad de no continuar con dicho régimen, solicitando por escrito al Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales la cancelación del registro correspondiente.

Las empresas, además de obtener el régimen como C.I., también pueden importar mercancías y ser usuarias de otros Instrumentos de Promoción de Exportaciones como el CERT y los Sistemas Especiales de Importación – Exportación. Adicionalmente, podrán acceder a los beneficios que por Normas de Origen y Producción Nacional se establezcan.

Sistemas especiales de importación – exportación “Plan Vallejo”

Es un régimen que permite a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, comercializadores o entidades sin ánimo de lucro, importar temporalmente a territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; insumos, materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

La normatividad vigente que rige los Sistemas Especiales de Importación – exportación, es como sigue:

Decretos

- Decreto – Ley 444 de 1967. Ley Marco de Comercio, que define las operaciones de materias primas, bienes de capital y repuestos, reposición de materias primas, particularmente los artículos 172 al 179.
- Decreto 688 de 1967. Modifica parcialmente el Decreto - Ley 444/67
- Decreto 631 de 1985. Dicta normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación – Exportación y en particular confería al entonces INCOMEX, las facultades para establecer los requisitos y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las citadas normas.
- Decreto 1208 de 1985. Consagra la constitución de Garantías Bancarias o de Compañía de Seguros con el objeto de garantizar la debida utilización de los bienes importados al amparo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación
- Decreto 697 de 1990. En adición a las Garantías Bancarias o de Compañía de Seguros normada en el Decreto 1208 de 1985, éste Decreto autoriza la constitución de garantías personales por parte de los obligados de las operaciones de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación 9- Ley 37 de 1990. Establece como requisito para evaluar y decidir sobre la autorización de un programa Plan Vallejo, que el proyecto presentado por el solicitante sea avalado por la firma de un Economista con matrícula profesional vigente.
- Decreto 210 de 2003. Por el cual se crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Resoluciones

- Resolución 13 de 1990 del C.D.C.E. Fija el monto de las garantías que deben constituirse en desarrollo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.
- Resolución 04 de 1991. Establece formularios especiales para las solicitudes de importación mediante el sistema de Licencias Anuales con cargo a los Sistemas Especiales de Importación - Exportación.

- Resolución INCOMEX 1860 del 14 de Mayo de 1999. Simplifica los procedimientos de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación a fin de facilitar su acceso, y dinamizar los esquemas existentes.
- Resolución 953 del 20 de Junio de 2000 D.G.C.E. Establece los actos administrativos y sancionatorios.
- Resolución 1964 de 2001. Modifica parcialmente la Resolución 1860 de 1999.
- Resoluciones DIAN 4240 de 2000 y 7002 de 2001. Reglamentan el Decreto 2685 de 1999.

Circulares

- Circular Externa D.G.C.E. 04 de 2000. Dispone que los Cuadros de Insumo Producto deben presentarse en disquete para su evaluación y decisión pertinentes.
- Circular Externa 36 de 2001 del Ministerio de Comercio Exterior. Dispone la presentación de Cuadros Insumo Producto y Declaraciones de Importación en disquete para los estudios de Programas de Reposición de Materias primas.
- Circular Externa 25 de 2001. Dispone la presentación de las Declaraciones de Exportación en disquete para los estudios de demostración

Programas de los sistemas especiales de importación - exportación

Programas de Materias Primas e Insumos Con fundamento en las normas citadas, se diferencian cuatro tipos de operaciones de materias primas e insumos, así:

- Operaciones según Artículo 172 Decreto Ley 444 de 1967

Hace referencia a la importación temporal de materias primas e insumos con el objeto de utilizarlos exclusivamente y en su totalidad (deducidos los residuos y desperdicios) en la producción de bienes destinados a la exportación o de bienes que, sin estar destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por tercera o terceras personas en la producción de bienes de exportación.

Nuevos tratados

Alianza de pequeños productores bananeros

La nueva alianza público-privada tiene una inversión inicial de \$8.663 millones y cuenta con la participación del Ministerio de Agricultura y las Gobernaciones de Antioquia, Magdalena y Chocó.

En la Gobernación de Antioquia se firmó una nueva alianza público-privada en acuerdo con el Gobierno Holandés y con miras a exportar a ese país, para vigorizar el sector bananero colombiano. Con la participación del ministro de Agricultura Juan Camilo Restrepo y representantes del sector como el presidente de Augura Roberto Hoyos, se dio inicio a un nuevo programa para fortalecer a los pequeños productores de banano y plátano del Magdalena, Chocó y Urabá antioqueño.

El acuerdo tiene como fin implementar un proceso de prácticas productivas sostenibles y competitivas, a través del mejoramiento integral de 685 familias de pequeños productores bananeros y plataneros. Para ello se han invitado al desarrollo del programa a las corporaciones autónomas regionales Corpamag y Corpourabá, así como a las secretarías de los respectivos gobiernos departamentales.

Harman Idema, jefe adjunto de la misión de la embajada de los Países Bajos, destacó que “después de EE.UU., China y Ecuador, Holanda es el cuarto destino de las exportaciones de Colombia y en Europa, Holanda es el primer destino de las exportaciones de este país. Esto lo queremos aprovechar para que los productos que Colombia exporta a Holanda, café, cacao y banano, sean más sostenibles, porque esto da una ventaja competitiva en el mundo y son esos los objetivos del proyecto que estamos presentando hoy”.

El ministro Juan Camilo Restrepo, hizo un importante anuncio en medio de la firma del nuevo acuerdo, puesto que frente a países como Argentina que tiene el 50% de su área dedicada a la agricultura asegurada,

Cobertura cambiaria

El Gobierno Nacional en aras de atenuar los efectos nocivos que este bajonazo de la tasa de cambio tiene sobre la cultura exportadora implementa proyectos de cobertura cambiaria.

Los pequeños productores y el TLC

Los sectores bananeros, de flores y de lácteos celebran la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, que les permitirá modernizar su maquinaria y aumentar su competitividad, bajo unas reglas claras de juego. Sin embargo, expertos en logística advierten sobre las carencias de infraestructura en Colombia para afrontar la apertura comercial.

Industria bananera

El TLC con Estados Unidos significa para la agroindustria bananera una oportunidad para la importación de tecnología, que contribuya al mejoramiento de su competitividad. Así lo afirma Roberto Hoyos Ruiz, presidente de Augura, gremio bananero colombiano.

En el primer semestre de 2011 se han exportado 41.3 millones de cajas de banano colombiano, por valor de US\$341.4 millones. Una caída del 6.29% en volumen y un aumento del 0.82% en el valor, respecto al año pasado.

En 2010 las exportaciones ascendieron a 95.9 millones de cajas de 18.14 Kg., por valor de US\$713.7 millones. Un decrecimiento del -0.92% en volumen y un aumento de 1.14% en valor, respecto al año 2009, cuando se exportaron desde Colombia 96.9 millones de cajas por valor de US\$706.5 millones. La ola invernal del segundo semestre en las regiones productoras explica la disminución en los niveles de exportaciones, señala Hoyos, quien dio a conocer las cifras.

Las inundaciones y desbordamientos en Magdalena explican la disminución de la cantidad exportada. En ese departamento se bajó de 12 millones de cajas exportadas en el primer semestre de 2010, a 9.3 millones en este año.

En Magdalena hay 11.886 hectáreas sembradas, y en Urabá 32.327. Hay 600 productores afiliados a Augura. Generan 25 mil empleos directos y 100 mil indirectos.

El directivo gremial precisa que “pese a los factores climáticos y al cambio del dólar, la producción se ha mantenido constante y esta se mide por las exportaciones”. El promedio de exportaciones es de 95 millones de cajas al año, representadas en US\$705 millones.

El impacto del TLC no se reflejará en las importaciones, dado que el banano tiene arancel cero en el mercado de EU. Además, los insumos necesarios para producirlo tienen exención de impuestos en Colombia.

Con el TLC se da una oportunidad para la importación de tecnología y nuevas maquinarias que contribuya al mejoramiento de nuestra competitividad, lo cual puede abrir nuevos mercados. Hoyos recalca que, para este sector, no hay amenazas o perjuicios con el TLC.

9. 4 ESTUDIO FINANCIERO

Tabla 4. Flujo de Caja del sector exportador Bananero 2006 - 2013

AÑOS	TRM	Millones de dólares		
		INGRESOS USD	COSTOS UDS	UTILIDAD BRUTA USD
2006	2.358,96	\$ 146.349	\$ 35.541,90	\$ 110.807,10
2007	2.076,24	\$ 181.909	\$ 44.177,90	\$ 137.731,10
2008	1.967,11	\$ 173.439	\$ 42.120,90	\$ 131.318,10
2009	2.153,30	\$ 175.056	\$ 42.513,60	\$ 132.542,40
2010	1.898,68	\$ 167.419	\$ 40.658,90	\$ 126.760,10
2011	1.846,97	\$ 165.109	\$ 40.097,90	\$ 125.011,10
2012	1.817,55	\$ 170.009	\$ 41.287,90	\$ 128.721,10
2013	1.788,59	\$ 175.052,5	\$ 42.512,75	\$ 132.539,74

Fuente: Augura, C.I, Cálculos las autoras.

Los ingresos de los exportadores de Banano están correlacionados con la Tasa de Cambio; a partir del año 2009 en Colombia se presenta una tendencia revaluacionista del peso frente al dólar (una de las causas es el crecimiento de la Inversión Directa Extranjera, entre los años 2010 y 2011 fue de 113,4%, Portafolio), los más perjudicados por esta situación son los exportadores. En un caso particular los exportadores de Banano cada día ven como reciben menos pesos por los dólares, lo que afecta sus finanzas; para ello el sector bananero cuenta con dos herramientas importantes como son: Las coberturas cambiarias y los Forward, estos últimos se proponen a los productores bananeros, debido a que estos ofrecen garantía para minimizar el riesgo de pérdida a causa de la caída de la tasa de cambio.

Análisis Estadísticos

Tabla 5. Análisis Estadístico, correlación Tasa de Cambio, Producción e Ingresos

AÑO	TC	Δ	PRODUCCIÓN	Δ	INGRESOS EXPORTACIONES	Δ
2006	\$ 2.358,96		379,25		\$ 146.349,00	
2007	\$ 2.076,24	-12,8%	471,40	21,8%	\$ 181.909,00	21,8%
2008	\$ 1.967,11	-5,4%	449,45	-4,8%	\$ 173.439,00	-4,8%
2009	\$ 2.153,30	9,0%	453,65	0,9%	\$ 175.056,00	0,9%
2010	\$ 1.898,68	-12,6%	433,85	-4,5%	\$ 167.419,00	-4,5%
2011	\$ 1.846,97	-2,8%	427,87	-1,4%	\$ 165.109,00	-1,4%
2012	\$ 1.817,55	-1,6%	440,57	2,9%	\$ 170.009,00	2,9%
2013	\$ 1.788,59	-1,6%	453,64	2,9%	\$ 175.052,48	2,9%

Fuente: Augura, Comercializadoras, Cálculos las autoras.

Al realizar el análisis estadístico de las variables Tasa de Cambio, Producción e Ingresos por las exportaciones se obtuvieron los siguientes resultados:

Covarianza: -0,17%

Correlación: -0,30

Beta β : -0,25

Teniendo en cuenta los resultados de Covarianza y correlación se puede inferir que hay sensibilidad por parte de la Producción y los Ingresos de los exportadores de banano ante un cambio en la Tasa de Cambio, sumado a que en respuesta a una variación de la Tasa de Cambio la Producción y por ende los ingresos varían un 25%.

9.5 ESTUDIO AMBIENTAL

Los productores de Banano de exportación deben cumplir con las siguientes normativas ambientales:

GLOBAL GAP

EurepGAP es un estándar de administración de granjas creado a fines de 1990 por varias cadenas de supermercados europeas y sus proveedores mas grandes. GAP es el acrónimo de Buenas Prácticas de Agricultura, Good Agricultural Practices por sus siglas en inglés. El objetivo era brindar un estándar de conformidad entre los diferentes proveedores de las tiendas al detalle, pues la falta de éste, ocasionaba problemas entre los granjeros. Actualmente es el esquema de certificación más adoptado en el mundo. En la actualidad, la mayoría de los clientes de productos agrícolas en Europa solicitan una evidencia de la certificación EuroGAP como prerrequisito para hacer negocio.

El estándar fue desarrollado utilizando los lineamientos de HACCP (Control de Riesgos y Puntos Críticos, HACCP por sus siglas en inglés) publicado por las Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, y está gobernada por el esquema de la guía 65 de ISO, a diferencia de otros esquemas de certificación de granjas, tiene las reglas definitivas que deben seguir los encargados de plantación (Growers) y cada unidad de producción es evaluada por un auditor independiente. Estos auditores trabajan para compañías comerciales de certificación quienes cuentan con licencia de EuroGAP Secretaría para realizar auditorías y entregar certificaciones cuando amerite.

En septiembre del 2007, EuroGAP cambió su nombre a GLOBALGAP, la decisión fue tomada para reflejar el papel clave que representa a nivel mundial para establecer las buenas prácticas de agricultura entre proveedores y vendedores al detalle.

RAINFOREST

Rainforest Alliance usa el poder de los mercados para detener los principales impulsores de la deforestación y la destrucción ambiental: la extracción de madera, la expansión agrícola, la ganadería y el turismo. Trabajamos para asegurar que millones de hectáreas de bosques productivos, fincas, tierras ganaderas y propiedades hoteleras sean manejadas de acuerdo con normas rigurosas de sostenibilidad. Y al enlazar estas empresas con consumidores conscientes, que identifican sus productos y servicios a través del sello Rainforest Alliance Certified y la marca Rainforest Alliance Verified, demostramos que las prácticas sostenibles pueden ayudar a las empresas a prosperar en la economía moderna.

La certificación Rainforest Alliance se apoya en los tres pilares de la sostenibilidad: protección ambiental, equidad social y viabilidad económica. Ninguno de los pilares puede soportar el éxito a largo plazo por sí solo, por lo que ayudamos a los finqueros a ser exitosos en las tres áreas.

10. RECOMENDACIONES

1. Una manera de minimizar las pérdidas ocasionadas por la revaluación es la toma de un contrato Forward, esta es una herramienta recomendable para cubrirse, a continuación un ejemplo de Forward de una empresa Bananera:

Cálculo de los ingresos de un exportador sin y con Forward (Non Delivery)

Sin Forward

Monto del Negocio	USD 20.000
TRM Fecha del Negocio	1775,99
Total	\$ 35.519.800

Con Forward (Non Delivery)

Revaluación Real

TRM_{21/11/2011}	\$1932,08
TRM_{21/06/2012}	\$1775,99
Plazo	213
Revaluación Real	-13%

Liquidación del Forward Non Delivery

Tasa Forward	\$1926,23
TRM_{21/06/2012}	\$1775,99
Diferencia	\$150,24

Ganancia	\$ 3.004.800
-----------------	---------------------

2. El sector Bananero del Magdalena, debe mejorar el nivel de productividad para que a través del rendimiento por ha/caja se compensen en alguna medida los efectos revaluacionistas; por ello deben aprovechar los convenios y tratados comerciales internacionales e implementar tecnología e innovación a los procesos que impulsen la productividad y reduzcan costos.

3. Los gremios Bananero, deben buscar más apoyo en el Gobierno Nacional para reducir los costos de producción y así obtener un mayor flujo de caja, por ejemplo se puede ampliar el listado de productos importados mediante el Plan Vallejo que reducen de manera significativa el precio de los mismos, los cuales los obtienen las comercializadoras internacionales y las trasladan a los productores.

4. Los productores Bananeros, deben ampliar sus horizontes comerciales, aprovechar los primeros acercamientos con países como: Argelia, Irán, y Yugoslavia.

11. CONCLUSIONES

1. Las exportaciones de Banano del Departamento del Magdalena junto con el Departamento de Antioquia ocupan un lugar importante dentro de la economía Colombiana, tanto por la generación de divisas como la generación de empleos directos e indirectos.
2. La revaluación en teoría disminuye el nivel de las exportaciones, en el caso del sector Bananero, fue lo contrario, entre el período de 2006 – 2011, las exportaciones de Banano se aumentaron y mejoró la competitividad; es decir, la disminución de los ingresos a consecuencia de la revaluación del peso fue un impulsor para el incremento de la producción, con unas pequeñas disminuciones como consecuencia de los eventos climáticos presentados.
3. Las variables macroeconómicas como son la tasa de cambio y la inflación influyen determinadamente en los costos de los productos necesarios para la producción y exportación de Banano ya que estas son muy importante en la negociación de los precios.
4. Los periodos de menor criticidad que presentó la tasa de cambio fueron durante los años del 2006 al 2009, en los cuales los ingresos de los exportadores de banano fueron mayores; a diferencia de los años del 2010 al 2013, en los cuales la tasa de cambio se devaluó generándose menores ingresos pero una mayor productividad.

12. BIBLIOGRAFÍA

- Agenda Interna de Competitividad y Productividad del departamento del Magdalena 2006 – 2010. Gobernación del Magdalena.
- Análisis de competitividad entre Ecuador y países de Asia Pacífico en: <http://www.mozilla.com/es-ES/firefox/central/>.
- Banano y Revaluación en el Departamento de Magdalena 1997 – 2007. Vilorio, J. Centro de Estudios Económicos del Banco de la República, Cartagena, 2008.
- Coyuntura Bananera Colombiana 2006. AUGURA, Abril, 2007
- Coyuntura Bananera Colombiana 2007. AUGURA, Abril, 2008
- Coyuntura Bananera Colombiana 2010. AUGURA, Abril 2011
- Diccionario Enciclopédico Vox 1. © 2009 Larousse Editorial, S.L.
- Diccionario Español Economía en: <http://www.businesscol.com/pr.es.wikipedia.org/wiki/Mercado>.
- Economía Internacional: Teoría y Política, Krugman, P y Obstfeld, Quinta Edición, España, 2000.
- Efecto de la recesión económica mundial sobre los mercados mundiales de banana y las frutas tropicales en http://www.ceap.espol.edu.ec/publicaciones/vilema_12.09_reporte5_piceap.pdf <http://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/018/k6107s.pdf>
- Normatividad Ambiental, en: <http://www.rainforestalliance.org>
- Metodología de la Investigación. Sampieri, H., Roberto. McGraw – Hill, México, 2006.

- TLC y pequeños Productores por Iván Bernal Marín
<http://vivorelativo.wordpress.com/2011/11/06/los-pequenos-productores-y-el-tlc>