

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES



SECTOR BANANO EN COLOMBIA 1995 – MARZO DE 2005

DR. RODOLFO DANIES LACOUTURE
Superintendente de Sociedades

GRUPO DE ESTADÍSTICA

BOGOTA, SEPTIEMBRE DE 2005

INTRODUCCIÓN

La apertura de los mercados en el mundo toma cada vez mayor fuerza y las empresas deben estar preparadas para competir en ese escenario. En Colombia en la actualidad se está negociando el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y una vez sea aprobado, la competencia se agudizará y las Compañías deberán no solo explorar los mercados internacionales, sino también defender su mercado interno.

En el caso del Banano, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no debe incidir de manera significativa, puesto que a pesar de que a ese país se exporta el 30%, que es muy importante, el restante 70% se va para Europa y Asia. En ese orden de ideas, son muy importantes las negociaciones con la Comunidad Económica Europea para que dicha región no incremente los aranceles de este producto y siga siendo competitivo en ese mercado.

En Colombia, el banano representa cerca de la cuarta parte de las exportaciones agrícolas, sin incluir el café, lo que indica la importancia de este sector en la economía agraria del país y por tanto el cuidado que se debe tener a la hora de tomar de decisiones de políticas que puedan afectarlo.

El objetivo del presente trabajo es realizar un diagnóstico sobre el comportamiento financiero de las productoras y comercializadoras de banano en Colombia entre diciembre de 1995 y marzo de 2005; identificando los determinantes de su desempeño reciente, criterio definitivo en la toma de decisiones a nivel individual o agregado. El valor de los activos de las sociedades productoras de banano incluidas en el presente estudio, representa el 92% del total de las empresas del sector en el país y el 65% de los ingresos operacionales.

Para ubicar la situación del sector, realizamos el estudio partiendo de un análisis general y avanzando hacia un escenario de carácter particular mediante la descripción de la situación del banano en el contexto mundial, agrícola nacional e histórica sectorial en las tres primeras partes; utilizando en los dos primeros casos fuentes externas como el Ministerio de Agricultura y en el último, la base de datos de la Superintendencia de Sociedades. Una vez recopilada la información, procedimos a depurarla, tabularla, graficarla y analizarla, para finalmente presentar unas conclusiones y unas recomendaciones.

En virtud de lo anterior, el presente documento ha sido estructurado de la siguiente forma, en la primera parte elaboramos un resumen del panorama del banano en el mundo, en la segunda parte presentamos una comparación del desempeño del banano frente a otros productos del sector agrícola colombiano, en la tercera parte realizamos un análisis de la evolución histórica y reciente del sector, otorgando especial interés al comportamiento de las comercializadoras de banano y en la cuarta parte relacionamos la evolución del sector con la tasa de cambio; variable económica que usualmente es señalada como explicativa en los resultados alcanzados por el sector. Finalmente, presentamos algunas conclusiones y recomendaciones.

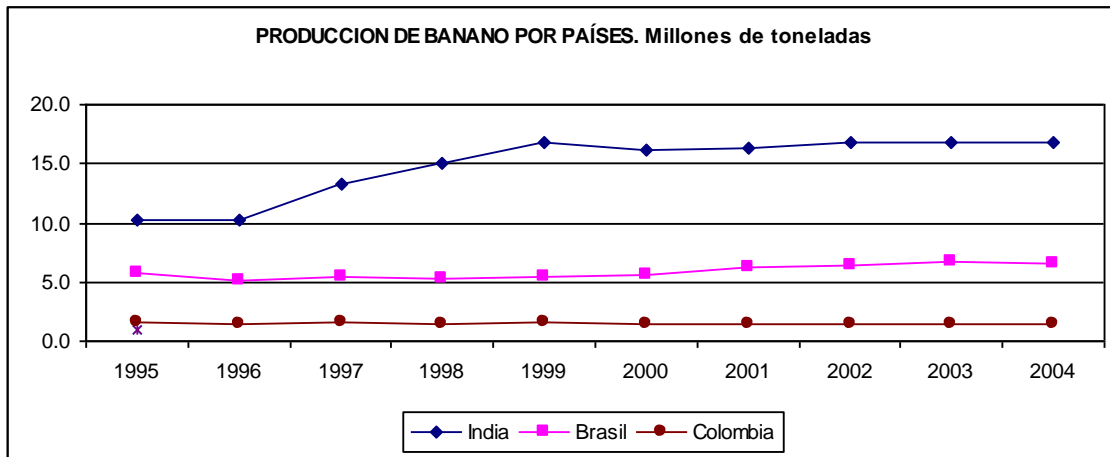
1.- UNA VISION GLOBAL DEL SECTOR BANANO

La producción mundial de banano puede ser vista desde dos perspectivas: una es el valor de la producción en dólares y la otra es la producción física en toneladas.

Para este caso tomamos el valor de la producción en toneladas de los principales países, entre los años 1995 y 2004, destacándose que el principal productor de banano en el mundo es India con una participación mundial del 23.8%. La producción total pasó de 10.2 a 16.8 millones de toneladas entre 1995 y 2004. El segundo productor mundial de banano es Brasil con una participación del 9.3%; su producción también se incrementó de 5.8 a 9.3 millones de toneladas para el mismo período.

Colombia ocupa el puesto once dentro de la producción de esta fruta con una participación del 2.2%. La producción ha permanecido constante entre 1995 y 2004, con cerca de 1.5 millones de toneladas por año. En el siguiente gráfico y en el anexo del presente trabajo se pueden apreciar las cifras de manera mas detallada.

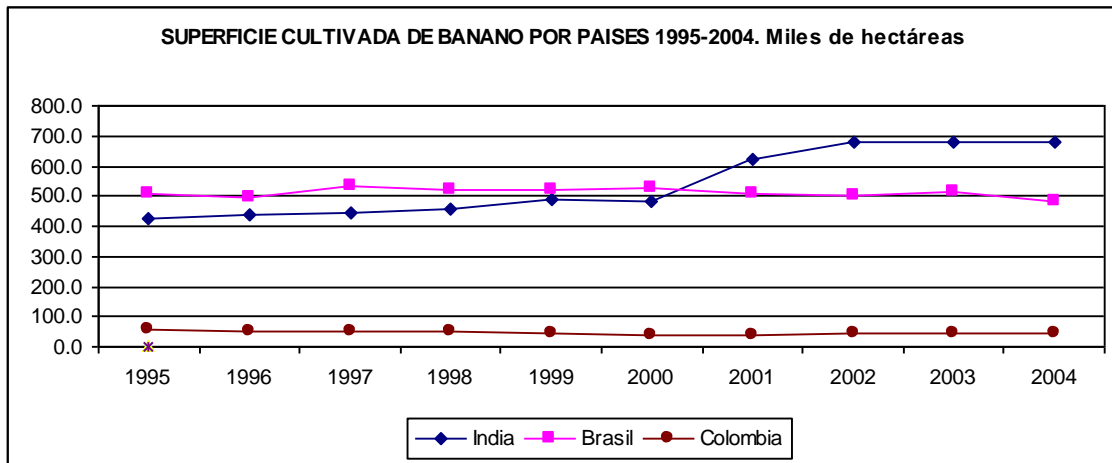
Gráfico No. 1.- Producción de Banano por países



Con respecto a la superficie cultivada, también India ocupa el primer lugar con una participación del 14.9% del total, seguido de Brasil con el 10.7%. En el primer caso la superficie cultivada pasó de 428 a 680 mil hectáreas cultivadas, en tanto que Brasil redujo su área cultivada de 509 a 485 mil hectáreas entre 1995 y 2004.

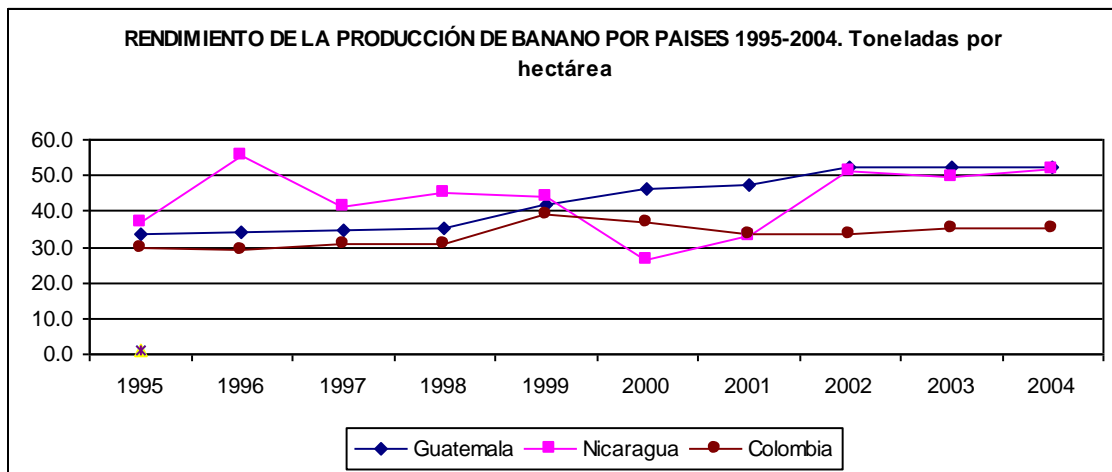
Colombia ocupa el puesto 22 según el área cultivada con una participación de 0.9% del total y también ha habido reducción, pasando de 54 a 44 mil hectáreas entre 1995 y 2004.

Gráfico No. 2. Superficie cultivada por países



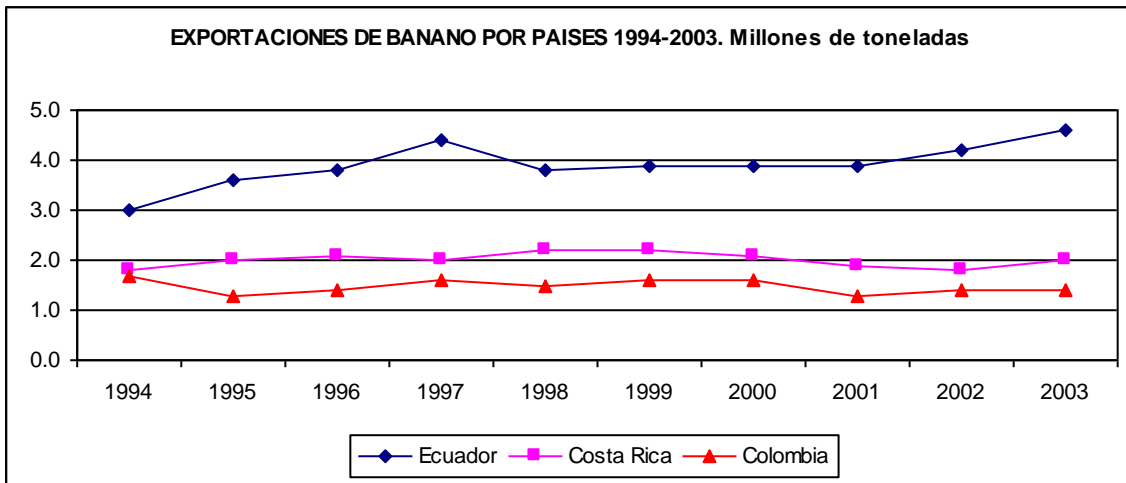
El rendimiento de la producción, medido como la producción en toneladas por hectárea, es más elevado en Guatemala con 52.5 Tn/ha, en el año 2004, seguido de Nicaragua con 51.5 Tn/ha. Colombia ocupa el puesto 11 con 35.2 Tn/ha. En Colombia se observa un incremento en el rendimiento en los años 1999 y 2000, pero luego vuelve a decrecer. La productividad de los países Centroamericanos es aproximadamente 50% mayor que en Colombia, lo que permite pensar que existe un margen para mejorar en este indicador.

Gráfico No. 3.- Rendimiento de la producción



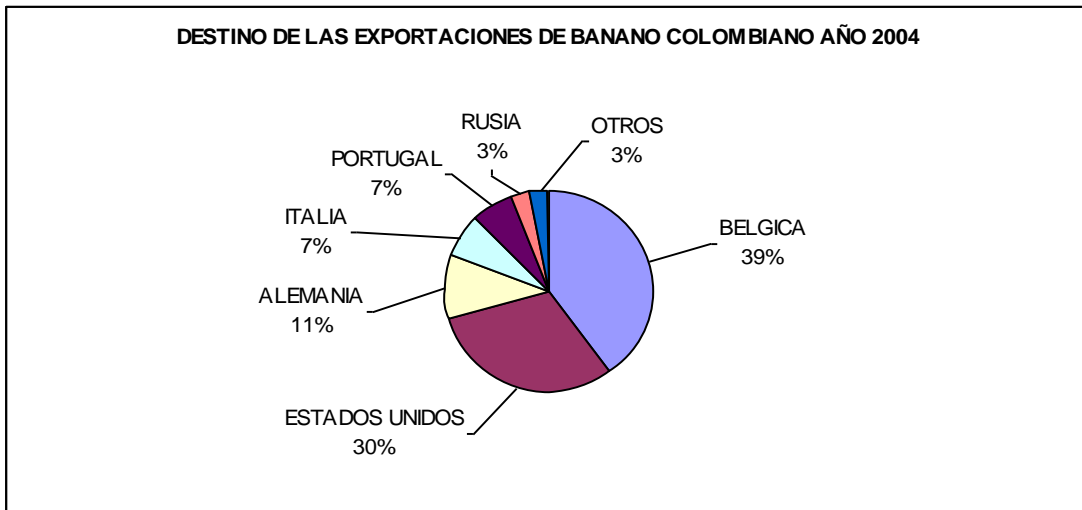
El mayor exportador de banano en el mundo es Ecuador con una participación en el año 2004 del 22.6%. Colombia ocupa el cuarto lugar con el 8.1%. Ecuador ha venido incrementando las exportaciones al pasar de 692.1 a 1.081.1 millones de dólares entre 1994 y 2003, mientras que Colombia ha reducido el valor de las exportaciones, pasando de 489.5 a 389.6 millones de dólares en el mismo período.

Gráfico No. 4. Exportaciones de banano por países



Cerca del 70% de las exportaciones del banano Colombiano se realiza a Bélgica y Estados Unidos. Alemania compra el 10.5% y el 20% restante se exporta a otros países del mundo.

Gráfico No. 5. Destino de las exportaciones



2.- EL BANANO FRENTE AL SECTOR AGRÍCOLA EN COLOMBIA

Los cultivos para exportación, como la palma africana y la producción de flores, empezaron a consolidarse desde la década de los noventa, como una respuesta al debilitamiento de la producción de café, década en la que también el banano y la caña de azúcar, producidos desde principios del siglo, resurgieron como actividad importante en el país. Dado el anterior comportamiento, a continuación comparamos el desempeño de la producción bananera respecto a estos otros productos del sector agrícola.

Colombia cosechaba en 1970 17.600 hectáreas de banano, a comienzos de la década del 90 el área cultivada era de 32.400 y hoy son utilizadas 44 mil hectáreas para el cultivo del banano de exportación; lo que significa un aumento de dos veces y media en el área destinada a la producción de esta fruta, hecho similar y paralelo al de la caña de azúcar. Ambos productos han hecho presencia en la oferta nacional por muchos años, pero en los años noventa vuelven a tener relevancia, en el caso del banano, por el dinamismo de Urabá, en donde renació la producción bananera colombiana por sus ventajas fitosanitarias y por la ausencia de huracanes.

No obstante el impulso que han tenido los dos productos referidos, están lejos del dinamismo que muestra el cultivo de la palma africana, que ha visto incrementar su área de siembra más de doce veces en el mismo lapso, convirtiéndose en el producto exportable de más rápido crecimiento en el país. Cultivo protegido y subsidiado, posee una ventaja comparativa como cultivo tropical, en un mercado internacional grande y dinámico.

En el mismo período, la producción de banano pasó de 335 mil toneladas métricas a 1.5 millones de toneladas, que significa un incremento de más del cuatrocientos por ciento en la cantidad producida, crecimiento similar a las casi cuatro veces en que aumentó la producción de azúcar.

Por su parte, la palma africana hace un salto en producción de 27 mil toneladas en 1970, a 527 mil toneladas hoy. Otra actividad, que surge en el período, es el cultivo de flores, que parte de producir ochocientas toneladas en el año setenta, a casi doscientas mil toneladas en la actualidad.

El cultivo de banano registró un gran avance en cuanto al rendimiento por hectárea: de 19 toneladas métricas en 1970 logró llegar a 43.3 t/m diez años después, desde donde ha ido descendiendo hasta una cifra de 33.3 t/m por hectárea en 2003, o las 35 t/m de 2004. No obstante, estas cifras están lejanas

comparadas con los rendimientos registrados en Guatemala, de 52.5 tm/ha, Nicaragua 51.5 tm/ha, o Turquía con 47.8 tm/ha. Sin embargo es superior a los rendimientos de Méjico: 27.9, o de Ecuador: 26.8 tm/ha.

La caña de azúcar pasó de una producción de 10 toneladas métricas por hectárea en los setenta, a 15 en la actualidad, y la palma africana de 2 toneladas pasa a 3.6 t/m por hectárea.

En lo referente a exportaciones de los últimos quince años, el volumen registrado por el banano fue de un millón de toneladas en el año 1991, sobrepasando el millón y medio en el año 2000, descendiendo levemente desde entonces, hasta el 1.470.000 toneladas vendidas en el exterior en el año 2004.

La palma africana en sus inicios como exportador, en la década de los noventa, registró 2 toneladas, que aumentaron constantemente hasta alcanzar la cifra de 200 mil toneladas actualmente.

La generación de divisas ha aumentado desde un valor de US \$315 millones, en 1991, a \$400 millones en 2004 en el caso del banano; de 72 millones de dólares a 210 millones en 2004 en el caso de la caña de azúcar, y de US \$826 mil, a US \$92.6 millones, en la palma africana.

Durante el período, las exportaciones de banano han representado alrededor del 88% del total del valor de las frutas frescas exportadas; su participación en el valor de las exportaciones agropecuarias totales ha representado desde el 12.7% en 1991, hasta el 17.3% en 2002; en 2004, representó el 16.6%. En este último año significó, además, el 2.4% del valor de las exportaciones totales del país.

En el Golfo de Urabá y en el nororiente del Magdalena es cultivado y exportado banano con altos niveles de productividad e integración de productos; comercializados gracias a las ventajas comparativas de localización y calidad de los suelos. Adicionalmente, la variedad conocida como “criollo”, se cultiva en Valle del Cauca, Tolima y Antioquia.

De acuerdo con los registros de AUGURA (Asociación de bananeros de Colombia) que agrupa a productores y comercializadoras, en Urabá existen 344 fincas productoras de banano, con un tamaño que oscila entre 20 y 170 hectáreas. En el Magdalena, el promedio de las fincas es en un 77% menor de 10 hectáreas, y existen alrededor de 1.100 pequeños productores.

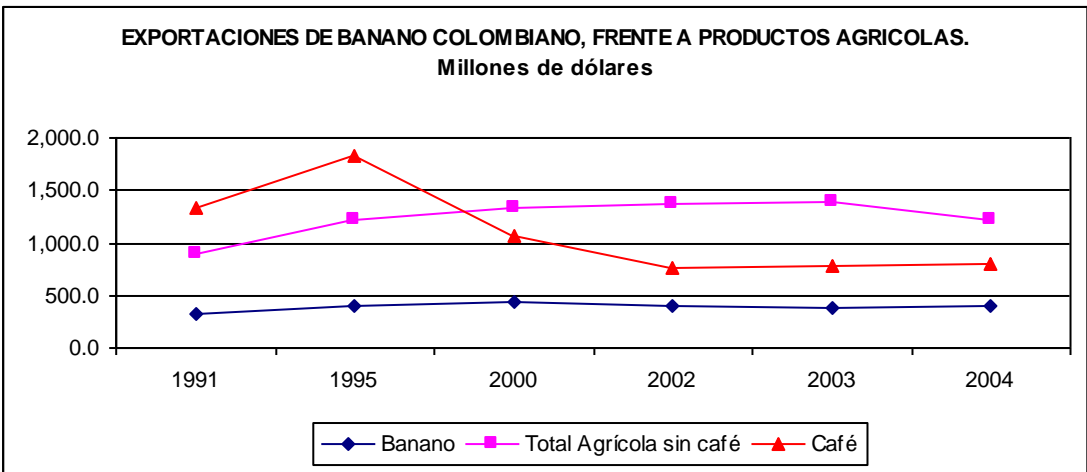
Los precios de compra de la fruta a los productores son acordados en forma distinta para cada uno de los dos semestres, en el período comprendido entre la semana 5 y la 31 es establecido generalmente un precio un poco más favorable

que el establecido para el semestre comprendido entre las semanas 32 a 5 del siguiente año.

El consumo per cápita para Colombia, está estimado en un poco más de 2 kilogramos por habitante año, cifra de las más bajas a nivel mundial, comparada con consumos como el del Ecuador con 93.6 kilos, 36.7 kilos en Brasil o los 11.7 kilos en Estados Unidos.

Como se menciona antes, el banano representa la cuarta parte de las exportaciones agrícolas Colombianas, sin incluir el café. Las exportaciones de banano se han comportado de manera similar al total de las exportaciones del sector agrícola sin incluir el café, registrando un leve crecimiento entre 1991 y 2004. Las exportaciones de café decrecieron para el mismo período.

Gráfico No. 6.- Exportaciones de banano frente a otros productos agrícolas



3.- SITUACIÓN DEL SECTOR BANANERO COLOMBIANO

Teniendo en cuenta la importancia que tienen las comercializadoras dentro del sector, en esta sección comparamos su comportamiento respecto de aquel correspondiente a las firmas productoras del banano entre los años 1995 y 2004. Posteriormente, señalamos la situación actual de las mismas utilizando información a marzo de 2005 frente a igual período del año anterior.

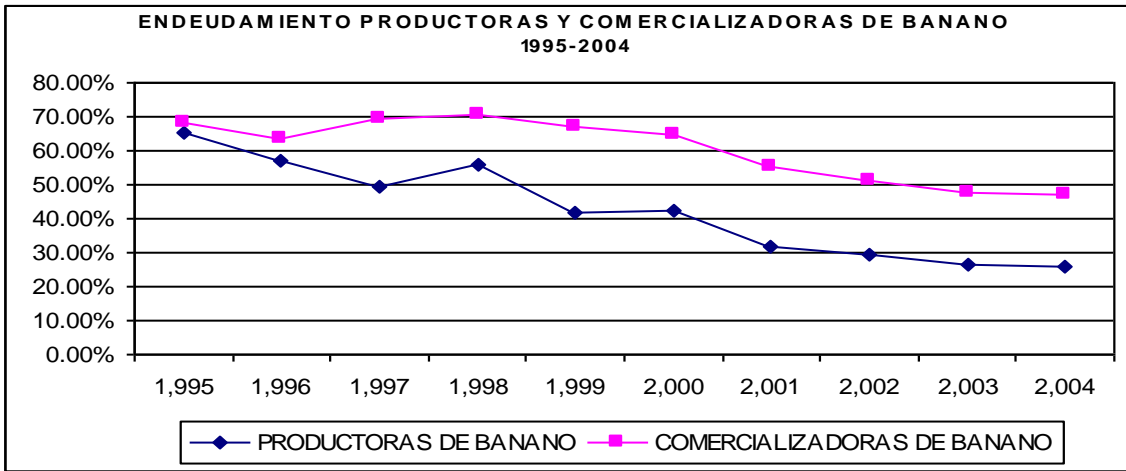
3.1- COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LAS PRODUCTORAS Y COMERCIALIZADORAS DE BANANO EN COLOMBIA 1995-2004

Para desarrollar el presente tema, utilizamos los indicadores financieros tradicionales, tales como endeudamiento, liquidez, de operación y de rentabilidad, los cuales están soportados en la información disponible en la Superintendencia de Sociedades, tanto para productoras como para las comercializadoras de banano entre los años 1995 y 2004.

3.1.1- ENDEUDAMIENTO

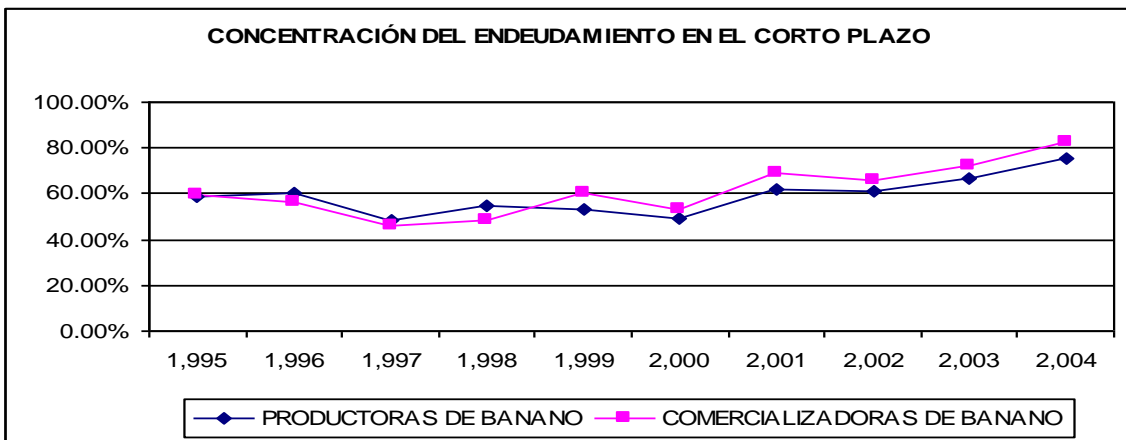
Se observa que para el período escogido, tanto las productoras como las comercializadoras tienen un nivel de endeudamiento moderado con una tendencia decreciente. Las comercializadoras manejan un mayor grado de endeudamiento, el cual osciló entre el 68% y el 47%, en tanto que el de las productoras de banano osciló entre el 65% y el 25%. En ambos casos el valor del activo creció más que proporcional que el valor del pasivo.

Gráfico No. 7.- Endeudamiento productoras y comercializadoras



Las cifras muestran una alta concentración del endeudamiento en el corto plazo, con una tendencia creciente entre 1995 y 2004, en especial a partir del año 2000. Este indicador es similar tanto en las productoras como en las comercializadoras.

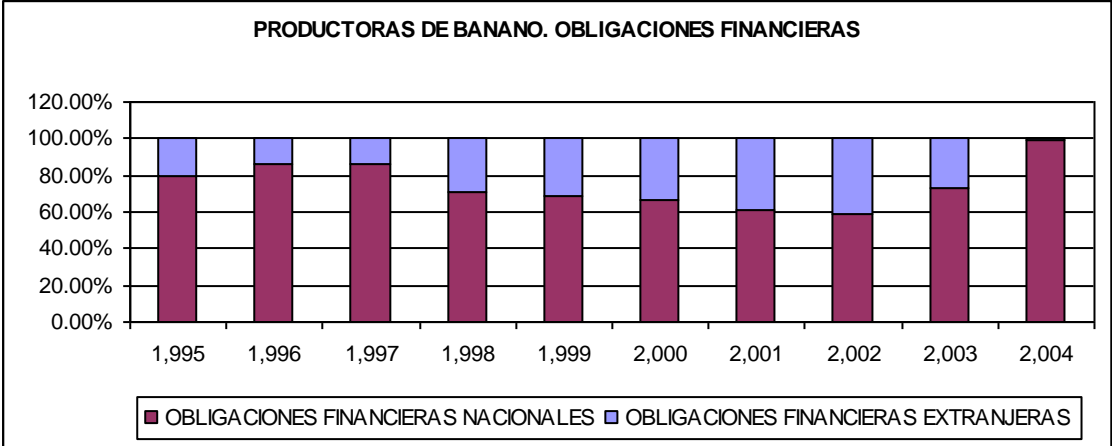
Gráfico No. 8.- Concentración del endeudamiento en el corto plazo



Teniendo en cuenta las fluctuaciones tanto el valor del dólar como en el euro y que los ingresos tanto de las comercializadoras como de las productoras depende en una gran proporción de las exportaciones (98%), y que estos valores se cancelan en moneda extranjera, tuvimos en cuenta el endeudamiento con el sector financiero externo, para analizar si las empresas del sector están realizando

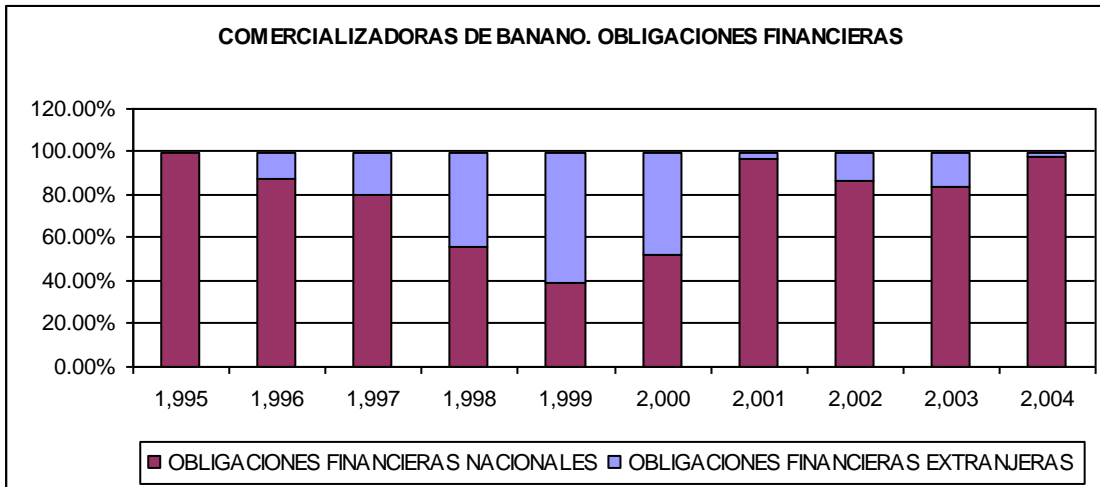
un cubrimiento natural del riesgo cambiario al cual se enfrentan; es decir que equilibren sus flujos de entrada con sus flujos de salida en moneda extranjera. Al respecto las cifras señalan que el mayor endeudamiento de las empresas productoras de banano estuvo concentrado con los bancos nacionales y que el mayor endeudamiento con los bancos extranjeros ocurrió entre los años 1998 a 2003, pero de manera muy moderada.

Gráfico No. 9. Obligaciones financieras productoras de banano



Las comercializadoras también han utilizado más el endeudamiento interno que el externo. Solamente en los años 1998 a 2000, acudieron al endeudamiento externo, pero también de manera moderada.

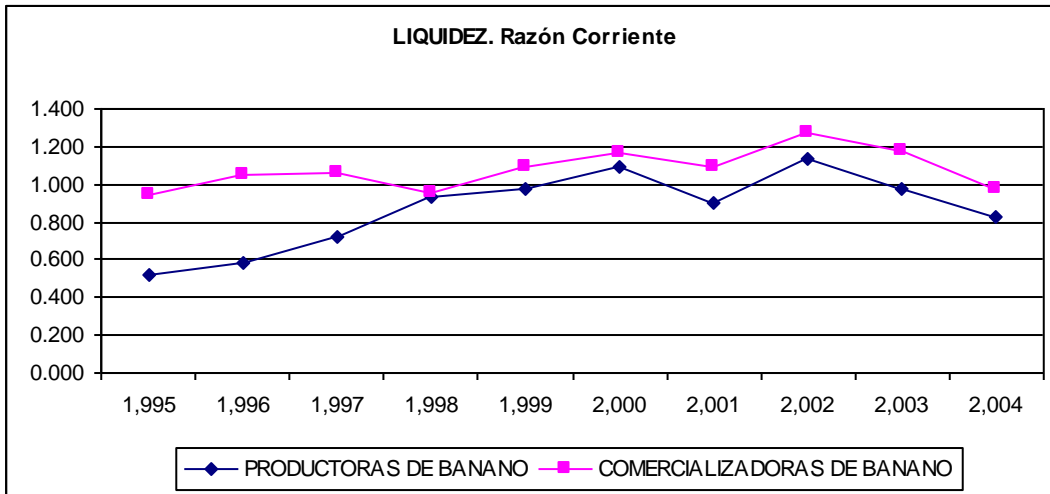
Gráfico No. 10.- Obligaciones Financieras comercializadoras de banano



3.1.2.- LIQUIDEZ

La liquidez de las empresas medida como la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente o de corto plazo, muestra que aunque este indicador mejoró entre los años 1995 y 2002, volvió a decrecer en los años 2003 y 2004, lo que indica que las Compañías no han tenido los recursos suficientes y necesarios para atender las obligaciones de corto plazo, debido entre otras razones a la alta concentración del pasivo en el corto plazo. El comportamiento es similar tanto en las productoras como en las comercializadoras con un menor valor en las primeras.

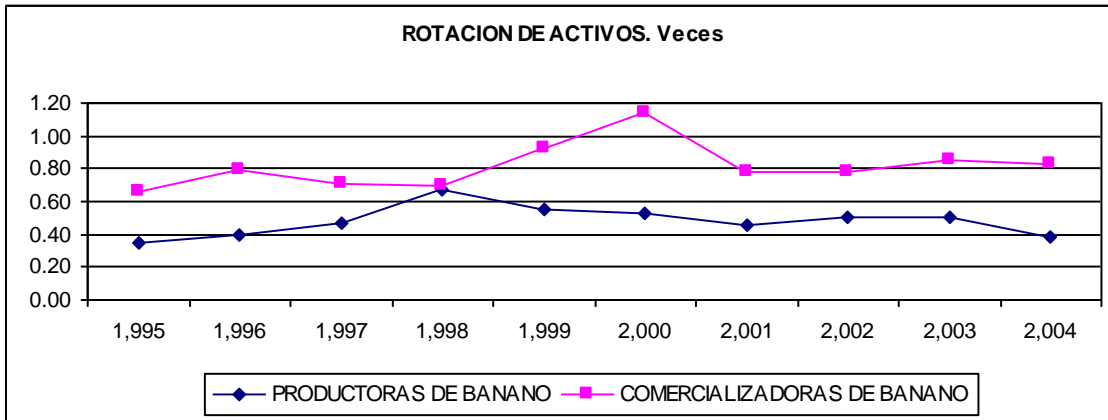
Gráfico No. 11.- Liquidez



3.1.3- INDICADORES DE ACTIVIDAD

El indicador de actividad mas utilizado es la rotación de activos, medida como la relación entre las ventas y el valor de los activos, se observa que en ambos casos, tanto en las sociedades productoras como en las comercializadoras este indicador es bajo, lo que indica que la utilización de los activos en la generación de la producción es poco eficiente, notándose aún mas este aspecto en las Compañías productoras de banano. El valor de los activos es casi dos veces el valor de los ingresos operacionales.

Gráfico No. 12.- Rotación de activos

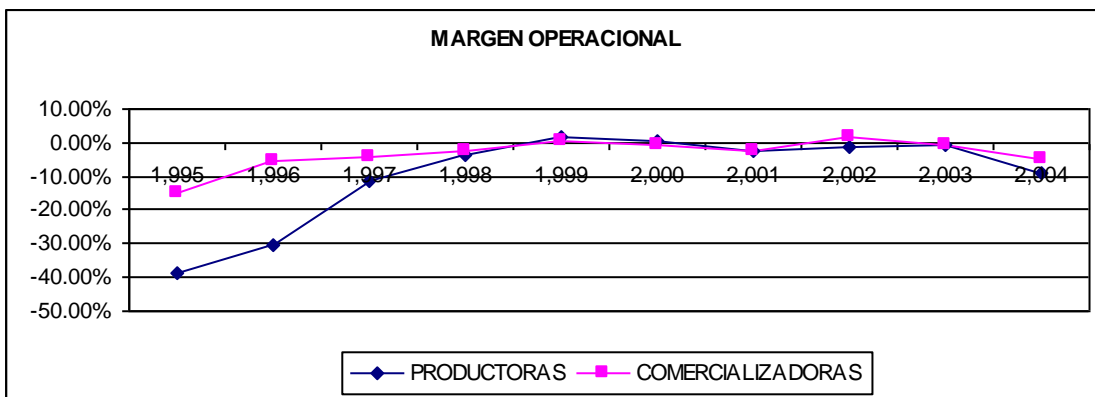


3.1.4- INDICADORES DE RENTABILIDAD

Las cifras muestran que los resultados de rentabilidad, tanto de las productoras como las comercializadoras de banano son preocupantes durante todo el período 1995-2004.

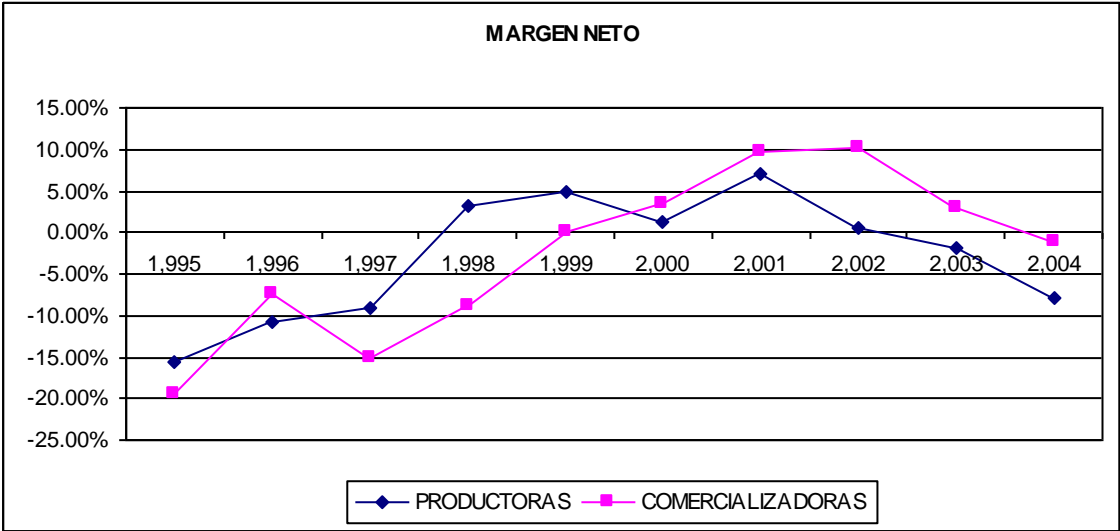
Con respecto al margen operacional, definido como la relación entre la utilidad operacional y los ingresos operacionales o ventas se observa que prácticamente durante todo el período los resultados fueron negativos; es decir que el negocio u operación en los dos tipos de Compañías no fue rentable.

Gráfico No. 13.- Margen operacional



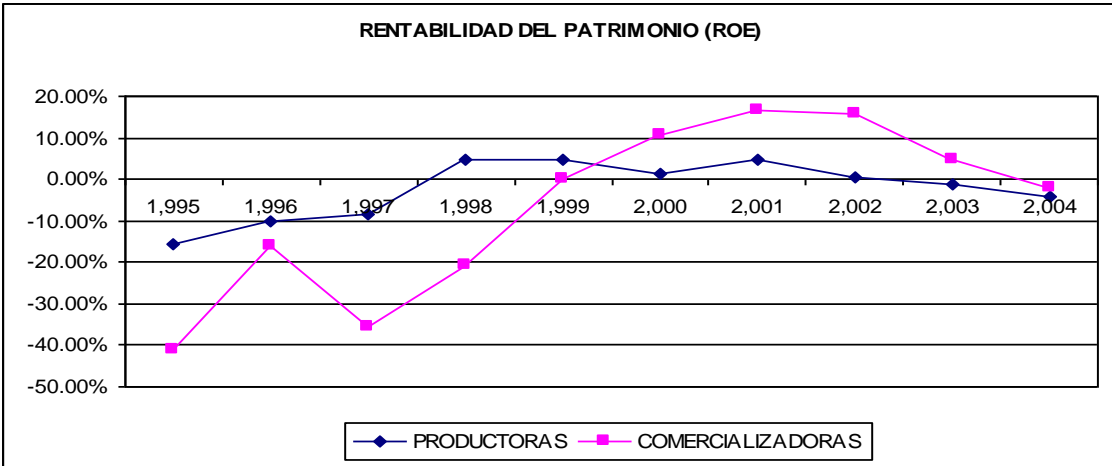
En relación con el margen neto, el cual es representado por la relación entre la utilidad neta y los ingresos operacionales, las cifras muestran un comportamiento cíclico en los dos tipos de empresas. En las Comercializadoras fue negativo entre 1995 y 1999, positivo entre los años 2000 y 2003 y nuevamente negativo en el año 2004. En las empresas productoras fue negativo entre los años 1995 y 1997, positivo entre 1998 y 2002 y registraron pérdidas en los años 2003 y 2004.

Gráfico No.- 14. Margen neto



La rentabilidad del patrimonio (ROE), registra un comportamiento similar al margen neto, es decir, cíclico, lo que indica que la rentabilidad de las inversiones no ha sido constante y que existe volatilidad e incertidumbre en este sector.

Gráfico No. 15.- Rentabilidad del patrimonio



Otras cifras importantes de estas Compañías son las relacionadas con el empleo que generan y los pensionados a cargo. En el cuadro siguiente se muestran esos datos.

Cuadro No. 1. Empleos permanentes y temporales

AÑO	PRODUCTORAS			COMERCIALIZADORAS		
	No EMPLEADOS PERMANENTES	No EMPLEADOS TEMPORALES	TOTAL EMPLEADOS	No EMPLEADOS PERMANENTES	No EMPLEADOS TEMPORALES	TOTAL EMPLEADOS
1,995	3,631	400	4,031	1,609	242	1,851
1,996	6,533	747	7,280	1,932	150	2,082
1,997	7,978	670	8,648	1,963	534	2,497
1,998	6,984	2,983	9,967	2,033	220	2,253
1,999	6,012	4,386	10,398	1,638	256	1,894
2,000	10,351	700	11,051	2,294	262	2,556
2,001	9,117	775	9,892	2,236	174	2,410
2,002	11,299	1,062	12,361	4,121	164	4,285
2,003	11,782	1,185	12,967	3,844	173	4,017
2,004	12,790	848	13,638	3,839	147	3,986

FUENTE: Superintendencia de Sociedades

A pesar de que el número de empresas productoras de banano se ha reducido a través del tiempo, la cantidad de empleos generados se ha aumentado y la gran mayoría de los empleos generados son de carácter permanente, lo cual garantiza un mejor bienestar para los trabajadores.

En el año 2004, las empresas productoras de banano tenían 135 pensionados a cargo y las comercializadoras 131, para un total de 276 pensionados en las empresas de este sector.

3.2- SITUACION ACTUAL DE LAS PRODUCTORAS Y COMERCIALIZADORAS DE BANANO EN COLOMBIA.

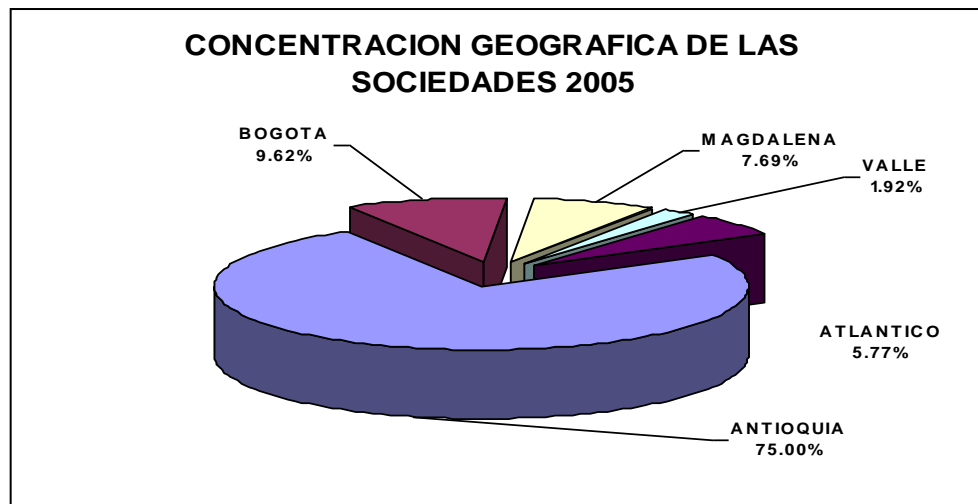
3.2.1- GENERALIDADES DE LA MUESTRA

Para el presente análisis, solicitamos información financiera, con corte a 31 de marzo de 2005, comparada con la información del mismo corte en el 2004, a 52 empresas vigiladas por la Superintendencia de Sociedades, que reportan sus actividades como empresas ubicadas en la actividad A0113 "Producción especializada de banano", con el propósito de analizar sus más recientes resultados.

3.2.1.1.- CONCENTRACIÓN GEOGRAFICA

Consecuentemente con lo descrito antes, las grandes empresas bananeras analizadas están situadas en el departamento de Antioquia, más exactamente en la región de Urabá: 39 de ellas poseen el 90.63% de los activos, y generaron el 92.51% de los ingresos del primer trimestre del presente año. Las cuatro sociedades del Magdalena convierten al departamento en el segundo vendedor de banano, con una participación del 3.14% de los ingresos. Las empresas de Bogotá, Atlántico y Valle, contribuyen con una participación muy baja en el mercado de este producto.

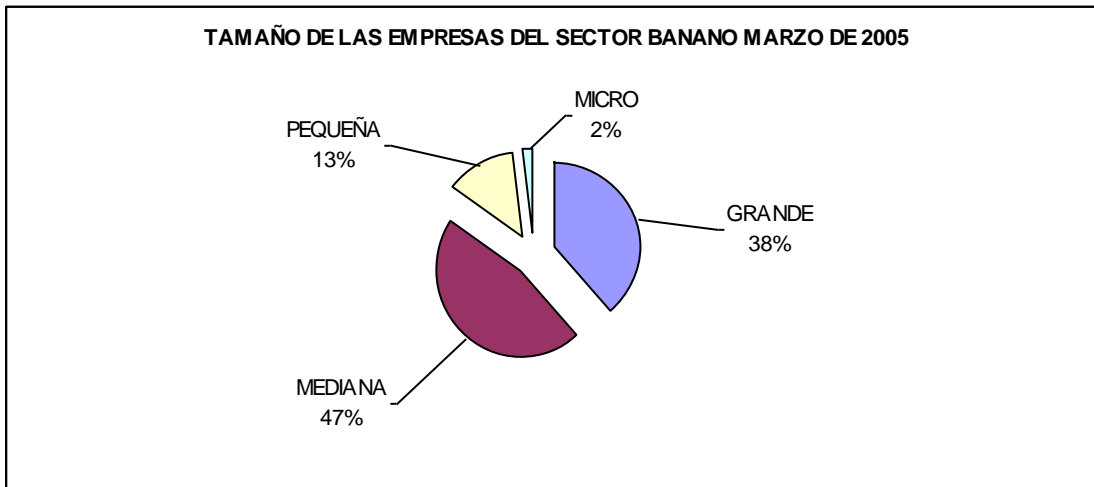
Gráfico No. 16.- Concentración geográfica



3.2.1.2.- TAMAÑO

Por tamaño de empresas, las veinte clasificadas como grandes, aportan el 87.27% de los activos y el 84.57% de los ingresos, adicionándoles el aporte de las 24 empresas de tamaño mediano, concentran el 99.35% del valor de los activos, y el 98.72% de los ingresos.

Gráfico No. 17.- Tamaño de las empresas del sector



3.2.1.3.- TIPO SOCIETARIO

Predominan las sociedades anónimas, con una participación patrimonial cercana al 88% y unos ingresos que representan el 86.61% del total de las empresas estudiadas, lo cual denota que el negocio tiene que ser intensivo en capital, para tener una mayor participación en el mercado.

Por otra parte, es importante resaltar que a 31 de marzo del presente año, la participación del capital extranjero en cinco de las sociedades de la muestra, por valor de 17.333 millones de pesos, representa un significativo 34% del total del los \$50.843 millones que reportan como capital las empresas. Un 2% pertenece al sector público.

Cuadro No. 2. Tipos societarios de la muestra.

**TIPO SOCIETARIO
2005**

TIPO SOCIETARIO	No. EMPRESA	PATRIMONIO Miles de \$	% Particip. Patrimonio	INGRESOS Miles de \$	% Particip. Ingresos
ANONIMA	29	581,330	87.79	108,073	86.61
LIMITADA	19	49,368	7.46	11,958	9.58
COMANDITA POR ACCIONES	4	31,485	4.75	4,754	3.81
TOTAL	52	662,183	100.00	124,785	100.00

Fuente: Supersociedades

3.2.2. DESEMPEÑO FINANCIERO

3.2.2.1.- ESTADO DE RESULTADOS

De acuerdo con las cifras suministradas por AUGURA a nivel nacional, en el primer trimestre del presente año creció el volumen de las exportaciones y el valor de las mismas FOB en dólares, con relación al mismo trimestre del año anterior; sin embargo, en el mismo período las empresas vigiladas que analizamos reportaron una disminución del 23.19% en el total de los ingresos recibidos en su operación, que se registran en pesos.

Realidad ésta que tiene su explicación, al menos parcialmente, en el hecho de que los pesos recibidos un año atrás por cada dólar exportado, constituían una cifra significativamente mayor a la recibida hoy por la misma divisa. Es decir, un menor valor de un 13% entre la TRM promedio de marzo de 2005 con respecto a marzo de 2004 y una inflación de 5 puntos, estarían explicando en parte la disminución en los ingresos en pesos.

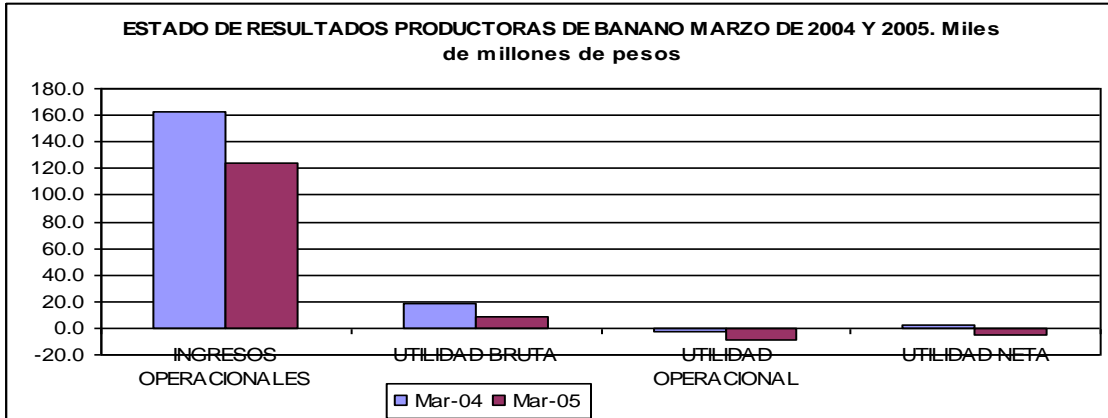
El gobierno, consciente de las dificultades que la revaluación ha conllevado para los sectores exportadores como el banano y las flores y que además tienen una amplia incidencia socio-económica, creó el ICC (Incentivo a la Cobertura Cambiaria), con lo cual le reconoce al exportador, a través de FINAGRO, un valor de \$167 por cada dólar asegurado, tomando como base lo exportado en el 2004, reconociéndolo para el 2005.

No obstante que los costos de ventas disminuyeron en \$27.937 millones en el último período, que en términos porcentuales significa un 19.36%, cifra inferior a aquella en la que disminuyeron los ingresos, la proporción con respecto a los ingresos aumentó 4.43 puntos porcentuales, lo cual conllevó a que la utilidad bruta tuviera una reducción del 53.54% respecto de la reportada el año anterior. Algunos de los insumos (agroquímicos, fertilizantes, polipropileno, etc) tienen su costo atado al precio del petróleo, que ha tenido un alto incremento en el último año.

La pérdida operacional al final del trimestre de 2005, arrojó una cifra tres veces mayor a la resultante en el primer trimestre de 2004, lo que puede traducirse en preocupación para un sector que no ha restablecido su punto de equilibrio y que afronta grandes amenazas en el corto plazo, tal como la esbozada por la pretensión europea de aumentar el arancel a los países de la "zona dólar".

El manejo financiero del sector, si bien continúa siendo un soporte contra la debilidad operacional al arrojar un valor neto positivo entre los ingresos que genera y los gastos que ocasiona, en el último período tal soporte no alcanzó a revertir pérdidas por valor de \$7.043 millones, las que por el efecto meramente contable que tuvieron los ajustes por inflación pudieron atenuarse para llegar a una cifra negativa de \$4.606 millones.

Gráfico No. 18.- Estado de resultados



En relación con el año 2004, de acuerdo con las explicaciones que sobre el desempeño de sus sociedades hacen en el informe de gestión los representantes legales, el año se vio ensombrecido por las siguientes razones:

- El verano más duro de los últimos años, en el primer trimestre.
- Disminución de la productividad agrícola.
- Paro laboral.
- Revaluación cercana al 14%.
- Incertidumbre sobre los aranceles en la Unión Europea, lo que afecta el clima para la inversión.
- El comercio mundial de la fruta fue similar en volumen al de 2003, pero los precios se deterioraron en el mercado norteamericano.

Al respecto, recomienda la FAO en relación a las perspectivas del sector bananero mundial que son difíciles y que ante una “reducción de precios, las políticas gubernamentales deben orientarse a la creación de mecanismos que aseguren los ingresos de los productores y la comercialización de la fruta a niveles competitivos”, a lo cual ha respondido el gobierno, por una parte, con la promulgación del Decreto 4390 de 27 de diciembre de 2004 para incentivar la cobertura cambiaria, y por otra, con la defensa ante la OMC de los intereses de los productores ante la Unión Europea.

3.2.2.2.- ACTIVOS

En el corte del ejercicio de períodos intermedios del 2005, el consolidado de las sociedades en estudio totalizó activos en cuantía de \$970 mil millones, incrementando en un 5.45% el valor que tenía en el mismo período del año anterior, lo que lo hace constante, al tener en cuenta la inflación. Destacamos el cambio significativo en la composición del mismo, pues la participación del activo a corto plazo baja 10 puntos porcentuales, y pasa a representar el 20% del total, como resultado de la disminución de la cifra de los deudores.

Por otra parte, el incremento en el activo de largo plazo, que complementa la disminución del corriente, está explicada en las valorizaciones de las inversiones y de las propiedades planta y equipo, que crecieron un 33%.

3.2.2.2.1.- MAQUINARIA Y EQUIPO

Dentro del rubro de Propiedades, planta y equipo, observamos que en los últimos diez años las sociedades estudiadas han destinado tan solo un 12.99% de sus adquisiciones en activos fijos, a las compras de maquinaria y equipo. Las bajas cantidades de recursos destinados a la tecnificación de sus equipos productivos se ven reflejadas en el hecho de que durante los últimos cinco años han estado generando un margen operacional negativo, hecho que irá repercutiendo en la disminución de la productividad y la pérdida de competitividad.

Un cifra de 22 mil millones de pesos invertida en diez años, parece poco para un sector que demanda maquinaria agrícola constantemente y que está sometido a una intensa competencia mundial.

Cuadro No. 3.

**ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO
1995 - 2004**

Valor en miles de \$

AÑO	ADQUISICIÓN PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	ADQUISICIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	% Participación
1995	2.877.559	386.188	13,42
1996	2.874.478	1.050.370	36,54
1997	9.791.636	1.583.998	16,18
1998	6.719.808	538.420	8,01
1999	18.241.452	2.332.115	12,78
2000	16.801.289	2.261.805	13,46
2001	9.514.270	1.063.172	11,17
2002	39.733.058	7.185.986	18,09
2003	22.179.566	1.720.664	7,76
2004	40.220.959	3.828.507	9,52
TOTALES	168.954.075	21.951.225	12,99

Fuente: Superintendencia de Sociedades

3.2.2.3.- PASIVOS

La suma de los pasivos a marzo del 2005, alcanzó un valor de \$308 mil millones, un 12.66% menos que el año anterior. Para resaltar, el hecho de que si bien el monto de las acreencias financieras tan solo disminuyó un 7%, el plazo de pago fue reestructurado hacia el largo plazo, concentrando allí el 47% del total de esta obligación, cuando un año atrás concentraba apenas el 20%.

Otra acreencia, reducida significativamente, fue la cifra concerniente a los proveedores, que pasa de constituir la mitad de los pasivos, al 37.26% con \$60 mil millones de pesos menos.

Sin embargo, la concentración de la cifra total de acreencias en un 80.5% en el corto plazo, es inquietante para un sector necesitado de inversiones a largo plazo y un riesgo de presentar iliquidez en un corto plazo.

3.2.2.3.1.- OBLIGACIONES FINANCIERAS EN DOLARES

El sector bananero, a través de las empresas estudiadas, muestra un manejo de las acreencias financieras en dólares, que al menos en los últimos tres años parece ir en contra vía de la racionalidad financiera, pues en estos años de revaluación, en donde sus ingresos en moneda nacional han caído sensiblemente, es cuando presentan las mas bajas cifras de endeudamiento en dólares: un poco más del 10% del valor total de acreencias financieras del último año.

Cuadro No. 4. OBLIGACIONES FINANCIERAS EN DOLARES 1997 - 2004

Miles de \$

AÑOS	VALOR
1997	46,755,426
1998	51,391,076
1999	45,932,742
2000	56,608,622
2001	22,803,820
2002	9,551,496
2003	9,294,960
2004	7,793,581

Fuente: Superintendencia de Sociedades

3.2.2.3.2.- OTROS PASIVOS EN MONEDA EXTRANJERA

Las sociedades estudiadas, si bien en los últimos cinco años no registran una gran participación del pasivo en moneda extranjera con respecto al total de las acreencias, sí muestra un gran cambio en las cantidades adeudadas en moneda diferente al peso:

Aquí vuelve a presentarse el hecho de que el componente adeudado en moneda diferente al peso es bastante inferior en el último año, lo mismo que el monto utilizado en las compras.

Cuadro No. 5.

OTROS PASIVOS EN MONEDA EXTRANJERA 1999 - 2004

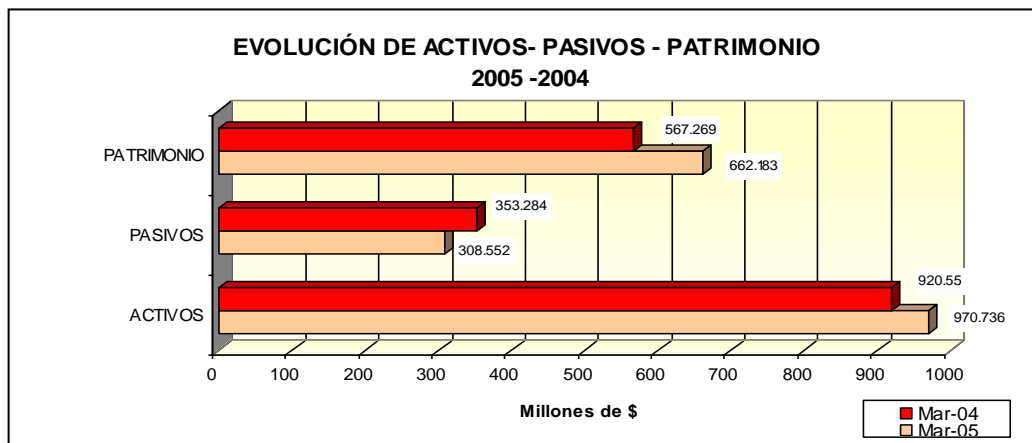
Miles de \$

AÑOS	PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA	COMPRAS EN MONEDA EXTRANJERA
1999	2,410,244	111,964
2000	4,336,464	2,842,429

3.2.2.4.- PATRIMONIO

Los \$136.8 mil millones que acumulan las pérdidas del sector durante ejercicios anteriores, más las correspondientes a 31 de marzo de 2005, absorben en una buena proporción los incrementos positivos generados por los superavits de capital y por las valorizaciones, así hayan sido estos producto de reconocimientos inflacionarios y de mercado. Razones estas que al final arrojan un incremento patrimonial cercano a los \$95.000 millones (16.73%) respecto del mismo período del año anterior.

Gráfico No. 19.- Cuentas del balance general



3.2.3.-INDICADORES FINANCIEROS DEL SECTOR

Enseguida presentamos el análisis de algunos indicadores para evaluar el comportamiento de las sociedades que conforman el sector bananero a partir de la media aritmética.

Cuadro No. 6. INDICADORES DEL SECTOR

INDICADOR	Marzo de 2005	Marzo de 2004
ENDEUDAMIENTO %	31.78	38.37
LIQUIDEZ (veces)	0.78	0.88
SOLVENCIA (veces)	3.15	2.61
MARGEN NETO %	-0.04	0.02
RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO %	-0.01	0.01

Cálculos: Grupo de Estadística

Observamos que el endeudamiento, en promedio, bajó 6.59 puntos porcentuales, en el último período, lo que nos permite evidenciar un endeudamiento a la baja, correspondiente con la disminución del valor del pasivo y con la estabilidad del valor del activo, lo que implica además una mayor responsabilidad en cabeza de los accionistas, al asumir la reducción de las acreencias tanto con el sector financiero como con los proveedores.

La liquidez muestra una reducción que la aleja aún más del punto de equilibrio de cubrimiento inmediato, que es la relación uno a uno.

La solvencia, o capacidad de responder por todas las acreencias, aumentó levemente, lo que favorece la confianza de los acreedores.

El margen operacional desaparece, tornándose negativo en los dos períodos, por efecto de las pérdidas en el ciclo operativo, y el margen neto disminuye respecto del anterior período, hasta volverse negativo.

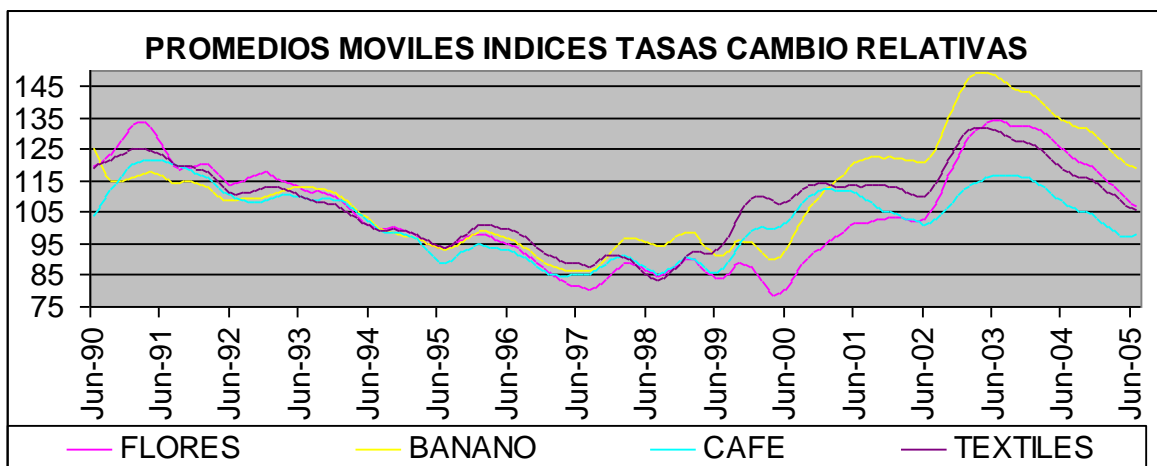
El retorno sobre el patrimonio, dadas las pérdidas del ejercicio, reporta un signo negativo en el promedio de las cifras, lo que nos indica las dificultades del sector y lo poco atractivo para los inversionistas, internos o externos.

4.- LA DEVALUACION FRENTE A LA RENTABILIDAD Y AL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DEL BANANO

Debido a que el 98% de las ventas del banano se exportan y por tanto los ingresos del sector se generan en moneda extranjera, en esta parte del trabajo se hace una comparación simple entre la devaluación y los márgenes operacional y neto tanto para las productoras como para las comercializadoras para el periodo 1995-2004. De igual manera se compara la devaluación con el endeudamiento externo para el mismo periodo.

Teniendo en cuenta lo anterior, en términos monetarios, el flujo de ingresos en pesos que ingresa al sector estará afectado por lo que ocurra con la tasa de cambio; por lo tanto, resulta importante identificar la tasa de cambio pertinente para el sector bananero y señalar la trayectoria que ha venido exhibiendo recientemente. En el siguiente gráfico se aprecia el comportamiento tendencial de la tasa de cambio relativa para algunos productos del sector agrícola y para los textiles mediante la evolución del promedio semestral, mejor conocido como media móvil de orden 6.

Gráfico No.- 20. Tasas de cambio relativas. Promedios móviles

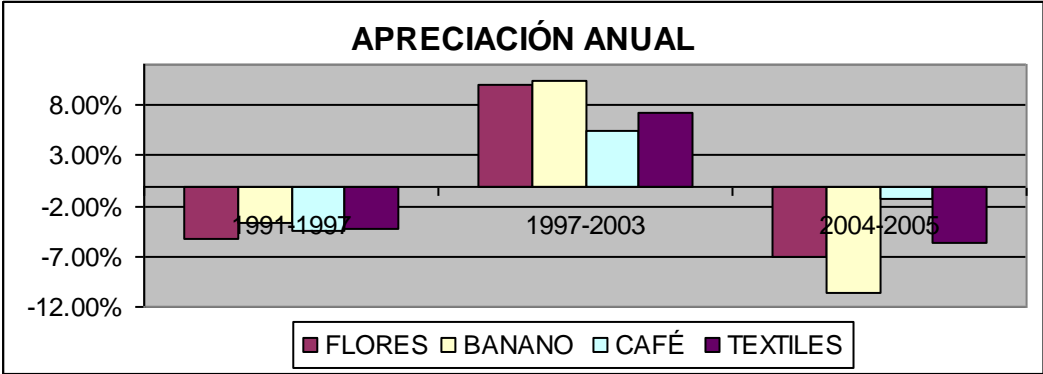


Fuente: Banrep

Es evidente que la tasa de cambio relativa para el sector banano ha registrado una fuerte apreciación, incluso superior a otros productos de exportación colombianos como las flores, el café y los textiles. Sin embargo, teniendo en cuenta que fue la tasa de cambio con mayor depreciación desde el año 1999 y a diferencia de las tasas de cambio de los otros productos, aún se mantiene en un nivel muy cercano al de comienzos de la década del 90.

La anterior afirmación sugiere que el sector bananero ha enfrentado una apreciación menos drástica que la de otros segmentos de exportación colombianos. No obstante, el efecto que dicho fenómeno ha traído a los resultados del sector bananero se ha visto magnificado entre las empresas del sector por que en términos relativos el período revaluacionista ocurrido entre el año 2004 y 2005 ha sido mayor y en un período de tiempo menor que el producido entre 1991 y 1997.

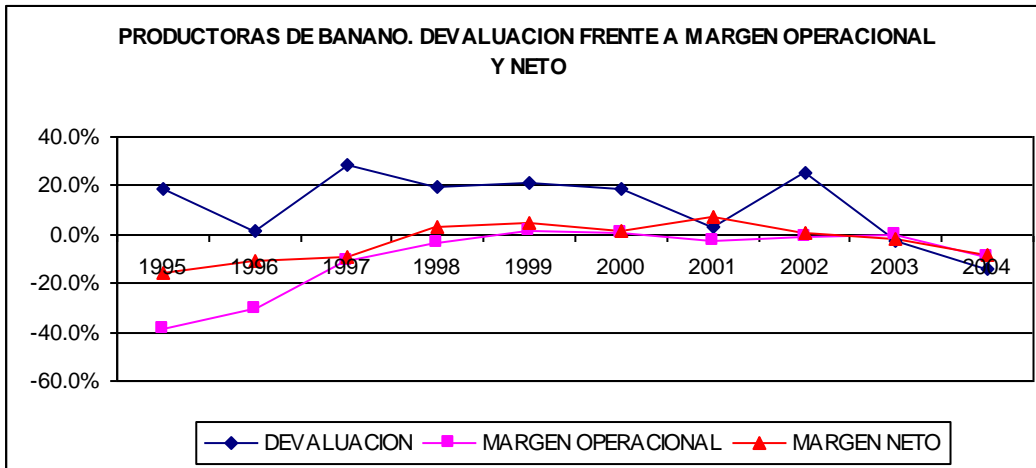
Gráfico No. 21.- Apreciación anual



Fuente: Banrep

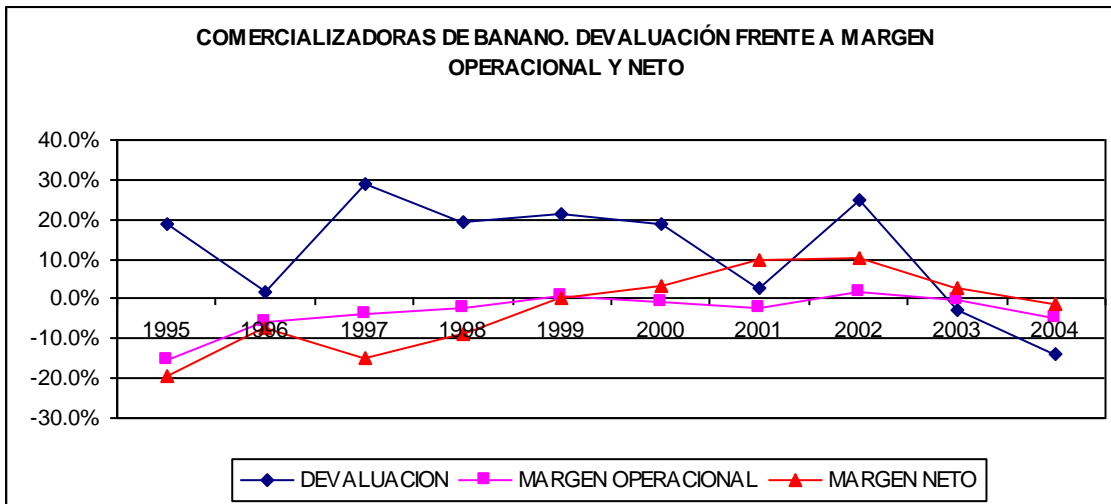
Con relación a la devaluación del dólar comparada con el margen operacional y neto en las empresas productoras, se observa una relación directa; es decir, cuando hubo devaluación estas empresas cambiaron la tendencia de márgenes negativos a positivos y cuando hubo revaluación, 2003 y 2004, los márgenes operacional neto, volvieron a ser negativos, lo cual indica que la devaluación o revaluación incide de manera directa en los resultados operacionales y netos de las Compañías.

Gráfico No. 22.- Devaluación frente al margen operacional y neto de productoras



Con respecto a las empresas comercializadoras, se observa un comportamiento similar al anterior; es decir, cuando hubo devaluación del dólar, las Compañías mejoraron los márgenes operacional y neto y cuando hubo revaluación, los márgenes cambiaron a negativos, lo cual indica una cierta proporcionalidad entre estas variables.

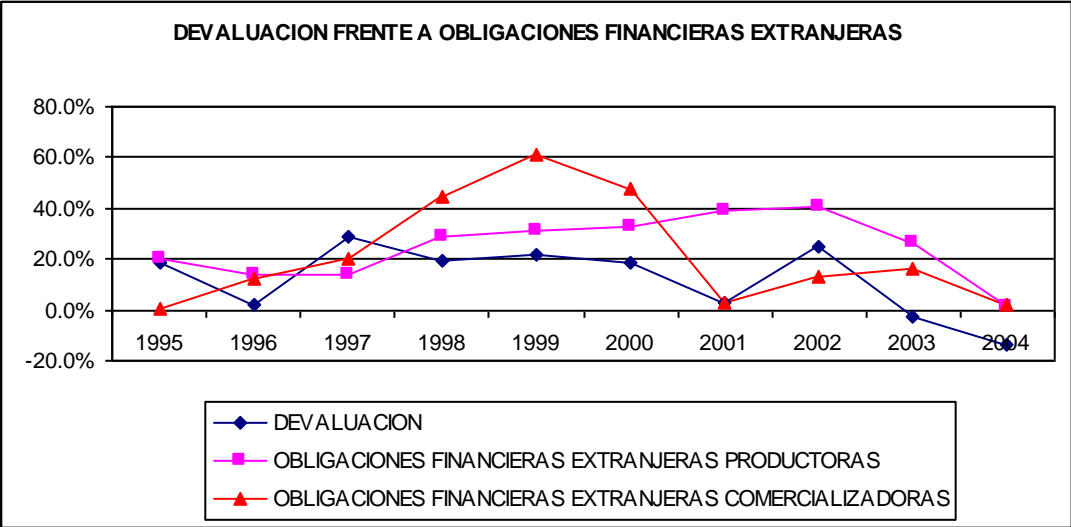
Gráfico No. 23.- Devaluación frente al margen operacional y neto comercializadoras



En relación con el endeudamiento externo, las cifras muestran también una proporcionalidad entre la devaluación y el endeudamiento externo, lo cual indica que tanto las empresas productoras como las comercializadoras no han cubierto de manera eficiente el riesgo cambiario. Un manejo eficiente del endeudamiento

externo debería ser inverso a este comportamiento, o sea que cuando hay devaluación, el endeudamiento externo debería decrecer y cuando hay revaluación el endeudamiento externo debería crecer.

Gráfico No. 24.- Devaluación frente a obligaciones financieras externas



5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1- CONCLUSIONES

- Durante el primer trimestre del año 2005, los ingresos operacionales se redujeron, con relación a la misma fecha del año anterior y las empresas del sector registraron pérdida operacional y neta. En el primer trimestre del año 2004, habían registrado utilidad operacional y neta. La elevada revaluación afectó el resultado del último año.
- La rentabilidad operacional tanto de las productoras como de las comercializadoras es baja. El sector no ha sido rentable en su operación, entre los años 1995 -2004, agudizándose las pérdidas entre los años 1995 y 1997 y en el año 2004. El margen neto fue positivo entre los años 1999 y 2002; para el resto del período también fue negativo. De igual manera la rentabilidad de los accionistas, medida a través de la rentabilidad del patrimonio, también registró un comportamiento similar al del margen neto. Entre las causas de la baja rentabilidad se pueden destacar, la revaluación, la productividad, y la aguda competencia internacional lo cual afecta los precios del producto.
- Existe una relación directa entre la devaluación y los márgenes operacional y neto. Esta situación indica que cuando ha existido devaluación, los resultados financieros de las empresas han sido mejores que cuando ha habido revaluación, lo cual es coherente dada la alta dependencia de los ingresos de las exportaciones y por tanto de la moneda extranjera.
- No ha existido un eficiente manejo del riesgo cambiario. Cuando ha existido devaluación, las empresas bananeras utilizan más el endeudamiento externo y cuando ha habido revaluación han utilizado más el endeudamiento interno, lo cual no es eficiente, si se tiene en cuenta que casi la totalidad de los ingresos provienen del exterior y en moneda extranjera.
- La revaluación, ha afectado los ingresos. No obstante que el volumen y el valor de las exportaciones a nivel nacional creció en el primer trimestre del presente año, comparativamente con el mismo trimestre del año anterior, las empresas estudiadas reportan una disminución en el nivel de sus ingresos, como resultado básicamente de la diferencia en pesos recibidos por dólar entre un período y otro y por el sobreabastecimiento de los mercados mundiales y la presencia de países competidores como Ecuador, que presionan los precios a la baja.

- La inversión en maquinaria y equipo es muy baja. Solamente el 13% del valor total de propiedad, planta y equipo es utilizado en este rubro, situación que puede afectar la productividad y los costos de producción de las Compañías.
- Las productoras y comercializadoras de banano en Colombia han manejado niveles de endeudamiento moderado con una tendencia decreciente entre 1995 y 2004. El endeudamiento ha oscilado entre el 68% y el 25%. Se observa una alta concentración del endeudamiento en el corto plazo, con una tendencia creciente en el mismo período. En el año 2004, esta concentración estaba en cerca del 80%, situación que afecta la liquidez de las Compañías.
- A pesar de la revaluación registrada en los años 2003 y 2004, las empresas del sector banano prefieren endeudarse con los bancos nacionales; es decir el crédito externo es poco utilizado, con lo cual no están haciendo un eficiente cubrimiento del riesgo cambiario, si se tiene en cuenta que el 98% de los ingresos provienen de exportaciones y por lo tanto en moneda extranjera.
- La rotación de activos ha sido poco eficiente durante el período estudiado. El valor de los activos es aproximadamente 2 veces el valor de los ingresos operacionales, lo que indica un mal uso de los activos o la existencia de activos improductivos.
- Colombia ocupa el cuarto lugar como exportador de banano en el mundo con una participación en este mercado del 8.1%, equivalente a 390 millones de dólares en el año 2004 y el puesto once como productor a nivel mundial con una participación del 2.2%, representadas en aproximadamente 1.5 millones de toneladas en el mismo 2004.
- La productividad del banano en Colombia, medida como la producción en toneladas por hectárea es 50% inferior a la de Guatemala que es el país que lidera este indicador; sin embargo, la productividad nacional es superior a la de Ecuador y Mexico, entre otros.
- La producción de banano es destinada en un 98% a las variedades de exportación y solo en 2% a banano criollo. El 30% va a Estados Unidos y el 70% va a países de Europa y Asia.
- El banano representa la cuarta parte del total de las exportaciones agrícolas del país, sin incluir el café. Entre los años 1991 y 2004, las exportaciones

han permanecido casi constantes, en tanto que las de café han decrecido significativamente.

- Las empresas del sector banano generan cerca de 20.000 empleos directos y tienen 276 pensionados a cargo.
- El aumento de los aranceles al banano por parte de la Comunidad Económica Europea puede afectar de manera significativa, la competitividad del producto en el mercado Europeo y por tanto las exportaciones, la producción y el empleo en Colombia.
- La Inestabilidad política puede afectar la producción y las exportaciones: durante un buen número de años, la zona de Urabá ha vivido bajo una continua inestabilidad política y social que genera violencia e inseguridad para la administración de los negocios.

5.2- RECOMENDACIONES

- Una forma de amortiguar el efecto de la revaluación sobre los ingresos del sector es que el gobierno continúe ofreciendo apoyo, tanto en la parte económica, como en la gestión necesaria ante la Organización Mundial del Comercio para objetar el alza en el arancel que busca la Unión Europea, que desplazaría gran parte de las compras que hacen a los países Latinoamericanos.
- Pero, en razón a que este tipo de amenazas siempre estarán pendientes dadas sus connotaciones políticas, más que económicas, es importante mejorar los aspectos que denotan debilidades en el sector, de tal manera que se puedan obtener mejoras en la competitividad para mantener y buscar nuevos mercados; para ello es importante:
- Reestructurar los pasivos hacia el largo plazo, manteniendo buen nivel de liquidez que permita a la operación fluir adecuadamente.
- Realizar una mejor cobertura de riesgo cambiario, volviéndose más ágiles para el manejo de las acreencias en moneda extranjera, de acuerdo con los ambientes devaluacionistas o revaluacionistas del entorno.
- Reorientar sus estrategias en cuanto a la inversión en tecnología, que va desde la maquinaria hasta la lucha contra las enfermedades que afectan la fruta, que permitan reducir los costos de producción, cosecha y exportación,

lo que implica esfuerzos de tipo económico, para enfrentar un mercado muy dinámico.

- Otra responsabilidad del Estado que es la búsqueda de la paz social en el área, va redundando en beneficio del sector como una de las más efectivas externalidades, en un mercado en el que cada día los compradores imponen más barreras para arancelarias.

ANEXOS