

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
IICA – Oficina de Colombia

Contrato No. 013/2002
derivado del Convenio 067/2001 MADR–IICA

IICA–Luis Fernando Restrepo Toro

INFORME FINAL DE GESTIÓN DEL AÑO 2002
DE LA COORDINACIÓN NACIONAL
DE LA CADENA DE PLÁTANO

Bogotá, 31 de Enero de 2002

1. Antecedentes

A partir del 16 de julio de 2001, con base en recursos aportados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el Ingeniero Agrónomo Luis Fernando Restrepo Toro comenzó a ejercer las funciones de Coordinador Nacional de la Cadena Productiva de Plátano (CPP).

Inicialmente, durante el segundo semestre del año 2001, se concertó y comenzó a ejecutarse un plan de trabajo de corto plazo, orientado fundamentalmente a la institucionalización de la operación del Acuerdo de Competitividad y la formulación de una agenda prioritaria de desarrollo tecnológico de la cadena. Para tal efecto, además de otras actividades, se realizaron tres reuniones del Comité Nacional ad-hoc de la Cadena, se procedió a la instalación y acompañamiento de cuatro Comités Regionales en el Eje Cafetero, Meta, Urabá y Córdoba, que comenzaron sus trabajos haciendo énfasis en la concertación de una agenda de desarrollo tecnológico. Igualmente, se realizó un taller nacional para armonizar las propuestas regionales de desarrollo tecnológico, como resultado del cual y de posteriores procesos de concertación de agendas, se produjo un documento de agenda de desarrollo tecnológico de corto plazo. Además, en el caso específico de Córdoba, se realizó la firma del acuerdo de competitividad regional y la respectiva instalación del Consejo Regional de la cadena platanera en esa región¹. En la parte final del año 2001 se realizaron una serie de gestiones para garantizar la continuidad del proceso de institucionalización del Acuerdo y de construcción de la cadena. Al respecto, y con base en el proyecto formulado y las gestiones desarrolladas conjuntamente por los coordinadores nacionales de las cadenas de plátano y cítricos, la Junta Directiva del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola (FNFH) aprobó –el 12 de diciembre de 2001– el proyecto “Apoyo a la gestión de las cadenas productivas de cítricos y plátano”, por un valor total de \$125'000.000. En el proyecto se estableció que la administración de los recursos del proyecto estaría a cargo de ASOHOFrucol, mientras que la dirección del proyecto la ejercerían los coordinadores nacionales de ambas cadenas, cuyo pago se realizaría –como en efecto se hizo durante el año 2002– con recursos aportados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Con fundamento en este proyecto, se inició la formulación y operación de acuerdos de competitividad regionales de las cadenas productivas de cítricos y plátano en diversas regiones del país². En el caso específico de plátano, dichas regiones son los Llanos Orientales, con énfasis en el departamento del Meta; la zona Centro-Occidente del país, con énfasis en el Eje Cafetero; la Amazonía, con énfasis en el departamento de Caquetá; y la zona de Urabá, con énfasis en el sector correspondiente al departamento de Antioquia. Así mismo, se ha realizado un proceso de acompañamiento al desarrollo del acuerdo ya suscrito en Córdoba,

¹ Acuerdo de Competitividad de la Cadena de Plátano; Coordinación Nacional. Informes de Gestión No. 1 (16 de agosto de 2001), No. 2 (27 de septiembre de 2001), No. 3 (29 de octubre de 2001) y No. 4 (25 de enero de 2002).

² Acuerdo de Competitividad de la Cadena de Plátano; Coordinación Nacional. Informe de Gestión No. 5 (12 de agosto de 2002)

procurando además involucrar en él a otros actores de la cadena platanera de la región Caribe.

En este informe se presentan los resultados del proceso cumplido durante el año 2002. En la sección 2 se hace un análisis de la situación actual de la cadena productiva de plátano, basado en una actualización de la información que se desarrolló inicialmente para la caracterización y diagnóstico de la misma. Además, se realiza un análisis descriptivo del comportamiento de la competitividad de la cadena. En la sección 3 se incluye un resumen de los principales logros del proceso de gestión de la cadena durante el año 2002 y se presenta una síntesis del contenido del diagnóstico, visión y plan de acción de los acuerdos gestionados durante dicho año 2002. En la sección 4 se hace una descripción del estado de avance específico de los dos acuerdos regionales ya firmados, así como de los distintos proyectos y actividades previstas en ellos. Finalmente, en la sección 5, se presentan los derroteros del trabajo que debe realizarse en el futuro inmediato y, en particular, los objetivos a cumplir y las metas a alcanzar en el año 2003.

2. Situación Actual de la Cadena Productiva de Plátano

Como es bien sabido, la producción de plátano en Colombia es una de las actividades de la economía rural que genera mayor cantidad de ingresos y empleo y, en menor medida, divisas. La producción anual de plátano se estima en 2.6 millones de toneladas; se trata del quinto renglón en importancia dentro de la producción agrícola nacional –después del café, la caña de azúcar, la papa y las flores– y participa con casi un 7% de dicha producción.

La superficie platanera establecida en Colombia alcanza las 370 mil hectáreas. Aunque el cultivo se siembra en prácticamente todos los departamentos del país, se destacan los siguientes cinco núcleos productivos: la región centro-occidente, que en conjunto tiene unas 170 mil hectáreas sembradas, pero en la que en particular se destaca el denominado eje cafetero, donde el área sembrada es de alrededor de 70 mil hectáreas; la zona de Urabá, en la cual las estimaciones indican que hay unas 30 mil hectáreas; la región Caribe, en la que se destaca la zona productora de Córdoba con 27 mil hectáreas; los Llanos Orientales, en particular la zona del Ariari en la cual el área platanera es de unas 18 mil hectáreas; y, finalmente, en la región amazónica sobresale el caso del Caquetá, departamento en el que existe una superficie sembrada cercana a las 15 mil hectáreas.

El plátano es uno de los principales productos de la canasta familiar, mercado al cual llega alrededor del 81% de la producción³. Pero también es usado en la agroindustria como materia prima para la fabricación de harinas, alimentos concentrados para animales y productos procesados para consumo humano; sin embargo, el mercado industrial absorbe menos del 0,5% de la producción (12 mil toneladas aproximadamente). Además una pequeña porción, de alrededor del 6,5% de la producción, se destina a la exportación. Las pérdidas post-cosecha, principalmente durante los procesos de transporte y comercialización, se estiman en un 12%.

2.1 Análisis de los Eslabones de la Cadena Platanera

En términos de cadena productiva, se destacan cuatro eslabones básicos: los agricultores o productores primarios, los comercializadores que atienden el mercado interno, los industriales y los exportadores. Por supuesto, como sucede en otras cadenas, alrededor de la actividad productiva o comercial desempeñada por cada uno de estos eslabones, existen diversas actividades económicas conexas, que se sustentan en la prestación de servicios de apoyo o en el suministro de materiales e insumos necesarios para el desarrollo de las actividades de la cadena productiva

³ En términos generales, se estima que el consumo per cápita de plátano en Colombia, en 2002, fue de 59 kg./persona/año que, si bien resulta sensiblemente menor al registrado diez años atrás (en 1996 fue de 72 kg./persona/año), es aún muy alto. Esta reducción en el consumo se atribuye, principalmente, a los cambios en los hábitos de consumo de la población colombiana como resultado de los procesos de urbanización.

platanera. Tal es el caso de los proveedores de insumos para la agricultura o la industria, los prestadores de servicios como el transporte o los mismos actores de la institucionalidad estatal y paraestatal que suministran servicios de apoyo tecnológico, comercial, etc.

Los productores primarios

El cultivo de plátano en Colombia, que está localizado en zonas de climas templado y cálido, es desarrollado principalmente por pequeños productores. Se estima que el 80% de las explotaciones plataneras corresponden a predios que tienen apenas entre 1 y 5 hectáreas; el 15% están ubicadas en fincas cuyas superficies oscilan entre 5 y 15 hectáreas; y sólo el 5% de las explotaciones se desarrollan en fincas por encima de las 15 hectáreas. Si a este panorama se agrega el hecho de la dispersión geográfica de la producción, que se encuentra localizada prácticamente en todos los departamentos del país, se puede inferir la importancia social de la producción platanera.

Sin embargo, estas mismas circunstancias del predominio de la pequeña producción y de dispersión de los cultivos determinan, en gran medida, el principal problema que afronta la construcción de la cadena, a saber: el bajo grado de organización de los productores. Aún en los principales conglomerados de producción platanera —es decir el eje cafetero, el medio y bajo Ariari, Córdoba y Urabá— se registra una gran desorganización de los productores, no sólo desde el punto de vista puramente gremial, sino en aspectos como la comercialización asociativa. Aunque en estas regiones han surgido diversas organizaciones de productores, éstas no tienen aún el suficiente nivel de representatividad y poder que les permita incidir adecuadamente en la negociación con los demás actores de la cadena platanera.

En el nivel nacional, los principales esfuerzos de organización de los productores de plátano corresponden a ASOHOFrucol, que promueve la creación de sub-comités de plataneros como parte de sus Comités Seccionales, y a FEDEPLÁTANO, que si bien nació con el carácter de organización de nivel nacional, por decisión de productores de distintas regiones del país, hasta ahora no ha logrado consolidarse como órgano representativo de los productores nacionales, quizás con la excepción del Quindío, donde tiene sede la Federación. En los niveles regionales, las principales formas y entes organizativos que agrupan a los productores plataneros son las siguientes: en Córdoba, la empresa FRUTHOS S.A., que tiene una activa participación en los mercados del interior del país, y la cual se conformó con soporte en diversas organizaciones veredales y municipales de productores de plátano, a partir de la labor promocional realizada por la Asociación de Municipios del Caribe (ASOMCARIBE). En el Meta, las organizaciones más representativas son el Sub-comité de plátano del Comité Seccional de ASOHOFrucol y una asociación de productores de plátano de la zona del Ariari, de reciente creación, denominada ASOPLARIARI. En el Caquetá existe la Asociación de Plataneros de Caquetá, ASOPLACA, que además de la labor de organización y representación de los productores, opera proyectos de producción asociativos. En Urabá hay alrededor de

20 organizaciones de plataneros de carácter veredal y municipal, que si bien aún no alcanzan un suficiente nivel de representatividad, si constituyen una indicación del interés organizativo de los pequeños productores de esta región. Precisamente como resultado de ese interés, acaba de constituirse una organización de segundo grado, denominada FEDEPLAUR, con el objeto de agrupar a dichas asociaciones bajo una sola organización que tenga mayor representatividad y capacidad de interacción con otros actores de la cadena platanera regional. En el eje cafetero sobresalen la Cooperativa San Bartolo, con radio de acción en el suroeste antioqueño, ASOPLÁTANO y ASOPLAPÍA en Risaralda, la Seccional de FEDEPLÁTANO en el Quindío, y la Cooperativa Ceylán en el Valle del Cauca.

Por otra parte, la pequeña producción platanera se caracteriza por su escaso desarrollo tecnológico, que se manifiesta en grandes pérdidas de producto e incremento en los costos de producción por factores fitosanitarios –principalmente Sigatoka negra– y en bajos niveles de productividad. Es así como el promedio nacional de los rendimientos físicos sigue estancado en alrededor de siete toneladas por hectárea, el mismo de los últimos diez años. Además, se registran problemas de calidad del producto, debidos principalmente a malos manejos en los procesos de corte, acopio en finca y transporte a centros de mercadeo.

Los agroindustriales

La agroindustria, que se entiende como el eslabón de la cadena donde empieza la agregación de valor y la transformación del plátano como producto primario, aunque registra significativos índices de crecimiento en los últimos años, todavía tiene una incidencia pequeña como consumidora de materia prima. Se estima que el mercado industrial absorbe alrededor de 12 mil toneladas, que se destinan principalmente a la preparación de comestibles (*snacks*) y, en menor medida, a la fabricación de harinas y de alimentos concentrados para consumo animal.

Las principales empresas son Fritolay, multinacional del Grupo Pepsi Cola, que en los últimos cuatro años adquirió a Crunch, Savoy y Margarita, y que se dedica principalmente a la producción de *snaks*. Esta empresa ha venido liderando la suscripción de los denominados contratos *forward*, sobre todo con productores de plátano dominico-hartón de Quindío y Risaralda. Las otras empresas existentes en el mercado colombiano, de menor importancia relativa, son el grupo McCain-Congelagro, Yupi, Pronal S.A., Productos La Niña, Nutrilistos, Provianda, Precongelados del Quindío, Vitaplátano, Kopla, Doraditos, Chist, Comestibles Andrea, Productos Alimenticios San Gabriel, Pronal S.A., Productos Alimenticios Hill Car, Ciri Ltda., además de una gran cantidad de micro-empresas localizadas, principalmente, en la región del eje cafetero y el Valle del Cauca.

Los comercializadores

Constituyen uno de los eslabones más importantes de la cadena, por el numeroso grupo de agentes que lo conforman y por el rol que cumplen. Por ser el plátano un

producto que principalmente se consume en fresco, tiene características de mercadeo que, como en el caso de los demás productos perecederos, determina un proceso complejo de comercialización de difícil racionalización. En el mercado nacional se identifican, principalmente, cuatro canales de comercialización, a saber: acopiador local–mayorista–detallista; proveedor (acopiador regional especializado)–super e hipermercado; mayorista–agroindustria; y productor–agroindustria.

En el proceso de comercialización de plátano intervienen muchos agentes; en general, los pequeños cultivadores venden su producto en la propia finca, también a pequeños intermediarios que realizan una importante labor de acopio local, adecuación, transporte y mercadeo del producto. Los grandes mayoristas, localizados generalmente en las centrales de abasto, son los encargados de distribuir masivamente el producto hacia el consumidor final, a través de complejas cadenas de plazas de mercado, tiendas, mercados móviles, supermercados e hipermercados. La complejidad de esta cadena, sumada al hecho de la dispersión de las zonas de producción y consumo, y los riesgos y pérdidas que se asumen en el proceso, explican la importancia del eslabón de la comercialización y explican el por qué se apropia de una gran porción del valor del producto.

Cabe anotar que el abastecimiento permanente del mercado interno se sustenta en el hecho que la oferta del producto, a escala nacional, es permanente a lo largo del año, aunque presenta marcadas estacionalidades por regiones. Es así como, mientras en la región andina el grueso de la producción sale en los períodos mayo-junio y octubre-enero, en la Costa Caribe la mayor parte de la producción se concentra entre abril y septiembre, y en los Llanos Orientales en los períodos mayo-septiembre y diciembre-febrero.

Los exportadores

Colombia exporta alrededor de 160 mil toneladas de plátano, es decir un 6% de su producción. Aunque el país ha perdido participación relativa en los mercados internacionales, sobre todo frente a Costa Rica y Ecuador, continúa siendo el primer exportador mundial de plátano. En términos generales, el 85% del volumen de plátano exportado se dirige al mercado de Estados Unidos, el 13% al de Europa y el 2% restante va a otros mercados, principalmente de países del Oriente.

La zona exportadora por excelencia es Urabá, aunque desde hace tres años algunos productores del Quindío han venido incursionando con plátano dominico-hartón en los mercados de Venezuela, Estados Unidos e Inglaterra. Las empresas líderes de exportación de plátano, con asiento en la región de Urabá, son UNIBÁN, BANACOL y SUNISA, las cuales son esencialmente exportadoras de banano. Sin embargo, lo que comenzó siendo un simple negocio de carga de compensación ha evolucionado de tal manera, que hoy constituye una importante proporción de la actividad comercial de dichas empresas. Es decir que la comercialización internacional de plátano ha crecido de la mano del negocio bananero, aprovechando el transporte y la logística de mercadeo existente para esta fruta. Las compras de plátano suelen

ser hechas por los mismos importadores de banano, quienes realizan la distribución del producto en los mercados especializados.

Finalmente, cabe anotar que si bien Colombia es el principal exportador de plátano, también es importador del producto. En este sentido, aunque la balanza comercial es positiva (alrededor de 120 mil toneladas por año), se realizan importaciones cuyo volumen no es muy preciso, en razón de que parte de ellas se efectúa en forma irregular, sobre todo algunas de las que provienen de Ecuador. El principal destino de las importaciones de plátano son las zonas de frontera, en las cuales los precios del producto permiten cubrir los costos de importación y transporte. En este sentido, a San Andrés y Providencia llegan unas mil toneladas anuales procedentes de Costa Rica; una cantidad similar entra a los departamentos de Santander y Norte de Santander proveniente de Venezuela; y la porción más importante es la que llega de Ecuador para los mercados del sur de Colombia, que según los registros disponibles en el país es del orden de 40 mil toneladas anuales. Sin embargo, algunas estimaciones hechas por actores representativos de la cadena indican que las importaciones provenientes de Ecuador pueden ser de unas 70 mil toneladas, es decir que estarían ingresando unas 30 mil toneladas por año en forma de contrabando.

2.2 Análisis Descriptivo del Comportamiento de la Competitividad de la Cadena Productiva de Plátano

A continuación, se presenta un breve análisis descriptivo de algunos de indicadores que contribuyen a dar señales aproximadas sobre el comportamiento de la competitividad de la cadena colombiana de plátano⁴. Para tal efecto, se realiza el cálculo y análisis de los indicadores de producción, rendimiento, exportaciones e importaciones, y de sus correspondientes variaciones entre 1995 y 2001. Además, con base en una combinación de estos últimos ocho indicadores, se estima el denominado indicador de posicionamiento, que refleja la evolución de la situación competitiva del plátano de Colombia en relación con el de otros países productores (ver cuadro en la página siguiente).

Producción

No obstante que Colombia continúa siendo el segundo productor mundial de plátano, detrás de Uganda, y en este sentido mantiene su posición competitiva con respecto a otros países productores, la producción promedio anual del país disminuyó del período 1995 a 1997 al período 1998-2001. En efecto, en el primero de estos períodos la producción promedio de Colombia fue de 2'824.500 toneladas anuales, mientras que en el segundo período mencionado la producción colombiana fue de 2'648.514 toneladas por año.

⁴ Este análisis se apoya en la metodología e indicadores calculados por el "Observatorio de Competitividad de Agrociudades Colombia" (MADR), disponibles en www.agrocadenas.gov.co con base en información de la FAO, que constituye la fuente informativa para el cálculo de dichos indicadores.

País	Producción		Variación de la producción		Rendimiento		Variación de los rendimientos		Exportaciones		Variación de las exportaciones		Importaciones		Variación de las importaciones	
	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001
Mundo	28,547,484	29,151,200	2.5%	-0.4%	6.3	6.2	2.4%	-2.2%	160,423	256,507	14.7%	14.4%	246,483	336,649	2.7%	12.4%
15 ▶ 1 Perú	1,252,142	1,382,853	11.5%	3.0%	12.4	11.6	-0.3%	1.9%	581	0	-28.6%	0.0%	2	0	-89.6%	0.0%
8 ▶ 2 Nigeria	1,687,667	1,901,750	3.3%	3.1%	6.6	6.6	1.4%	1.3%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
13 ▶ 3 Venezuela, RB de	515,306	841,705	-1.2%	7.0%	8.3	9.6	-0.5%	4.7%	11,207	3,689	23.4%	-12.4%	0	0	0.0%	0.0%
9 ▶ 4 Uganda	9,153,000	9,333,250	1.6%	1.3%	6.0	5.9	0.7%	0.3%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
2 ▶ 5 Guatemala	48,333	69,750	22.6%	12.7%	7.6	8.5	18.9%	0.9%	9,215	46,285	465.6%	56.3%	11	304	-34.7%	-28.6%
4 ▶ 8 Ghana	1,789,787	1,950,760	5.2%	0.0%	7.9	7.9	2.4%	0.6%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
14 ▶ 7 Sri Lanka	576,667	600,000	2.6%	1.0%	13.8	13.3	-1.0%	-4.7%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
6 ▶ 8 Bolivia	196,134	181,416	5.9%	2.6%	9.3	11.6	19.2%	-0.7%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
10 ▶ 9 Dominicana, República	320,775	276,011	1.4%	-13.5%	9.6	9.6	-0.1%	-0.3%	4,614	38,499	65.1%	58.5%	0	0	0.0%	0.0%
7 ▶ 10 Costa Rica	97,147	91,184	6.0%	-5.2%	13.9	10.3	-1.2%	-8.5%	20,987	14,989	19.8%	95.8%	0	0	0.0%	0.0%
16 ▶ 11 Guinea	430,000	429,250	0.6%	0.1%	5.2	5.2	0.0%	0.1%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
1 ▶ 12 Ecuador	814,935	518,849	13.6%	-2.6%	9.3	8.1	8.1%	-12.7%	77,689	101,324	20.7%	5.1%	0	0	0.0%	0.0%
17 ▶ 13 Colombia	2,824,500	2,848,514	-2.6%	3.9%	7.1	6.9	-1.9%	0.8%	97,799	141,231	0.5%	4.0%	17,942	21,590	-40.6%	78.2%
11 ▶ 14 Camerún, República	1,288,800	1,355,895	2.9%	0.9%	5.5	5.4	1.9%	-1.2%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
20 ▶ 15 Congo, República De	892,373	566,227	-20.3%	-2.9%	4.4	4.3	-5.3%	0.2%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
12 ▶ 16 Costa de Marfil	1,387,667	1,390,750	2.7%	-1.0%	3.5	3.5	1.4%	-1.0%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
18 ▶ 17 Nicaragua	39,667	38,750	-1.3%	0.3%	10.0	9.9	0.0%	0.0%	1,928	3,335	113.1%	16.4%	2,679	3,116	-13.0%	-42.6%
5 ▶ 18 Ruannda	2,118,473	2,326,957	5.8%	-18.1%	6.0	6.0	10.4%	-13.0%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
3 ▶ 19 Tanzania, República U	670,000	701,356	17.2%	-8.1%	7.4	6.6	17.2%	-42.8%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%
23 ▶ 20 Bélgica y Luxemburgo	-	-	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%	0.0%	10,528	15,282	8.3%	20.2%	12,355	23,249	16.2%	10.2%
24 ▶ 21 Estados Unidos	-	-	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0	0	2.7%	2.9%
21 ▶ 22 Países Bajos	-	-	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%	0.0%	6,468	8,965	63.6%	-7.5%	3,769	13,192	101.1%	6.2%
22 ▶ 23 Francia	-	-	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%	0.0%	8,189	14,470	-150.7%	-40.2%	5,212	8,912	-25.8%	30.2%
19 ▶ 24 España	-	-	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%	0.0%	892	3,256	26.8%	-32.8%	2,065	3,578	-60.9%	63.2%

Fuente: FAO. Elaboración Observatorio Agrociencias

PLATANO
POSICIONAMIENTO

País	Producción		Variación de la producción		Rendimiento		Variación de los rendimientos		Exportaciones		Variación de las exportaciones		Importaciones		Variación de las importaciones	
	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001	1995-1997	1998-2001
15 ▶ 1 Perú	8	6	4	5	3	3	19	2	12	12	23	8	16	1	3	
8 ▶ 2 Nigeria	5	5	9	4	13	12	9	3	13	12	11	8	1	1	7	
13 ▶ 3 Venezuela, RB de	13	10	20	2	8	6	20	1	4	9	6	22	1	1	7	
9 ▶ 4 Uganda	1	1	13	1	14	15	10	7	13	12	11	8	1	1	7	
2 ▶ 5 Guatemala	18	18	1	1	10	8	1	4	6	3	1	3	17	17	4	
4 ▶ 6 Ghana	4	4	8	12	9	10	6	6	13	12	11	8	1	1	7	
14 ▶ 7 Sri Lanka	12	11	12	6	2	1	21	20	13	12	11	8	1	1	7	
6 ▶ 8 Bolivia	16	16	6	6	7	2	2	16	13	12	11	8	1	1	7	
10 ▶ 9 Dominicana, República	15	15	14	23	5	4	16	15	9	4	3	2	1	1	7	
7 ▶ 10 Costa Rica	17	17	5	20	1	4	22	21	3	6	8	1	1	1	7	
16 ▶ 11 Guinea	14	14	15	11	17	17	17	9	13	12	11	8	1	1	7	
1 ▶ 12 Ecuador	10	13	3	19	6	6	5	22	2	2	7	6	1	1	7	
17 ▶ 13 Colombia	2	2	22	3	12	11	23	5	1	1	10	7	23	22	3	
11 ▶ 14 Camerún, República	7	8	10	9	16	16	7	18	13	12	11	8	1	1	7	
20 ▶ 15 Congo, República De	9	12	23	21	18	18	24	8	13	12	11	8	1	1	7	
12 ▶ 16 Costa de Marfil	6	7	11	18	19	19	8	17	13	12	11	8	1	1	7	
18 ▶ 17 Ruannda	19	19	21	10	4	5	16	19	10	10	2	5	19	18	6	
5 ▶ 18 Nicaragua	3	3	7	24	15	14	4	23	13	12	11	8	1	1	7	
3 ▶ 19 Tanzania, República U	11	9	2	22	11	13	3	24	13	12	11	8	1	1	7	
23 ▶ 20 Bélgica y Luxemburgo	20	20	16	13	20	20	11	10	5	5	9	4	22	23	23	
24 ▶ 21 Estados Unidos	20	20	16	13	20	20	11	10	13	12	11	8	24	24	22	
21 ▶ 22 Países Bajos	20	20	16	13	20	20	11	10	8	7	4	21	20	21	24	
22 ▶ 23 Francia	20	20	16	13	20	20	11	10	7	7	24	24	21	21	5	
19 ▶ 24 España	20	20	16	13	20	20	11	10	11	11	5	23	18	18	2	

Fuente: FAO. Elaboración Observatorio Agrociencias

Sin embargo, el análisis del indicador de variación de la producción deja entrever que se registra un mejoramiento en la posición competitiva del país con respecto a otros países productores, como lo señala el hecho que mientras en el período 1995-1997 la producción colombiana decreció en un 2.8%, en el período 1998-2001 creció en un 3.6%. Esto significa que mientras en el primer período mencionado Colombia ocupó el puesto 22, en cuanto a crecimiento de la producción, en el período más reciente alcanzó la tercera posición.

Rendimiento

En lo concerniente a productividad física de las plantaciones de plátano, Colombia registra un claro mejoramiento en su posición competitiva, sobre todo en lo que tiene que ver con la reciente variación de los rendimientos de los cultivos. Aunque el país se mantiene en una posición intermedia en cuanto a productividad física (puesto 12 en el período 1995-1997 y puesto 11 en el período 1998-2001), en materia de variación de dichos rendimientos pasó de un decrecimiento del 1.9% a un crecimiento del 0.8%, lo que le significó avanzar del puesto 23 al puesto 5 en este indicador.

Exportaciones

Colombia continúa siendo el primer exportador mundial de plátano; además registra un importante avance en su participación en el mercado internacional del producto, como quiera que pasó de exportar un promedio de 97.799 toneladas anuales, en el período 1995-1997, a exportar 141.231 toneladas anuales durante el período 1998-2001. Ello determinó que, en cuanto a crecimiento de los volúmenes de exportación, el país pasara de décimo al séptimo lugar entre un período y el otro.

Importaciones

Este indicador arroja una señal negativa sobre la competitividad de la cadena platanera nacional. Colombia es de los pocos países –casi el único– que, siendo exportador, simultáneamente es importador de plátano. Los otros países que registran esta condición son, por una parte, Nicaragua y Guatemala –aunque se trata de países con cifras de producción, exportación e importación sensiblemente inferiores a las de Colombia–; por otra parte, figuran con la condición de exportadores e importadores Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Francia y España, casos en los cuales claramente se trata de países consumidores que, sin embargo, re-exportan algunos pequeños volúmenes de plátano.

En materia de importaciones de plátano, Colombia pasó de 17.942 a 21.590 toneladas por año, del período 1995-1997 al período 1998-2001, lo que le significa al país ocupar el puesto 22 en este indicador. Peor aún es el indicador de variación de dichas importaciones, caso en el cual Colombia ocupa el puesto 24; en este aspecto el hecho más relevante es que el país pasó de una disminución de sus

importaciones de plátano del 40.6% entre 1995 y 1997, a un crecimiento de las mismas del 79.2% entre 1998 y 2001.

Indicador de Posicionamiento

Un análisis conjunto de los ocho indicadores antes descritos –es decir producción, rendimientos, exportaciones e importaciones, y sus respectivas variaciones de un período a otro– evidencia que Colombia ha mejorado levemente su posicionamiento competitivo en el concierto de los países productores de plátano. En efecto, el país pasó del puesto 17 al 13 en este indicador que sintetiza los ocho anteriores. Sin embargo hay que llamar la atención que países vecinos, como es el caso de Perú y Venezuela, y países del continente africano, como son Nigeria y Uganda, registran un significativo incremento en su posicionamiento competitivo, que constituye una alerta para la cadena colombiana de plátano (ver gráfico en la página siguiente).

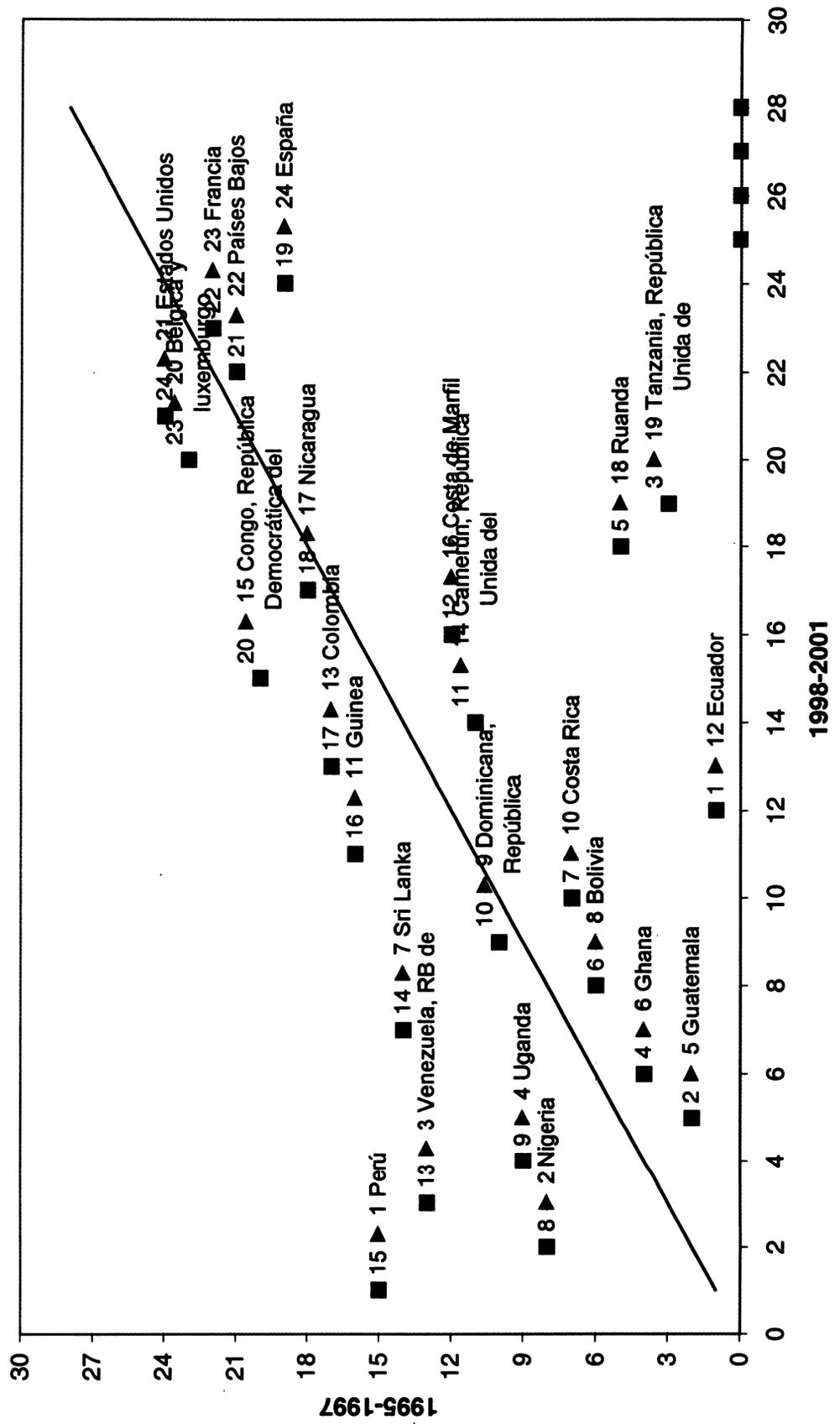
En este sentido pareciera ser que, si bien el país ha realizado un gran esfuerzo en aumentar sus áreas productoras y mejorar sus rendimientos, lo ha hecho a costa del incremento en los costos de producción y, o, la disminución en los precios del producto, sobre todo en el mercado interno.

En el caso de los costos de producción, evidentemente se han registrado importantes aumentos, como resultado del establecimiento de nuevas plantaciones tecnificadas –sobre todo en la región del eje cafetero– y también por la necesidad de ampliación de los controles sanitarios, como resultado de la diseminación e intensificación de la Sigatoka Negra y el Moko.

En este sentido al comparar los índices de precios de plátano al productor y al consumidor se observa un desbalance notorio; mientras, en el período junio de 1999 a noviembre de 2002, el índice de precios al productor de plátano creció en un 51%, en el mismo período el índice de precios al consumidor se incrementó en sólo 30 puntos porcentuales. La comparación de estos dos indicadores refleja entonces un deterioro en la relación costos de producción y precios del producto, que constituye una señal de alarma sobre el manejo que debe dársele en el futuro inmediato a los procesos de planificación de nuevas áreas de cultivo y de tecnificación de las plantaciones.

Posición competitiva Promedio 8 indicadores

Plátano Toneladas



3. Logros de la Cadena y Acuerdos Regionales Correspondientes al Año 2002

3.1 Principales Logros de la Gestión de la Coordinación de la Cadena en el Año 2002

Durante el año 2002 la Coordinación Nacional de la Cadena centró sus esfuerzos en los procesos de concertación, formulación y suscripción de los acuerdos de competitividad de las siguientes cuatro regiones: el Centro-Occidente del país, con énfasis en el Eje Cafetero; la zona de Urabá, con énfasis en el sector correspondiente al departamento de Antioquia; los Llanos Orientales, con énfasis en el departamento del Meta; y la región amazónica, con énfasis en el departamento de Caquetá. Así mismo, se realizó un proceso de acompañamiento a la operación del acuerdo de Córdoba, suscrito a finales del año 2001.

Pero, además, como resultado de la gestión a cargo de la Coordinación Nacional de la Cadena durante el año 2002, se obtuvieron –en síntesis– los siguientes logros:

- ✓ Creación e institucionalización de un espacio inédito para encuentro y concertación entre actores de la cadena
- ✓ Organización del eslabón de los productores (creación, reactivación y agrupamiento de organizaciones)
- ✓ Diversificación de la agroindustria y crecimiento del consumo industrial
- ✓ Ampliación de sectores y firmas de exportación
- ✓ Acceso a negociaciones en BNA para el mercado institucional
- ✓ Primeros acuerdos de comercialización con hipermercados
- ✓ Concertación de áreas de siembra en zonas marginales (Programa Desarrollo Alternativo)
- ✓ Avance en manejo sanitario de plantaciones y estandarización de calidades

3.2 Concertación y Suscripción de Acuerdos Regionales de Competitividad de la Cadena de Plátano

Durante el año 2002 se logró la firma del Acuerdo Regional de Competitividad de la Región Centro-Occidente, con énfasis en la zona del Eje Cafetero; este acuerdo se firmó el día 5 de junio de 2002, en la ciudad de Armenia. Igualmente, en el transcurso del año 2002, se avanzó notablemente en el proceso de construcción de las cadenas regionales y concertación de los respectivos acuerdos de competitividad en el Urabá Antioqueño y los departamentos de Meta y Caquetá. También, como ya se dijo antes, la Coordinación Nacional de la Cadena hizo un acompañamiento a la operación del acuerdo de Córdoba, que había sido firmado a finales del año 2001.

La formulación de los acuerdos regionales ha respondido a un procedimiento que incluye las siguientes etapas:

- Convocatoria de los actores regionales de la cadena, socialización del acuerdo nacional y motivación para la construcción de la cadena a nivel regional.
- Constitución de un grupo coordinador ad-hoc del proceso de formulación del acuerdo regional y selección y contratación de un coordinador o secretario técnico del proceso.
- Preparación y realización de sucesivas reuniones y talleres de trabajo, cuyo objeto ha sido la formulación conjunta de un plan estratégico para el desarrollo de la cadena regional.
- Concertación de un documento de “Acuerdo Regional” que recoja la síntesis de los resultados del proceso de planeación estratégica (diagnóstico, visión, ejes estratégicos, líneas de acción y compromisos de los distintos actores involucrados) y de los compromisos que, para su ejecución, adquieren los distintos actores que lo suscriben.
- Creación y conformación de un “Consejo Regional” de la cadena, con el carácter de instancia permanente de coordinación de compromisos y actividades derivados del Acuerdo.
- Suscripción formal del Acuerdo Regional y de la constitución del Consejo Regional de la cadena platanera.

En términos generales, los acuerdos regionales se han sustentado en los siguientes dos ejes direccionadores: mercado y desarrollo tecnológico. En el primer caso, se ha procurado avanzar en la concreción de acuerdos de comercialización orientados a la conformación o reforzamiento de alianzas productivas y, o, procesos de agricultura por contrato. En el segundo caso, se ha hecho énfasis en la concertación de una agenda de desarrollo tecnológico, sustentada en un portafolio de proyectos y la formulación y ejecución conjunta de, al menos, un primer proyecto que además de su objetivo propio, contribuya a desarrollar procesos de “aprender–haciendo” el trabajo conjunto entre actores diversos y la generación de confianza entre ellos.

Se considera importante destacar que, con base en las definiciones alcanzadas en los distintos acuerdos regionales, se ha ido logrando una armonización progresiva sobre los mercados de referencia a los cuales deben apuntar con prioridad las distintas cadenas regionales. En este sentido, las cadenas de la Costa Caribe y Urabá han definido visiones que apuntan al posicionamiento y, o, ampliación del acceso en los mercados externos, particularmente de producto fresco. La cadena de la zona Centro–Occidente enfatiza el desarrollo de procesos agroindustriales tanto para la agregación de valor al fruto como tal, como para el aprovechamiento de otras partes de la planta de plátano, sin perjuicio del acceso a nichos específicos de los mercados interno y externo del plátano dominico. La cadena de la zona de los Llanos Orientales apunta a reforzar su competitividad en los mercados del centro del país, especialmente el de Bogotá, así como al acceso progresivo a mercados externos en los que podría gozar de posibilidades, tales como los de Venezuela y el Caribe. Finalmente, la cadena de la región amazónica, cuyo núcleo más representativo está en el departamento de Caquetá, ha definido como alternativa

prioritaria los mercados regionales del sur y occidente del país, en los cuales su principal competidor es el plátano proveniente de Ecuador.

3.3 Síntesis de los Resultados del Acuerdo de la Región Centro-Occidente

Durante el año 2002, el Coordinador Nacional realizó cuatro visitas a esta región para dirigir reuniones de trabajo y talleres tendientes a la concertación del acuerdo regional⁵. El *Acuerdo de Competitividad de la Cadena Productiva de Plátano en la Región Centro-Occidente de Colombia* se firmó el 5 de junio de 2002 en Armenia. El documento del Acuerdo tiene cinco partes, a saber: 1- Diagnóstico; 2- Visión al 2010; 3- Lineamientos estratégicos para el desarrollo competitivo de la cadena regional de plátano; 4- Constitución del Consejo Regional de la Cadena; 5- Participantes en el proceso del Acuerdo.

3.3.1 Diagnóstico

Contiene una síntesis de la situación del mercado y la producción, a nivel nacional e internacional. En la parte final, se incluye un análisis de la situación de la cadena productiva de plátano en la región centro-occidente del país. La zona productora de plátano del Centro-Occidente del país comprende los departamentos de Caldas, Quindío, Risaralda, norte del Valle del Cauca, norte del Tolima y sur-occidente de Antioquia. Registra un área cultivada en plátano de 177.081 hectáreas y una producción total de 850.166 toneladas; participa con el 46% de la producción nacional. En la zona existen cultivos con rendimientos desde 4.3 toneladas por hectáreas en sistemas de pancoger, tradicionales e intercalados, hasta rendimientos de 30 toneladas en plantaciones comerciales en el departamento del Quindío.

Los problemas que afronta la cadena productiva de plátano en la región son muy similares a los que se reportan en otras zonas productoras del país. Sin embargo, como resultado de una serie de reuniones-talleres que se hicieron con los integrantes de la cadena en Armenia (Quindío), Pereira (Risaralda), Manizales (Caldas), Bugalagrande (Valle del Cauca) y Andes (Antioquia), durante los meses de marzo y abril de 2002, se precisaron los principales factores limitantes u obstáculos para el desarrollo competitivo de la cadena. Dichos factores fueron agrupados en las siguientes cinco áreas temáticas: desarrollo tecnológico y empresarial en la fase de producción del cultivo; post-cosecha; agroindustria (transformación y agregación de valor); mercados y comercialización de productos e insumos; y fortalecimiento organizacional. El diagnóstico incluye un resumen de los principales problemas identificados para cada una de estas áreas temáticas.

⁵ La Secretaría Técnica durante el proceso de formulación del Acuerdo Regional fue ejercida por María Eugenia Morales, mediante financiación del FNFH, quien contó además con el apoyo operativo de la Cámara de Comercio de Armenia y la Secretaría de Desarrollo Rural del Quindío. Con posterioridad a la firma del Acuerdo, la Secretaría de Desarrollo Rural del Quindío ha venido financiando la Secretaría Técnica de la Cadena Regional de Plátano, a cargo de María Eugenia Morales.

3.3.2 Visión 2010

Como resultado del ejercicio de análisis del diagnóstico de la cadena –a nivel internacional, nacional y regional– y partiendo de la base que la definición de la visión de futuro debe responder a una síntesis entre la realidad que se avisa como al escenario que se sueña, los actores de la cadena participantes en el proceso del *Acuerdo* formularon los siguientes elementos a tener en cuenta para la construcción de la visión:

- Hay dos claves para la consolidación de la cadena de plátano en la región: el desarrollo agroindustrial y el posicionamiento en los nichos de mercado de producto fresco, interno y externo, de los clones dominico y dominico-hartón.
- La agroindustria, que se entiende como el eslabón de la cadena donde empieza la agregación de valor y la transformación del plátano como producto primario, debe constituirse en el punto nodal a partir del cual se comience la construcción de los encadenamientos hacia delante y hacia atrás.
- Los clones dominico y dominico-hartón constituyen un patrimonio cultural regional, no sólo desde el punto de vista de la producción sino del consumo.
- Por otra parte, el desarrollo de los mercados indica que la competitividad de la cadena guardará relación –cada vez con mayor intensidad– con la vigencia de factores tales como la producción con enfoque orgánico; el establecimiento de estándares de calidad; el manejo eficiente de información por parte de los diversos actores de la cadena, el fortalecimiento de una cultura asociativa y de trabajo en equipo; la intensificación y eficiencia de los procesos de investigación y transferencia de tecnología; y la creación de una cultura exportadora en todos los eslabones de la cadena.

Con base en el marco y los elementos básicos antes definidos, se trazó entonces la siguiente visión de la cadena hacia el año 2.010:

“En el año 2010, la cadena productiva de plátano de la región Centro-Occidente de Colombia será reconocida por su significativo nivel de participación en los mercados nacionales e internacionales de plátano fresco de los clones dominico y dominico-hartón, y por el desarrollo de actividades productivas orientadas a la transformación y agregación de valor a partir de la planta de plátano, todo esto enmarcado dentro de procesos de producción limpia. En este sentido, la cadena será reconocida por sus niveles de calidad, capacidad de innovación en sus productos y la seriedad de sus integrantes en el cumplimiento de sus compromisos comerciales. La cadena operará bajo principios de equidad, sostenibilidad y competitividad, y se distinguirá por su contribución a la construcción y al fortalecimiento del capital social de la región y el país.”

3.3.3 Lineamientos Estratégicos para el Desarrollo Competitivo de la Cadena Regional

Conforme a la visión concertada, y teniendo en cuenta que la misma se logra mediante el desarrollo integral de los diferentes actores que conforman la cadena – tales como productores; agroindustriales; comercializadores; proveedores de insumos, bienes y servicios; e instituciones de apoyo– y con el objeto de direccionar adecuadamente las acciones hacia el logro de dicha visión, se acordaron los siguientes ocho ejes estratégicos con sus correspondientes objetivos (compromisos) y líneas de acción:

A) Sostenibilidad ambiental, social y económica

Objetivo: Fomentar la investigación, capacitación y divulgación de producción más limpia, haciendo énfasis en la prevención y minimización del uso de agentes contaminantes, la transferencia de prácticas de mejoramiento continuo y el fomento de la producción más limpia.

Líneas de Acción:

1. Medio ambiente, sostenibilidad y producción limpia en toda la cadena productiva de plátano.
2. Diseño y transferencia de paquetes tecnológicos, adaptados a condiciones regionales, para la producción ecológica de plátano.

B) Investigación y desarrollo tecnológico

Objetivo: Adecuar la producción regional de plátano a métodos de producción competitivos, con base en el rediseño e intensificación de los procesos de investigación y transferencia de tecnología.

Líneas de Acción:

1. Identificación de las variedades de musáceas promisorias para usos en procesos de transformación y agregación de valor, de acuerdo a los usos y desarrollos de cultivos.
2. Diseño, evaluación e implantación de sistemas de manejo integrado de plagas y enfermedades (MIPE), con énfasis en la minimización del uso de productos químicos, y de manejo integrado de suelos y aguas (MISA).
3. Regionalización de paquetes tecnológicos
4. Transferencia de tecnología
5. Desarrollo de sistemas de información integral

C) Postcosecha

Objetivo: Enfatizar la transferencia de conocimientos y los procesos de adopción de prácticas que permitan reducir las pérdidas de volumen y calidad de producto, durante el manejo de precosecha, cosecha y postcosecha.

Líneas de Acción:

1. Mejoramiento del manejo agronómico de aquellos factores de precosecha que afectan la calidad en postcosecha.
2. Definir e implementar procesos y sistemas que permitan el aseguramiento de la calidad y la reducción de pérdidas en la postcosecha.
3. Definición y estandarización de normas de calidad por variedades, para producto en fresco y de transformación.

D) Transformación del producto primario y agregación de valor

Objetivo: Aprovechamiento integral del cultivo de plátano, a través de procesos de transformación y agregación de valor, partiendo desde su raíz hasta sus frutos y residuos.

Líneas de Acción:

1. Desarrollo de un portafolio de productos derivados del cultivo.
2. Promoción de empresas alrededor del uso de subproductos

E) Aseguramiento de la calidad

Objetivo: Implementar y masificar programas de aseguramiento de calidad en cada eslabón de la cadena productiva regional de plátano.

Líneas de Acción:

1. Implantación de normas y procedimientos de aseguramiento de calidad en la cadena productiva del plátano.
2. Masificación del uso de criterios de calidad en los distintos eslabones de la cadena.

F) Comercialización

Objetivo: Apoyar la integración de los procesos de producción y comercialización, mediante la promoción de alianzas estratégicas entre ambos eslabones de la cadena y desarrollo de modelos de agricultura por contrato.

Líneas de Acción:

1. Desarrollo de estudios socioeconómicos de soporte a los procesos de comercialización
2. Investigaciones de mercado
3. Concertación entre agentes de la cadena platanera

G) Fortalecimiento organizativo

Objetivo: Promover la organización de los productores de plátano a nivel regional y la inter-actuación y concertación permanente entre los diversos eslabones de la cadena platanera regional.

Líneas de Acción:

1. Promoción de la organización gremial del sector de la producción primaria de plátano
2. Fortalecimiento institucional de la cadena platanera regional

H) Institucionalización y operativización de la cadena, a nivel regional

Objetivo (Misión): Constituir un organismo colegiado, que sea el escenario principal de concertación permanente entre los distintos actores vinculados a la cadena de plátano en la región Centro-Occidente de Colombia. Este organismo debe ser el orientador de las políticas, programas y proyectos de la cadena, de tal manera que se logre el desarrollo competitivo sostenible de la misma y de todos y cada uno de los actores que la componen.

Líneas de Acción:

1. Constitución del Consejo Regional de la Cadena de Plátano del Centro-Occidente de Colombia
2. Constitución de una gerencia o coordinación de las actividades de la cadena platanera regional

Se espera que este *Acuerdo* constituya una directriz para las políticas públicas que, directa o indirectamente, inciden en el desarrollo de la cadena platanera, así como una orientación comprometedora para las iniciativas y acciones privadas de los distintos actores que conforman la cadena. De manera particular, este documento aspira a ser una guía para conducir las decisiones de negocios y los procesos innovativos tendientes a incrementar la actividad productiva y el nivel de competitividad en los distintos eslabones que hacen parte del agronegocio platanero en la región centro-occidente de Colombia.

3.3.4 Constitución del Consejo Regional de la Cadena

El Consejo de la Cadena Productiva de Plátano de la región centro-occidente de Colombia quedó conformado así:

Instancia o Institución	Miembro del Consejo
1. Productores	JAIME ORTIZ Cooperativa de Ceylan, Bugalagrande (Valle del Cauca). ALBERTO CARDONA Cooperativa de San Bartolo, Andes (Antioquia) SILVIO TORRES REYES Beneficiarios de la Reforma Agraria FRANCISCO JAVIER ALZATE Asoplapía, Apía (Risaralda) JESÚS ANTONIO RESTREPO Apraquin (Quindío)
2. Transformadores	NELSON CASTAÑO GARCÍA Productos La Niña, Pereira (Risaralda) GUSTAVO RAMÍREZ CONCHA Precongelados del Quindío
3. Comercializadores	RUBÉN DARÍO RÍOS Comercializadora Nueva Vida, Cali (Valle) MIGUEL MAYORGA C.I. Quimbaya (Quindío)
4. Secretarías de Agricultura	DIEGO FERNANDO ALVAREZ G. Quindío MARÍA CECILIA ZULUAGA OSSA Antioquia VÍCTOR HERNÁN HURTADO Coordinador Zonal Cadena Plátano Valle GERARDO JOSE VILLALOBOS ASCARATE Secretario de agricultura del Valle
5. Academia	LUCÍA DURÁN PINILLA Universidad del Tolima, Ibagué (Tolima) MAURICIO VALENCIA ECHEVERRI Universidad La Gran Colombia, Armenia (Quindío) ROCÍO SUÁREZ Universidad del Quindío, Armenia (Quindío)
6. CORPOICA	ALFREDO RODRÍGUEZ SAAVEDRA Corpoica Regional Nueve, Manizales (Caldas) GUILLERMO CARRERO Corpoica Regional Seis, Ibagué (Tolima)
7. ICA	HUMBERTO SARDI Director ICA – Palmira EVER VARGAS ICA – Quindío
8. Cámaras de Comercio	MARIO ALBERTO ALVAREZ Cámara de Comercio de Armenia
9. SENA	ORLANDO OBANDO Regional Quindío

10. Banco Agrario	SILVIA L. ARBELÁEZ Armenia, Quindío
11. FEDEPLÁTANO	SILVERIO GONZÁLEZ FLOREZ
12. C.C.I.	ÁNGELA CÁRDENAS Pereira, Risaralda

3.3.5 Actores que Participaron en la Concertación del Acuerdo

ALCADIAS: Armenia (Quindío), Balboa (Quindío), Bugalagrande (Valle del Cauca), Belén de Umbria (Risaralda), Dos Quebradas (Risaralda).

AGOINDUSTRIAS: Comeagro, La Niña, Precongelados del Quindío, Special, Pronal S.A., Kopla, Proplat, Productos alimenticios Hill Car, Ciri LTDA.

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES: Apraquin, Asoplapía, Aplabaquim, Agropefur, Asoprosevilla, Coopacey Ceilan, Cooperativa de San Bartolo, Aproplam, Asoroso, Cobreaquiun, Asociación de Productores de Risaralda (Asoplátano).

AGENCIAS DEL BANCO AGRARIO: Armenia (Quindío), La Tebaida (Quindío), Quimbaya (Quindío), Calarcá (Quindío) y Betania (Antioquia).

CENTRO AGROAMBIENTAL DE ARMENIA

CARSE DEL QUINDIO

CÁMARAS DE COMERCIO: Armenia (Quindío), Pereira (Risaralda).

COMERCIALIZADORAS: C.I. Quimbaya, Comercializadora Nueva Vida del Valle, Jair Montoya y S.I.A..

COMITÉ DE CAFETEROS: Risaralda, Andes (Ant.), Caldas.

CORPORACIONES: CVC, CRQ, Corporación para el Desarrollo de Caldas.

CORPOICA: Caldas, Risaralda, Tolima, Quindío y Valle del Cauca.

CORPORACION COLOMBIA INTERNACIONAL

FEDEPLÁTANO

FUNDACIONES: Bioesfera, Fundación para el Desarrollo del Quindío y Centro de Productividad del Tolima.

SECRETARÍAS DE AGRICULTURA: Antioquia, Tolima, Quindío y Valle.

ICA: Risaralda, Quindío, Valle.

Red Musacol (Red Colombiana de Investigación y Desarrollo de Plátano y Banano)

UNIVERSIDADES: Universidad del Quindío, Universidad La Gran Colombia, Universidad del Valle, Universidad de Caldas, Escuela de Administración de Negocios, Universidad del Tolima.

SENA: Regionales Quindío y Valle

UMATAS: Armenia, Calarcá, Circasia, Buenavista, Filandia, Quimbaya, Génova (Quindío), Titiribí (Ant.) Betulia (Ant.), Tarso (Ant.), Betania (Ant.), Apía (Risaralda) La Celia (Risaralda) Santa Rosa de Cabal (Risaralda) , Buga la Grande y Palmira (Valle).

PRODUCTORES: 156 agricultores individuales de las distintas zonas productoras de la región centro-occidente de Colombia

3.4 Síntesis del Avance del Trabajo de Concertación del Acuerdo de Urabá

Durante el año 2002, el Coordinador Nacional realizó cuatro visitas a esta región para dirigir reuniones de trabajo y talleres tendientes a la concertación del Acuerdo Regional⁶. Desde el 22 de octubre de 2002 se dispone de un primer borrador del texto del acuerdo, sobre el cual –en principio– existe consenso entre los distintos actores involucrados en su formulación. Sin embargo, no fue posible avanzar a la suscripción del Acuerdo debido al impasse surgido por la creación de la Federación de Plataneros de Urabá (FEDEPLAUR), organización de segundo grado que reúne a las distintas asociaciones veredales y municipales de productores de plátano ya existentes en la región.

La creación de esta Federación, no obstante haber sido el resultado del proceso mismo de concertación del Acuerdo –en la medida que, en los distintos análisis realizados conjuntamente por los actores regionales de la cadena, se concluyó que era muy importante que los pequeños productores se agruparan en una sola organización y constituyeran un solo interlocutor– despertó algunas resistencias entre otros actores de la cadena, situación que hasta la fecha ha estancado el proceso tendiente a la suscripción final del Acuerdo.

En Urabá hay alrededor de 20 organizaciones de plataneros de carácter veredal y municipal, que si bien aún no alcanzan un suficiente nivel de representatividad, si constituyen una indicación del interés organizativo de los pequeños productores de esta región. Precisamente como resultado de ese interés, se constituyó FEDEPLAUR, con el objeto de agrupar a dichas asociaciones bajo una sola organización que tuviese una mayor capacidad de convocatoria y dirección entre los pequeños productores, de tal manera que sea posible avanzar más rápidamente en la implantación de un manejo adecuado del cultivo, y que pudiese inter-actuar con mayor nivel de compromiso con otros actores de la cadena platanera regional.

⁶ La Secretaría Técnica durante el proceso de formulación del Acuerdo Regional fue ejercida por Hugo Graciano, mediante financiación del FNFH, quien contó además con el apoyo operativo de la Secretaría de Agricultura de Antioquia.

Hasta ahora, el Acuerdo ha sido el resultado de un proceso participativo entre los agricultores, representados como ya se dijo por diversas asociaciones de productores, las comercializadoras internacionales con sede en la región (UNIBAN, BANACOL y SUNISA), las fundaciones sociales creadas por dichas compañías comercializadoras (FUNDAUNIBÁN y CORBANACOL), algunas organizaciones gremiales como ASOHOFRUCOL y AUGURA, el Agrupamiento Agroindustrial de Urabá y diversas entidades estatales de los órdenes nacional, departamental y regional, tales como MADR, SENA, CORPOICA, ICA, INCORA, Banco Agrario, Secretaria de Agricultura de Antioquia, CORPOURABA, CORDESU, Universidad de Antioquia y las UMATAs de los municipios que conforman la región del Urabá Antioqueño.

En general, el enfoque del acuerdo regional apunta a la consolidación de la región como primer núcleo o "cluster" nacional exportador de plátano a los mercados internacionales, especialmente los de Estados Unidos y Europa. Para tal efecto, se considera necesario trabajar, principalmente, en los siguientes tres ejes estratégicos:

- A) Manejo adecuado del cultivo (con énfasis en producción limpia).
- B) Fortalecimiento organizacional y desarrollo empresarial en los distintos eslabones de la cadena, especialmente el de los pequeños productores de plátano.
- C) Desarrollo social del eslabón de los pequeños productores plataneros, principalmente en lo concerniente a mejoramiento y saneamiento básico de vivienda.

3.4.1 Resumen del Diagnóstico

Producción Regional

Una de las grandes falencias con que se cuenta en la región de Urabá es la falta de una información confiable, que permita precisar la superficie real del cultivo, ya que se manejan diferentes apreciaciones en término de áreas. Así, por ejemplo, según el SENA son 50.000 hectáreas, de las cuales 35.000 son de tipo exportación⁷; AUGURA tiene una cifra de 23.328 hectáreas de tipo exportación; y la Secretaria de Agricultura de Antioquia maneja una cifra de 23.342 hectáreas totales, de las cuales el volumen de exportación en el año 2001 fue del 48% de dicha área⁸.

Al analizar cómo ha sido el comportamiento del área sembrada en la región, en un período de 11 años (1999 a 2001), se encuentra que el municipio de Turbo tradicionalmente es el de mayor participación con un 48,3%, que corresponden a

⁷ Propuesta para la intervención en el Sector Agrícola Renglón Plátano, SENA- Apartadó, 2000.

⁸ UMATAS, Urabá. Costos de producción y encuesta diagnóstico del cultivo de Plátano.

9.858 hectáreas; lo siguen muy por debajo los municipios de Chigorodó y San Juan de Urabá, con 11,3% y 12,2%.

Para el 2002 se tiene una proyección de áreas nuevas, debido a que se adelantan varios proyectos financiados por el Estado y organizaciones internacionales, como el proyecto de Alianzas Productivas para la Paz, con el aporte del Ministerio de Agricultura, ubicado en el municipio de Mutatá, y cuya empresa gestora es la Incubadora de Agrupamientos Agroindustriales de Urabá; este proyecto incluye 210 hectáreas nuevas; hay otro proyecto en el norte de la región de Urabá, financiado por la FUPAD (Fundación Panamericana para el Desarrollo) y ejecutado a través de la ONG Progresar, el cual comprende 100 hectáreas.

Sin embargo, por otra parte, en el primer semestre de 2001 se perdieron, o afectaron gravemente, cerca de 1.800 hectáreas por efectos de los vendavales, sobre todo en el municipio de Turbo, donde las pérdidas se estimaron en ocho mil millones de pesos.

Los rendimientos promedio del cultivo en la región no presentan realmente diferencias muy significativas de un municipio a otro; en promedio se ubican para el periodo analizado (1990-2001) en 10.286 kilos/hectárea. Los municipios de Apartado, Carepa, Chigorodo y Mutatá están por encima de este promedio, mientras que los municipios de San Juan, Turbo, Arboletes y Necoclí están por debajo del mismo; el municipio de San Pedro de Urabá registra los rendimientos más bajos.

Comercialización Externa

Los principales competidores del producto originado en Urabá son Ecuador y Venezuela, en el mercado de Estados Unidos, mientras que Costa Rica es el principal competidor en el mercado de Europa.

Las exportaciones colombianas de plátano durante el año 2001 decrecieron en 8.32% en volumen frente al 2000, al pasar de 6.1 a 5.6 millones de cajas; igualmente el valor pasó de 42.6 a 37.8 millones de dólares. Según AUGURA, el precio FOB en

Exportaciones Colombianas De Plátano (Cajas de 23.24 kilos - Valor en US\$)			
Año	Volumen	Valor	F.O.B.
1999	6,768,899	48,801,189	7.21
2000	6,142,895	42,598,531	6.93
2001	5,631,873	37,788,549	6.71
Var. 00/99	-9.25%	-12.71%	-3.81%
Var. 01/00	-8.32%	-11.29%	-3.24%

Fuente: Comercializadoras
Tabulado: AUGURA

el año 2001 se colocó en US\$ 6.71 por caja, decreciendo un 3.24% frente al registrado en el año 2000, cuando fue de US\$6.93 por caja.

A escala nacional, la producción para exportación de plátano hartón se concentra en tres comercializadoras; UNIBAN exportó durante el 2001 un total de 2.4 millones de cajas de plátano (43.29% del total exportado); el segundo lugar lo ocupa BANACOL, con una participación del 39.62% y 2.2 millones de cajas exportadas; mientras que el tercer lugar lo ocupa SUNISA con el 17.09% y 952 mil cajas.

Exportaciones Colombianas de Plátano Por Comercializadora (Cajas de 23.24 Kg.)								
	2000	Particip.	2000	Particip.	2001	Particip.	Variación	%
Uniban	2,963,510	43.78%	2,560,626	41.68%	2,438,107	43.29%	-13.59%	-4.78%
Banacol	2,485,053	36.71%	2,388,538	38.88%	2,231,291	39.62%	-3.88%	-6.58%
Sunisa	1,320,336	19.51%	1,193,731	19.43%	962,475	17.09%	-9.59%	-19.37%
Total	6,768,899	100.00%	6,142,895	100.00%	5,631,873	100.00%		-16.28%

Fuente: Comercializadoras
Tabulado: AUGURA

El principal país comprador de plátano para Colombia, en el 2001, fue Estados Unidos con 4.9 millones de cajas, que representan el 86.84% del total. El otro país hacia el que se exportó una cantidad significativa de fruta fue Bélgica, con una participación del 12.34%.⁹

La distribución del producto es realizada por las mismas tres transnacionales del Banano: United Brans (United Fruit Co), conocida como Chiquita; Castie & Cook (Standard Fruit Co) con la marca Dole, y Del Monte. Estas compañías representan casi un 60% del comercio mundial de plátano. Estas tres transnacionales pueden controlar el mercado y en gran medida, fijan las reglas del juego.

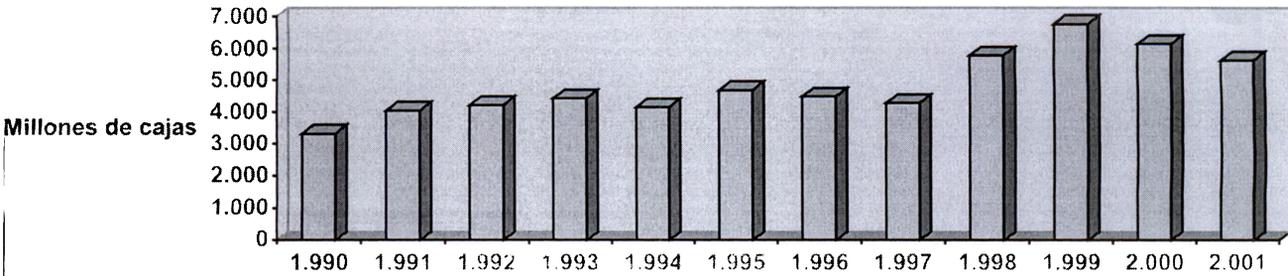
Esta estructura oligopolística está relacionada con la integración vertical de estas sociedades, que son dueñas de grandes plantaciones, barcos refrigerados y organizaciones de distribución. Esta integración vertical les permite economías de escala considerable y supone una ventaja comparativa respecto a los productores y comerciantes de menor escala. UNIBAN distribuye el producto a través de su filial TURBANA.

Las comercializadoras tienen un registro del volumen de cajas exportadas durante un período de 11 años (1990-2001); en este se puede apreciar que entre los años

⁹ Augura "Coyuntura Bananera", 2001.

1.998 y 2001 se dieron los mayores envíos de fruta al exterior, superando los cinco millones de cajas; inclusive en 1.999 se llegaron a exportar 6.768.899 cajas.

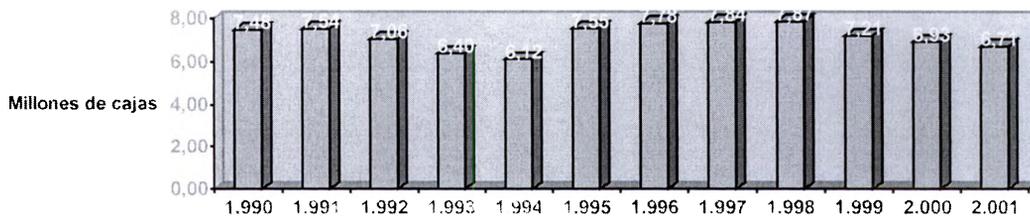
Volumen en cajas de Exportación



Fuente : Boletín AUGURA-2001.

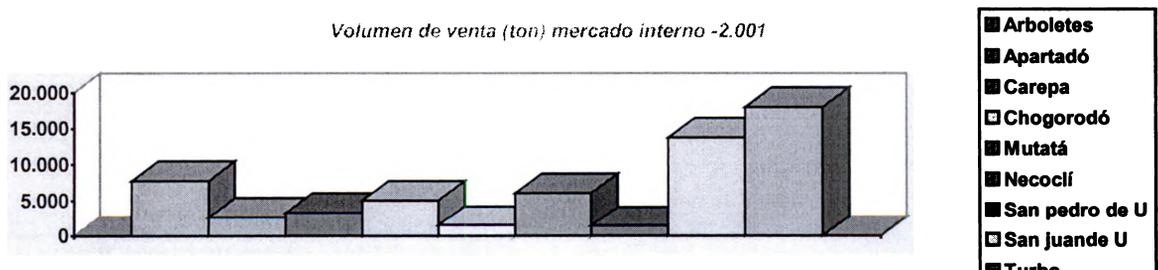
En el periodo informado por las comercializadoras (1990-2001), la caja de plátano (de 23,24 kilos) tuvo un precio FOB promedio (libre a bordo) de US\$7,21, lográndose los mejores precios en el periodo comprendido entre 1.995-1.998; la mejor cotización fue en 1998 de US\$7,87 por caja.

Precio/caja / (1.990-2001)-Boletín AUGURA



Fuente: Boletín AUGURA-2001.

Volumen de venta (ton) mercado interno -2.001



Fuente: Boletín Augura 2001.



Independiente del volumen comercializado para los mercados internacionales, con relación a la liquidación de la caja durante el período señalado, los productores argumentan que el precio FOB promedio suministrado por las comercializadoras de US\$7,21, nunca se ha logrado, y que el precio al cual se les ha liquidado se encuentra en un promedio de US\$5,3 en este periodo, que una vez descontado el valor de embarque (0.4 dólar), queda en US\$4,9 por caja.

Mercado Interno

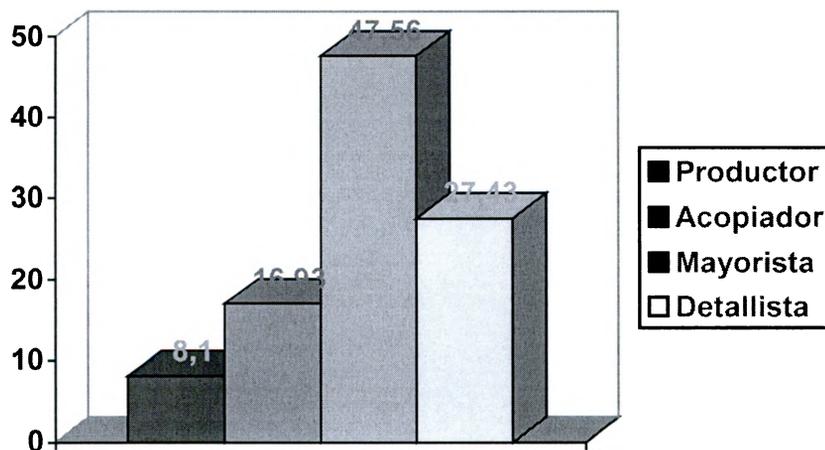
El proceso de comercialización del plátano hartón, en el ámbito interno, va de muchos productores a pocos mayoristas (sistema centralizado), quienes lo distribuyen hacia los consumidores finales. Al existir pocos demandantes, la información sobre las condiciones de mercado fluye rápidamente entre estos agentes, quienes intervienen en la fijación de precios y por ende en la mayor o menor movilidad que pueda llegar a presentar los mismos.

Básicamente el mercado interno se realiza hacia la Costa Atlántica en un 80%, comercializándose hacia Barranquilla, Cartagena, Sincelejo, Montería, Sahagún y Cauca; para Medellín se comercializa el 20 %.

Si bien en todos los municipios sale fruta de rechazo para el mercado interno, es Turbo, por área, el que más contribuyó en el año 2001, con más de 17.970 toneladas, seguido por San Juan de Urabá con 13.816, Arboletes con 7.831, Necoclí con 6.020 y Chigorodó con 5.070 toneladas.

Como se puede apreciar en la distribución de los márgenes de comercialización para el mercado de la Costa Atlántica, es el mayorista quien obtiene las mejores utilidades en el mercadeo (47,5 %), doblando en el margen de ingresos al detallista el cuál obtiene un 27,43 % del negocio; el acopiador básicamente se gana el transporte del producto, mientras que el margen de ganancia del productor es el más bajo, con un aporte solo del 8,1%.

Distribución de los Margenes de Comercialización Mercado Barranquilla-2001-



Fuente: SIPSA-Secretaria de Agricultura de Antioquia (Precios a Nivel Productor).

Principales Características Sociales de la Producción

El sector platanero de Urabá es el prototipo de la economía campesina minifundista, donde de un total de 7.478 productores (según el censo arrojado por las Umata), 5.385, es decir el 72% poseen fincas entre 1 y 4 hectáreas; 1.645 productores (22%) tienen un área comprendida entre 5 y 10 hectáreas; es decir que se tiene un 94% de productores que no superan las 10 hectáreas como unidades económicas de producción. Un 5% de los productores, o sea 373, tiene una extensión entre 11-20 hectáreas y solo un 1% de los productores (75) posee un área mayor a 20 hectáreas. Por otra parte, existe un 29% de productores que no tienen sus predios debidamente legalizados.

HECTÁREAS/PRODUCTOR Y RANGO (%)

Rango (has)	Numero de productores	Porcentaje
1-4	5385	72
5-10	1645	22
11-20	373	5
Mas de 20	75	1
TOTAL	7478	100

Fuente: FUNDAUNIBAN, UMATAS

El tipo de vivienda de los productores de plátano es muy deficiente; el 95 % son construcciones de madera, cemento y zinc, y carecen de los servicios básicos

(Informe de Gestión No. 6)

domiciliarios. La observación de normas de salud ocupacional es muy baja y del total de productores, el 85% se encuentra en el estrato 1 del SISBEN y el 5% en el estrato 2.

Con relación a la educación, el 90% de los productores son analfabetas o tienen primaria incompleta y solo el 10% tiene la primaria completa; existen algunos municipios como Apartadó, donde se encuentran productores con nivel de secundaria y técnico pero su participación porcentual es mínima. Los escenarios de recreación son pocos, existiendo en algunos municipios canchas de fútbol como único medio de esparcimiento.

ASPECTOS SOCIALES

Vivienda		Servicios		SISBEN		Educación		Escenarios	
Rango(%)		Domiciliarios		Rango(%)		Rango(%)		Deportivos	
Buen estado	5%	Lo tiene	5	Estrato 1	85	Primaria	10	Existe	10
Mal Estado	95%	No tiene	95%	Estrato 2	5	Incompleta	90	No existe	90

Fuente: FUNDAUNIBAN, UMATAS

En cuanto a organización de los productores, se registra una atomización de grupos de productores. La encuesta elaborada por las UMATA, indica que no en todos los municipios de la región existen asociaciones de productores vinculados al producto. Así por ejemplo, no tienen Carepa, Chigorodó, Mutatá y San Pedro. Del total de productores, según la encuesta, aproximadamente el 22% hacen parte de alguna asociación.

DISTRIBUCCION DE ASOCIACIONES Y PRODUCTORES EN LA REGION

Municipio	N° de Asociaciones	N° de Productores
Arboletes	1	564
Apartado	4	353
Carepa		464
Chigorodó		540
Mutatá		245
Necoclí	1	1.400
San Pedro		636
San Juan	4	576
Turbo	3	2700
TOTAL	13	7478

Fuente: Encuesta UMATAS, 2002

Infraestructura y Tecnología de Producción

En general la infraestructura de producción (drenajes, cable vía), como el equipamiento para los procesos de cosecha, postcosecha (empacadora) y mercadeo (vías terrestres) es muy deficiente.

El grado de acompañamiento técnico a los productores es también muy bajo, dada la magnitud y dispersión del área platanera. Básicamente la asistencia técnica en la región está dirigida al cultivo de banano y muy poco al plátano. Sin embargo, las comercializadoras están iniciando un proceso de acompañamiento al productor, pero con mayor énfasis a la parte de cosecha y poscosecha.

Tecnología y Costos de Producción

El plátano en la región está establecido como un sistema en monocultivo, a excepción del municipio de San Juan de Urabá donde está asociado con el coco en un 20% de su área sembrada. Generalmente se establece sin la planificación de siembras; por lo tanto se crean conflictos sobre uso del suelo. Si bien los productores dicen tener conocimiento del proceso productivo, se evidencian debilidades las cuales se detallan a continuación.

Semilla de Plátano Hartón: Se obtiene de las mismas plantaciones, sin obedecer a un criterio específico y su manejo no es el más adecuado. Normalmente la densidad por hectárea es de 1.111 plantas, utilizándose distancias de tres metros en cuadro o tres bolillo. Esta densidad de siembra con el tiempo puede aumentar, debido al poco manejo del cultivo y es factible encontrar, al cabo de 4-5 años, densidades de 1.700-1.800 plantas por hectárea, lo que lógicamente aumenta la incidencia de los problemas sanitarios.

Red de drenajes: Lo recomendable es realizar esta práctica antes de hacer el trazado y la siembra. Pero en la mayoría de predios se ejecuta cuando el cultivo está establecido y el productor percibe algo de ingresos, que le permiten asumir parte de los costos de construcción de canales. Los altos costos de adecuación no permiten realizarlos de la forma técnicamente recomendada.

Manejo fitosanitario: Es quizás uno de los mayores nudos críticos del cultivo; de una parte la condición endémica de la zona a la Sigatoka negra (*Mycosphaerella Fijiensis* var *difformis*), hace necesario el manejo de ésta en forma constante y periódica. Sin embargo, apenas el 25% de los productores realiza esta labor en forma regular; el 75 % que no la realiza aduce factores de costos, tanto por los productos a aplicar como por su aplicación. Actualmente su manejo está en alrededor de \$70.000/hectárea/ciclo, en forma aérea, y \$45.000, en forma terrestre; deben aplicarse entre 12 y 14 ciclos/hectárea/año. El número de ciclos está determinado por las condiciones climáticas de la zona y las condiciones económicas de los productores. En algunos municipios, como Apartado y Turbo, se reportan áreas afectadas por problemas de Bacteriosis y, en forma más concreta, por problemas de

“Moko” (*Pseudomonas Solanacearum*), enfermedad que de lograr desarrollar altos estados de virulencia, traería como consecuencia posible, no solo la desaparición de áreas para el cultivo del plátano, sino también del banano.

Labores culturales: El productor conoce este componente (deshije ó desmache, deshoje, despunte, embolse y otras), pero no realiza una adecuada planificación de las labores; por lo tanto se presenta un desgaste del agricultor tanto físico como económico. La fertilización se realiza sin tener parámetros de oferta de nutrientes del suelo (sin análisis de suelo); en este caso se maneja por ciclos de fertilización y se encuentra que, en la mayoría de las plantaciones, se realizan hasta 4 ciclos/año; lo más usual es la mezcla 2 bultos de Urea con un bulto de cloruro de potasio, cada 3 meses.

Estructura de costos de producción: Si bien en la región se registran condiciones muy distintas de una zona a otra, determinadas por factores de tipo agro-climático, vial y tecnológico, entre otras, se construyó una estructura de costos de producción con base en la información suministrada por las UMATA de todos los municipios, obtenida a partir de información de los productores. Esta estructura corresponde al año 2001.

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN LA REGION DE URABÁ EN EL AÑO 2001					
Municipio	Costos de Establecimiento	Sostenimiento crecimiento	Sostenimiento producción	Cosecha-Poscosecha	Total
Arboletes	1.042.000	1.062.000	854.000	695.560	3.653.560
Apartadó	2.095.000	538.000	1.828.100	1.224.000	5.685.100
Carepa	1.725.000	1.394.000	2.184.000	710.040	6.013.040
Chigorodó	2.106.000	376.900	1.073.900	1.238.184	4.794.984
Mutatá	2.026.500	907.200	2.159.400	1.026.880	6.119.980
Necoclí	1.683.333	294.800	786.700	827.200	3.592.033
San Pedro de Urabá	630.000	637.000	515.000	751.759	2.533.759
San Juan de Urabá	1.320.000	505.300	884.800	871.160	3.581.260
Turbo	1.097.600	1.167.500	1.121.000	2.034.600	5.420.700

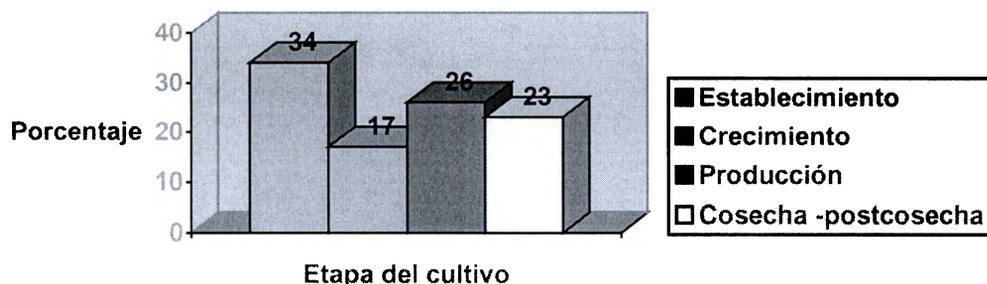
Fuente: censo municipal de costos de producción 2001, UMATA.

Como se puede apreciar los costos de producción en cada municipio presentan diferencias altamente significativas, independiente de la etapa que se observe. Es así como los municipios de Mutatá y Carepa presentan los mayores costos por hectárea con \$6.119.980 y \$6.013.040 respectivamente, muy por encima del municipio de San Pedro de Urabá, que presenta costos de \$2.533.759/ha. Los municipios de Apartadó y Turbo les siguen en niveles de costos por encima de

\$5.400.000/ha. En tercer lugar se ubica el municipio de Chigorodó con costos por encima de \$4.500.000/ha. En cuarto lugar figuran los municipios de Arboletes, Necoclí y San Juan de Urabá, con costos superiores a \$3.500.000/ha. Esta distribución de costos tan marcadamente diferente entre municipios, se puede explicar no sólo por los paquetes tecnológicos aplicados, sino por los costos de adecuación (red de drenajes), que en esta etapa es el de mayor contribución.

La distribución de los costos por etapa del cultivo es la siguiente:

Distribución de los costos de producción por hectarea en la región (2001)



Fuente: Consenso Agropecuario UMATA-2001.

En la distribución de los costos del cultivo, se observa como la etapa de establecimiento es la que más contribuye dentro de la estructura (34%), seguida por las etapas de producción y de cosecha-postcosecha con un 26% y 23%, respectivamente. En este sentido, resulta claro que son los costos de adecuación de suelos, en los cuales se incluyen labores como la elaboración de canales primarios, secundarios, terciarios y las sangrías, los que tienen mayor incidencia. Inclusive, hay municipios donde esta labor está por encima del \$2.000.000, como es el caso de Apartadó, Chigorodó y Mutatá; esto indica que en estos municipios los suelos presentan inconvenientes desde el punto de vista físico, que implican la evacuación de volúmenes de agua para que sean aptos al cultivo. No obstante en otro municipio como San Pedro de Urabá, este concepto no es tan alto y no supera los \$630.000/ha., aunque es posible que haya faltado mayor precisión en la información recolectada.

Crédito, Financiación e Incentivos

La política de crédito en el sector platanero en la región, se ha venido reformulando por parte de las entidades crediticias, ya que en un principio le prestaban

directamente el productor, presentándose altos vencimientos de cartera. El productor platanero, en términos generales, no ha manejado en una forma responsable los créditos otorgados, ya sea a través de la Caja Agraria, FODES (Fondo para el Desarrollo de la Economía Solidaria) o, más recientemente, el Banco Agrario.

De otra parte las comercializadoras, que antes facilitaban créditos a través de sus fundaciones sociales CORBANACOL Y FUNDAUNIBAN, hoy lo hacen a través del sistema bancario y ellas realizan el aval; para tal efecto, el crédito es descontado de lo generado por exportación de cada uno de los productores.

En términos generales la cartera actual, gracias a la nueva modalidad de desembolso de los créditos, es buena; el índice de vencimiento es de sólo el 1%. En el 2001 se realizaron préstamos por valor de siete mil quinientos millones de pesos, y el mayor porcentaje se dio para las labores de drenajes de suelos; como este componente está amparado por el Incentivo a la Capitalización Rural, mediante el cual se le reconoce al productor un porcentaje entre el 20% y el 40% de los costos, se entregaron mil cuatrocientos millones de pesos por este concepto a los productores en el 2001.

La modalidad de crédito para las entidades crediticias es buena, ya que ellas se respaldan en las comercializadoras. Para el crédito solicitado por los productores, las comercializadoras toman como parámetro las cajas tipo exportación que se pueden generar en la finca. Sin embargo, este tipo de mecanismo para acceder al préstamo, no permite hacerle un verdadero seguimiento a las actividades programadas con el préstamo, lo cuál arroja interpretaciones de diferente índole como que el crédito no alcanza, que la actividad genera pérdidas, que la modalidad donde la comercializadora es la avaladora del crédito y la forma como la descuenta no le sirve al productor, etc. La última política adoptada por las comercializadoras es cruzar toda la información concerniente al productor, es decir llevarle un registro a cada productor, independientemente con cuál compañía exporte; esto permite conocer no sólo el manejo de los créditos, sino también la cartera que tiene cada productor.

Componente Ambiental

Este componente está altamente alterado en toda la región, aunque no sólo por el caso del cultivo de plátano, sino también por efecto de otras actividades productivas. Existen conflictos entre el uso actual del suelo y su uso potencial; además, hay una baja o nula aplicación de la regulación existente con relación a las aplicaciones de productos químicos. En el proceso de postcosecha se presenta alta contaminación por los materiales y productos degradables y no degradables usados.

3.4.2 Visión 2010

En el año 2010, el agrupamiento agroindustrial platanero de Urabá será líder en el mercado internacional. Para tal efecto, Urabá será el mayor núcleo productor y exportador de plátano de Colombia, gracias al fortalecimiento y modernización de todos los eslabones que conforman la cadena productiva. Así mismo, existirá una sólida organización gremial que garantizara los principios de calidad en la producción, equidad social, sostenibilidad ambiental y competitividad. El agrupamiento se distinguirá por su contribución a la construcción y al fortalecimiento del capital social de la región con el apoyo decidido del Estado.

3.4.3 Marco del Acuerdo Regional

El acuerdo de la cadena productiva de plátano en Urabá se enmarca en la estrategia trazada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que busca estimular el desarrollo concertado de las cadenas productivas, bajo criterios de integración entre todos los actores, quienes deben comprometerse a trabajar conjuntamente en la búsqueda de soluciones a los problemas, desde la fase de producción en finca hasta el consumo final. La viabilidad de la estrategia se fundamenta en el mantenimiento de un entorno macroeconómico favorable, que permita la operatividad y sostenibilidad de los acuerdos sectoriales de competitividad, y la generación de espacios participativos entre los actores de los diferentes eslabones.

En el marco referido, los actores regionales del acuerdo de la cadena de plátano en Urabá, asumen el compromiso de concertar un acuerdo regional específico para fortalecer el desarrollo de la cadena en la región de Urabá. Además, de esta forma se hace realidad la integración entre productores, comercializadores, organizaciones gremiales, entidades y programas estatales y privados de apoyo.

3.4.4 Operatividad Institucional (Suscriptores del Acuerdo)

El Acuerdo es el resultado de un proceso participativo y de consenso, realizado en el año 2002, entre diversos actores de la cadena regional platanera; todos ellos estarán representados en el órgano de dirección de este acuerdo, al que se denominará Consejo Regional de la Cadena Productiva de Plátano en Urabá. En consecuencia, este consejo estará conformado por representantes de las siguientes entidades y organizaciones: Federación de Plataneros de Urabá (FEDEPLAUR); las comercializadoras internacionales con sede en la región (UNIBAN, BANACOL y SUNISA); las fundaciones sociales creadas por dichas compañías comercializadoras (FUNDAUNIBÁN y CORBANACOL); las organizaciones gremiales (ASOHOFrucOL y AUGURA); el Agrupamiento Agroindustrial de Urabá y la Incubadora de Empresas de Urabá; y diversas entidades estatales de los órdenes nacional, departamental y regional, tales como MADR, SENA, CORPOICA, ICA, INCORA, Banco Agrario, Secretaria de Agricultura de Antioquia, CORPOURABA, CORDESU, Universidad de Antioquia y las UMATAs de los municipios que conforman la región del Urabá Antioqueño.

3.4.5 Propósitos

El propósito general de este acuerdo es el aumento de la competitividad a lo largo de toda la cadena platanera regional, mediante prácticas sostenibles, equitativas y de confianza que garanticen una participación social de los beneficios del negocio platanero, bajo un enfoque sistemático, donde tenga asiento el sector privado, los gremios, los productores, los comercializadores y el sector estatal.

Los propósitos específicos del Acuerdo son:

- Mejorar los niveles de negociación entre productores organizados y entidades comercializadoras.
- Fortalecer un proceso de organización de los productores bajo criterios empresariales.
- Incrementar los niveles de productividad de la producción primaria de plátano, mediante la dotación y aprovechamiento de instrumentos de apoyo.
- Mejorar el entorno socio económico de los productores primarios de plátano (vivienda, salud, educación, recreación).
- Aplicar conceptos sostenibles a los procesos productivos y de comercialización.
- Incrementar el nivel general de competitividad de la cadena platanera regional y el de cada una de las unidades de negocio que la conforman.

3.4.6 Compromisos

1. Los productores mejorarán sus niveles de organización, a partir de la conformación de un ente aglutinador y coordinador de las diversas asociaciones y organizaciones de base existentes actualmente. Dicho ente se segundo grado asumirá la vocería de los productores primarios.
2. Los productores y comercializadoras se comprometen a gestionar el establecimiento de contratos de comercialización del producto, bajo el modelo de agricultura por contrato.
3. El Consejo Regional de la Cadena Productiva de Plátano de Urabá, gestionará el apoyo del Gobierno Nacional y de otras instancias públicas y privadas de los niveles internacional y regional para:
 - La creación de la Federación de Plataneros de Urabá.
 - El mejoramiento de la infraestructura vial regional
 - La realización de campañas que permitan mejorar el posicionamiento en los mercados externos.
 - El desarrollo social y empresarial del eslabón de los productores primarios.
 - La operación de un subsistema de información y monitoreo del acuerdo.

4. La Incubadora de Agrupamientos Agroindustriales del Urabá (INCUBAR URABÁ) hará parte de la coordinación del eje estratégico agroindustrial del plátano, el cual está definido por medio de los proyectos que aparecen en la matriz de marco lógico que hace parte de este acuerdo.
5. FUNDAUNIBAN, CORBANACOL, CORDESU y el SENA, propenderán por la organización de los productores con criterio empresarial, además del fortalecimiento del entorno socio económico de los productores, mediante el fortalecimiento y ejecución de programas y proyectos de salud, vivienda, educación y recreación.
6. CORPOICA, ICA, CORPOURABA, SENA, Universidad de Antioquia, y las UMATA de los municipios que conforman la región de Urabá, tendrán a su cargo el liderazgo de las actividades tendientes a obtener productos tecnológicos que se ajusten a criterios de competitividad y sostenibilidad. Además coordinarán e intensificarán acciones de transferencia de tecnología, normatividad ambiental, capacitación y extensión, que favorezcan la modernización tecnológica de las unidades de producción platanera regional.
7. La Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural de Antioquia, coordinará el Consejo Regional de la Cadena Productiva de Plátano en Urabá.
8. El ICA liderará y coordinará las acciones de protección sanitaria de la producción de plátano.
9. El INCORA coordinará todos aquellos proyectos y acciones encaminadas a solucionar el problema de tierras en el sector platanero y, en particular, la regularización de los títulos de propiedad de las fincas campesinas dedicadas a la explotación platanera.
10. Se solicitará a la Bolsa Nacional Agropecuaria vincular al plátano como producto de negociación en la misma, bajo condiciones similares a los que operan para otros productos agrícolas.
11. Si en un futuro se llegare acordar la aplicabilidad de la ley 118 de 1994 al sector platanero de Urabá, el Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola reinvertirá, como mínimo, el noventa por ciento (90%) de lo recaudado en la región del Urabá Antioqueño, en proyectos específicos cuyos beneficiarios directos sean los productores plataneros de la región y que sean coordinados por el Consejo Regional de la Cadena Productiva de Plátano en Urabá.
12. Se promoverán alianzas estratégicas entre entidades del conocimiento como COLCIENCIAS, ICA, CORPOICA, Universidades, Instituto Nacional de Biotecnología y la participación activa de la empresa privada, para fortalecer el desarrollo tecnológico de la cadena.

13. El CARCE gestionará y asesorará todo lo concerniente a la aplicación de las políticas y programas de comercio exterior, a nivel departamental.
14. El Gobierno Nacional a través de FINAGRO, El Banco Agrario y los demás intermediarios financieros, pondrá a disposición de los integrantes de la cadena, los instrumentos de la política de crédito agropecuario creados para la reactivación sectorial. En este sentido, este acuerdo se acoge a toda la reglamentación para el acceso a créditos de FINAGRO.
15. El Banco Agrario se compromete a estudiar y decidir oportunamente las solicitudes del sector platanero regional, de tal manera que se eviten retrasos en las diferentes labores del cultivo.

3.5 Síntesis del Avance del Trabajo de Concertación del Acuerdo en el Meta

Durante el año 2002, el Coordinador Nacional realizó cinco visitas a esta región para dirigir igual número de talleres de trabajo, tanto en Villavicencio como en Fuente de Oro (Meta)¹⁰. Al terminar el año 2002, se dispone de un borrador del texto del acuerdo, que está a consideración del MADR.

En términos generales, el acuerdo regional prioriza seis líneas de acción, a saber:

- A) Fortalecimiento organizativo de los productores. Sólo en el departamento del Meta existen 25 asociaciones que vinculan productores de plátano, pero en su mayoría no poseen la fortaleza y capacidad de convocatoria requeridas para desarrollar un proceso orientado a promover modelos de producción y comercialización asociativa. Además, se requiere la coordinación de acciones para canalizar recursos hacia la formación empresarial de los productores.
- B) Desarrollo tecnológico. Existe una marcada debilidad en los procesos de asistencia técnica y transferencia tecnológica en las fases de producción y comercialización, para lo cual se hace necesario el fortalecimiento de las UMATAS y, o, la promoción de nuevos mecanismos de prestación de asistencia técnica pagada bajo esquemas asociados, que permita introducir modelos tecnológicos y productivos orientados a la reducción de costos de producción, producción limpia, obtención de productos que cumplan estándares mínimos de calidad, y sostenibilidad del negocio platanero.
- C) Desarrollo empresarial. Se registra una marcada debilidad en la formación empresarial de los distintos actores de la cadena. Por ello el Acuerdo plantea con carácter prioritario procesos de capacitación y acompañamiento

¹⁰ La Secretaría Técnica durante el proceso de formulación del Acuerdo Regional fue ejercida por Eduardo Roldán, mediante financiación del FNFH, quien contó además con el apoyo operativo de la Fundación Mediterráneo de Villavicencio.

empresarial, dirigido a dotar de herramientas de administración a distintos tipos de grupos asociativos, así como acciones y compromisos tendientes a un mejor uso y aprovechamiento de sistemas de información como el SISHO de ASOHOFRUCOL, el SIPSA del MADR (operado por la CCI) y el Observatorio de Competitividad (operado por el IICA).

- D) Alianzas comerciales. Se busca materializar negociaciones y acuerdos de compra-venta de plátano, de carácter permanente, entre productores y comercializadores de plátano hartón llanero.
- E) Desarrollo de la cadena de agregación de valor. Se pretende avanzar en la identificación y materialización de iniciativas de desarrollo de la agroindustria platanera en el Meta, con énfasis en procesos de aprovechamiento de subproductos y viabilización de nuevas alternativas de comercialización diferentes al mercado de producto fresco.
- F) Mejoramiento de infraestructura. Se plantean, con carácter prioritario, el apoyo a la construcción del Distrito de Riego del Ariari y la gestión ante distintas instancias gubernamentales para el mejoramiento de las carreteras de penetración y los sistemas de comunicación de las zonas plataneras.

3.5.1 Resumen del Diagnóstico

En términos generales, el diagnóstico incluye una síntesis de las principales características ambientales de las zonas de producción de plátano en el Meta, el registro de las áreas y volúmenes de producción, la descripción de los sistemas productivos, la caracterización de la comercialización y el mercado de plátano, y un análisis del desarrollo organizativo en los niveles gremial y de las instituciones prestadoras de servicios de apoyo.

Características Ambientales de las Zonas Plataneras

Pluviosidad: en el departamento del Meta se presentan durante el año dos períodos climáticos claramente definidos; un período de lluvias de abril a noviembre y un período seco de diciembre a marzo. La gran mayoría del territorio recibe entre 2.500 y 4.000 mm. de lluvia al año, lo cual es más que suficiente para el cultivo del plátano, ya que este necesita 150 mm. mensuales para un eficiente desarrollo. Más bien, el exceso de lluvia en algunas épocas del año ocasiona problemas como inundaciones, lo cual descarta aquellas zonas productoras que están a más de 30 Km. de la zona del Piedemonte de la cordillera oriental, por el caudal que alcanzan los ríos en estas zonas en las épocas de lluvias. De otra parte, las inundaciones son uno de los aspectos que influye sobre la distribución e incidencia del Moko; además, la presencia de agua líquida sobre las hojas más jóvenes en la época de lluvias aumenta la severidad de la Sigatoka negra.

Temperatura: en los municipios productores de plátano oscila entre 22 y 27°C, que es muy adecuada para el desarrollo del cultivo. Las condiciones de temperatura, y en general las condiciones climáticas de la región, implican una importante ventaja comparativa para el cultivo del plátano debido a que el ciclo vegetativo es de 11 a 12 meses. Sin embargo, en la parte alta del municipio de Lejanías, uno de los principales productores de plátano del departamento, la temperatura promedio es de 22°C, lo cual determina una prolongación en el ciclo vegetativo del cultivo de aproximadamente dos meses.

Humedad Relativa: oscila entre el 80 y 89% durante la época de mayor precipitación y de 68 a 75% durante la época seca. La alta humedad relativa es determinante para el desarrollo y severidad de la Sigatoka negra; por lo tanto, en esta época se deben hacer el mayor número de controles de la enfermedad.

Vientos: en la región los vientos se registran entre los meses de septiembre y marzo, cuando evolucionan desde los 20 hasta los 40 Km. Por hora. Los vientos deflecan las hojas y ocasiona dobladura en el seudotallo y volcamiento de la planta en las plantaciones viejas que están embalconadas. En la época de verano el mayor problema es que son vientos secos que influyen sobre la transpiración de la planta, ocasionando mayores pérdidas de agua. Además, los vientos fuertes y secos de la época de verano contribuyen a la transmisión de la Sigatoka negra, ya que durante esta época se producen las ascosporas, que son diseminadas en forma rápida por este medio.

Suelos: las zonas productoras de plátano del Meta están ubicadas, principalmente, en las vegas de los ríos Ariari (municipios de El Dorado, El Castillo, Cubarral, parte de Lejanías, Granada, Fuente de Oro, Puerto Lleras y Puerto Rico); Duda (municipios de Mesetas y La Uribe); Guejar (municipios de San Juan de Arama y Vista Hermosa) y Guape (municipio de Lejanías). Por ser vegas de río, los suelos son producto de acumulaciones de sedimentos y se caracterizan por poseer una estructura franco-arenosa, ser ricos en calcio y medianos en magnesio y potasio. En algunos casos, como las vegas del río Ariari y las del Guape, son suelos muy ricos en fósforo, poseen niveles medios a bajos de nitrógeno, pero son deficientes en boro, zinc y cobre. Se trata de suelos profundos que garantizan un buen desarrollo radicular y en donde, contrario a lo que dice la literatura mundial sobre el cultivo del plátano, se pueden encontrar raíces primarias hasta 1.20 metros de profundidad, razón por la cual las plantas no se ven muy afectadas durante la época de verano, ya que pueden extraer el agua hasta esta profundidad.

Área y Volumen de Producción

Como puede observarse en el siguiente cuadro, de acuerdo con las cifras de la Secretaría de Agricultura del Meta, en el departamento se registra una superficie platanera que oscila entre 18 y 23 mil hectáreas. En el año de 1999 se registró una disminución en el área sembrada, producto del abandono de las plantaciones por parte de los productores, debido a la disminución en la calidad de la fruta por efecto

de la Sigatoka negra. Los rendimientos varían entre 11 y 17 toneladas por hectárea y las producciones anuales entre 200 y 290 mil toneladas. Para el año 2002, se estima una superficie de 19.000 hectáreas, un rendimiento de 14 toneladas por hectárea y una producción de 266.000 toneladas.

Evolución del Área y la Producción de Plátano en el Departamento del Meta, Durante el Período 1990-2002

Año	Área (Ha.)	Rendimientos (Kg./Ha.)	Producción (Ton.)
1993	18.592	11.275	209.621
1994	18.975	11.500	216.143
1995	23.023	14.960	344.424
1996	20.515	13.880	284.748
1997	21.965	12.540	275.441
1998	20.804	14.763	207.834
1999	14.078	17.300	197.834
2000	22.439	15.667	271.277
2001	18.547	13.557	294.177
2002*	19.000	14.000	266.000

Fuente: Secretaría de Agricultura del Meta.

* Estimación por consenso de los actores de la cadena platanera durante los talleres de diagnóstico.

En cuanto a la distribución de la superficie platanera por municipio, en el cuadro que se presenta en la página siguiente puede observarse que los mayores productores son los municipios de Fuente de Oro, Granada, Mesetas, Lejanías, La Uribe y Vista Hermosa.

Como puede deducirse del análisis del gráfico que se presenta enseguida del citado cuadro, la mayor dinámica productora corresponde al municipio de Fuente de Oro, que no sólo registra alrededor del 43% del área platanera del departamento, sino que en los últimos años viene registrando un importante crecimiento en la superficie sembrada y en el volumen de producción.

Características del Sistema de Producción¹¹

Los productores son, en general, personas cuya actividad productiva principal es el cultivo del plátano (75%); un pequeño porcentaje de ellos debe vender su mano de obra, debido a que los bajos niveles de tecnificación del cultivo disminuyen su rentabilidad; algunos otros se dedican a otras actividades como ganadería y comercio. Aunque la mayoría ha nacido en el departamento del Meta, una proporción importante, que se estima en casi el 50%, provienen de otras partes del país, en especial del Tolima y Cundinamarca.

¹¹ Esta información se apoya en el libro de Martínez, Becerra y Villamil (1997) "Evaluación del sistema de producción del plátano en el departamento del Meta" y en los análisis que, con base en el mismo, se realizaron en los Talleres de Diagnóstico con la participación de distintos actores de la cadena de plátano en el Meta para efectos de la concertación del Acuerdo de Competitividad correspondiente.

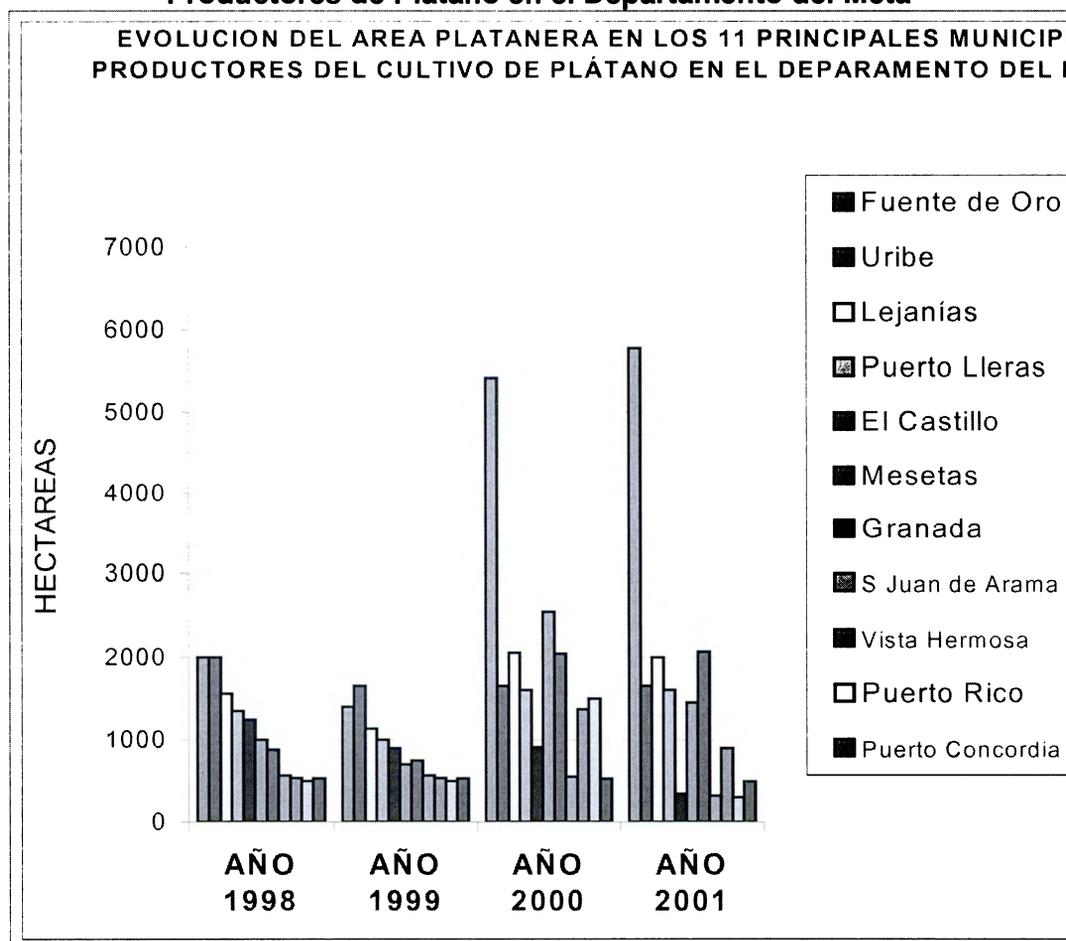
El tamaño de las fincas es muy pequeño; un 75% de ellas tiene menos de dos hectáreas, por lo cual se puede considerar que el productor de plátano del Meta es minifundista. En las explotaciones pequeñas la diversificación es mayor con otros cultivos; entre tanto, el uso de los pastos se incrementa en la medida en que aumenta el tamaño del predio. La gran mayoría de los productores vive en la finca y, algunos, en una población cercana.

**Área, Producción y Rendimiento del Cultivo de Plátano,
por Municipio del Departamento del Meta, en el Año 2001**

Municipios	Área (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Kg./Ha.)
Villavicencio	348	1.712	8.000
Acacias	160	2.800	20.000
Barranca de Upia	40	400	10.500
Cabuyaro	160	840	12.000
Castilla la Nueva	45	10	12.000
Cubarral	40	480	16.000
Cumaral	35	500	25.000
El Calvario	16	98	7.000
El Castillo	340	7.820	23.000
El Dorado	35	525	15.000
Fuente de Oro	5.770	126.940	22.000
Granada	2.070	51.750	25.000
Guamal	18	207	9.000
La Macarena	0	0	0
Lejanías	2.000	18.000	20.000
Mapiripan	410	4756	11.600
Mesetas	1.450	20.300	14.000
Puerto Concordia	496	4284	9.000
Puerto Gaitán	82	820	10.000
Puerto López	120	1.440	12.000
Puerto Rico	300	6.600	22.000
Restrepo	75	525	7.000
S Carlos de Guarda	10	90	9.000
S Juan de Arama	317	6.340	20.000
San Martín	60	840	14.000
Vista Hermosa	900	8.550	9.500
Uribe	1.650	11.550	7.000
Total	18.547	294.177	13.557

Fuente: Secretaría de Agricultura del Meta.

Evolución de la Superficie Platanera en los Principales Municipios Productores de Plátano en el Departamento del Meta



FUENTE: Cálculos de la Secretaría Técnica del Acuerdo Regional de Competitividad de Plátano en el Meta, con base en Talleres Regionales para Elaboración del Acuerdo de Competitividad.

La mayor parte de los productores siembra bajo el sistema de monocultivo y posee plantas de plátano de diferentes edades, debido a la costumbre que tiene el productor de ir colocando semillas en los sitios que van quedando vacíos por la muerte de plantas. Casi siempre se usan distancias de siembra de 2m x 2m, 2m x 2.50m ó 3m x 3m. Quienes tienen un sistema de producción asociado, lo suelen hacer con yuca, maíz, frutales y cacao. Predomina la variedad Hartón; se estima que apenas un 2% del área corresponde a los clones Dominico Hartón (introducido por la Federación de Cafeteros), Topocho y Banano. Se estima que un 60% de los productores utiliza semilla de su propia finca, mientras que un 35% utiliza semillas de otras fincas.

En materia de abonamiento, en el caso de la zona productora del Ariari, el 80% de los productores hace alguna fertilización; en otras zonas productoras como es el caso de las vegas del río Duda y Quejar, se considera que sólo un 10% de los productores fertiliza.

Los principales problemas sanitarios se originan en la Sigatoka negra, el Moko, la Bacteriosis y la Sigatoka amarilla.

Después de cortado el plátano, prácticamente no se realiza ninguna labor de post-cosecha. La mayor parte de los productores no clasifica el plátano; se estima que apenas un 15% clasifica por tamaño y sólo un 1% clasifica el plátano y lo trata con algún fungicida y, o, un desmanchante.

Los costos de producción, para una distancia de siembra de 3m x 2m (1.666 plantas/Ha.), se estiman en 4 millones de pesos, mientras que para una distancia de siembra de 2m x 2m (2.500 plantas/Ha.) se estiman en 6 millones de pesos.

Contrariamente a lo que sucede con otro tipo de cultivos de la economía campesina, la mayor parte de los productores, sobre todo en la zona del Ariari, contratan mano de obra. La mayoría no dispone de asistencia técnica estatal ni privada.

Características del Mercado

Tipo de Producto: la variedad de plátano que se siembra en la zona es la conocida como Hartón Llanero, la cual se caracteriza por producir un racimo que posee entre 4 y 6 manos y aproximadamente 30 plátanos. Estas características la convierten en una variedad altamente competitiva con respecto a las variedades Dominico Hartón y Hartón que se siembran en zona cafetera, debido a que la primera posee un racimo de 6 a 8 manos, con aproximadamente 50 plátanos, mientras que la segunda produce un racimo de 8 a 10 manos y aproximadamente 70 plátanos. Pero la diferencia está en el tamaño del plátano, ya que mientras que el Hartón Llanero posee un tamaño mínimo de 25 cm. de largo y 5 cm. de diámetro, para las otras dos variedades el tamaño es de 18 cm. de largo y 4 cm. de diámetro y 12 cm. de largo y 3.5 cm. de diámetro, respectivamente. Esto hace que en la mayoría de los mercados de cadena de Bogotá se prefieran el Hartón Llanero, ya que es más atractivo en el mostrador. Este producto constituye alrededor del 82% del mercado del plátano en Bogotá.

Canales de Comercialización: en general, se presentan tres formas de intermediación para comercializar la fruta, cuya calidad depende del segmento del mercado de Bogotá al cual se dirige. El intermediario compra la fruta directamente en la finca del productor y clasifica el plátano; deja al productor el plátano que no reúne las características que exige el mercado (pica). Posteriormente lo empaca en guacales (cajones de madera de 50 kilos de fruta) y lo lleva directamente a CORABASTOS, en donde es vendido a una de las tres bodegas en donde se comercializa al por mayor. De CORABASTOS se vende a las plazas satélites de

Bogotá, a los pequeños supermercados y a las tiendas de barrio, en donde es vendido al consumidor final. También hay productores que tienen su propio medio de transporte y llevan la fruta a Bogotá en forma de racimo; los comerciantes de CORABASTOS lo enguacalan allí mismo y le dejan al productor el plátano que no es comercializable. Esta fruta se clasifica teniendo en cuenta básicamente el tamaño, el cual oscila entre los 15 y 25 cm. de largo y entre los 4 y 5 cm. de diámetro. No se trata previamente con sulfato de aluminio (alumbre) y puede presentar manchas de golpe de hoja, de trigona (herida que produce la abeja conocida como costurera en las aristas del plátano cuando esta en los primeros estados de llenado del racimo) y principios de punta de cigarro (complejo de hongos que se forman en la punta del plátano, que ocasionan una leve pudrición de color negro). Finalmente existen un pequeño grupo de productores de plátano que vende la fruta a los supermercados de cadena, bajo dos modalidades: el productor que posee su medio de transporte y lleva el plátano en canastillas con capacidad para 20 Kg. y lo entrega directamente en el supermercado; esta fruta ha sido previamente tratada con sulfato de aluminio y, en algunos casos, con algún fungicida para evitar hongos de la corona; el tamaño debe ser de 25 cm. de largo como mínimo y 5 cm. de diámetro; no se aceptan manchas ocasionadas por trigona, golpe de hoja ó punta de cigarro, como tampoco heridas ocasionadas por alguna herramienta ni plátano rajado por exceso de maduración fisiológica. La otra modalidad consiste en que el productor entrega el plátano a un intermediario, quien lo encanastilla directamente en la plantación o lo "desmana" y lava en la plantación, lo acomoda en el camión sobre espuma para evitar el maltrato y lo encanastilla en Bogotá, para posteriormente venderlo en los supermercados de cadena. Sin embargo, cuando se registra escasez de la fruta, los supermercados de cadena lo compran directamente al productor y lo transportan en sus propios camiones.

También existen intermediarios que compran plátano clasificado directamente en la finca del productor y lo llevan a CORABASTOS, en donde es comprado por los almacenes de cadena. Esta última forma ocurre cuando hay poca oferta de fruta o cuando no hay proveedores. Las características de la fruta son las mismas que se describen en el párrafo anterior. Por último, cabe anotar que existe un mercado local y consiste en la venta del plátano que esta produciendo la economía campesina y se denomina "chirilla", el cual es recogido por propietarios de pequeños camiones en las fincas, que posteriormente lo desmanan y venden en los mercados de Acacias y Villavicencio.

Oferta: es estacional y depende en gran parte de la época de lluvias; en los meses de mayo a agosto se registraban los precios más altos, los cuales disminuyen en el último trimestre del año y bajan aún más en el período de verano de enero a marzo. Sin embargo, contrario a la tendencia tradicional, en los años 2001 y 2002, se han registrado precios muy favorables en las épocas de verano, atribuibles a la reducción en los volúmenes regionales comercializados. Se considera que la implantación del riego en el cultivo del plátano podría contribuir a romper esta estacionalidad.

Organización Gremial de los Productores

Se estima que un 70% de los productores no participa en ningún tipo de organización gremial; el otro 20% pertenece a organizaciones tales como las Juntas de Acción Comunal o las asociaciones veredales de padres de familia. Se considera que apenas un 10% está afiliado a asociaciones gremiales propiamente dichas, tales como ANUC, ASOHOFrucol o asociaciones de productores. En particular, después del año 1998, con motivo de la puesta en marcha del Plan Nacional de Desarrollo Alternativo se crearon algunas asociaciones de plataneros, con el objeto de acceder a los recursos de este programa, sobre todo en las zonas de influencia de cultivos ilícitos. También –como resultado de la llegada de la Sigatoka negra al departamento, que trajo como consecuencia la baja en la rentabilidad del cultivo y la pérdida de competitividad del producto, además de la necesidad de la asistencia técnica y capital de fomento para implementar la totalidad del paquete tecnológico en las plantaciones– los cultivadores de plátano han buscado la creación de grupos asociativos y gremiales. En el momento están vigentes las siguientes organizaciones de productores, muchas de las cuales agremian a productores plataneros:

ORGANIZACIÓN	No. de Afiliados	Sede
ASOPROADUM*	91	Mesetas
ASPROAGRO	42	Mesetas
ASOC. JUNTAS COMUNALES DE MESETAS	63 Veredas	Mesetas
ASOPROAJU*	50	La Julia (Uribe)
ASOC. JUNTAS COMUNALES DE LA URIBE		La Uribe
ASOPROGUEJAR*	49	Vista Hermosa
ASOPROAVISES	30	Vista Hermosa
ASOPRORAMA*	35	San Juan de Arama
ASOPROAGRO	28	San Juan de Arama
ASOPROM	50	La Macarena
ASOCOLONOS	45	La Macarena
ASOPEPRO	30	La Macarena
ASOFrucas	50	El Castillo
COPROCAST	26	El Castillo
ASOC. JUNTAS COMUNALES DEL CASTILLO*	43 Veredas	El Castillo
COOPERATIVA DE CAFETEROS	24	El Dorado
COOPERATIVA DE CACAOTEROS	65	El Dorado
ASOCIACION DE MADEREROS	23	El Dorado
EMPRESA ASOCIATIVA BRISAS DEL TONOA*	27	El Dorado
ASOCIACION DE GANADEROS	61	El Dorado
COOPERATIVA DE CAFETEROS	18	Cubarral
ASOCIACION DE GANADEROS	36	Cubarral

Fuente: CORPOICA, 2000. Proyecto de Capacitación del Plan Colombia.

* Asociaciones líderes dentro del Proyecto de Capacitación del Plan Colombia.

Organización Institucional de Apoyo

Las instituciones de apoyo con mayor presencia en las zonas plataneras del departamento del Meta son:

Banco Agrario: sólo opera dos días a la semana en el municipio de El Castillo; todas las actividades de esta entidad financiera se han concentrado en el municipio de Granada, por la inseguridad reinante en la zona. De igual manera existen más de 2.000 cultivadores de plátano del Ariari que están impedidos para acceder a nuevos créditos, debido al incumplimiento en el pago de deudas anteriores.

PLANTE: el Programa de Desarrollo Alternativo en el Meta ha enfatizado los renglones de ganadería y plátano, además de obras de infraestructura. Tiene presencia, sobre todo, en los municipios de Puerto Lleras, Puerto Rico, Puerto Concordia, La Uribe, La Macarena, Mesetas, Vista Hermosa y San Juan de Arama. El énfasis de los proyectos es el suministro de insumos, a través de la operación de fondos rotatorios de crédito manejado por los propios productores, asistencia técnica y comercialización asociativa.

CORPOICA: A través de proyectos conjuntos con PRONATTA, PLANTE y el SENA realiza actividades de generación, validación y transferencia de tecnología sobre el cultivo del plátano, con énfasis en los nueve municipios escogidos para el Plan Colombia.

ICA: Tiene a su cargo el manejo sanitario de las plantaciones. Cuando se detectó y confirmó la presencia de la enfermedad Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijensis*) en la zona del Ariari, en 1995, el ICA estableció el proyecto: "Detección y manejo de la Sigatoka Negra", a través del cual se realizaron actividades de transferencia de tecnología y control de la enfermedad. El ICA también tiene un Programa de Moko. Más recientemente, está vigente un Convenio ICA–Asohofrucol, con base en el cual se ha desarrollado una campaña de prevención y control de Sigatoka y erradicación de Moko.

SENA: esta institución fue durante muchos años la encargada de hacer transferencia de tecnología en el cultivo y de formar jóvenes agricultores en el mismo; también ofrece capacitación a los productores en otras actividades como desarrollo empresarial, desarrollo comunitario y post-cosecha en el cultivo del plátano.

INCORA: su presencia en la región del Ariari tuvo mucha importancia en épocas anteriores, ya que fue la encargada de la titulación de predios. En la actualidad prácticamente es desconocida por los productores.

UMATAs: todos los municipios productores de plátano en el Meta poseen una Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria activa, aunque con muchas limitaciones de cobertura y calidad en el servicio.

ASOHOFrucOL: recientemente ha emergido como una de las principales alternativas de apoyo al desarrollo platanero del departamento; viene apoyando proyectos de transferencia de tecnología a los productores, con recursos del Fondo de Fomento Hortifrutícola, dos de los cuales se han realizado mediante convenios con el ICA y han sido enfocados al control de Sigatoka y erradicación de Moko en el Ariari, que la zona de mayor influencia de estas enfermedades.

Síntesis del Diagnóstico (Análisis DOFA)

A manera de síntesis del diagnóstico, se presentan a continuación los resultados generales del análisis DOFA realizado con la participación de diversos actores de la cadena regional platanera, durante los talleres de preparación del Acuerdo de Competitividad desarrollados en el año 2002:

SECTOR PLATANERO DEL META DEBILIDADES Y SOLUCIONES POSIBLES

DEBILIDAD	SOLUCIONES POSIBLES
No hay selección adecuada de semillas.	Crear un centro de producción de Semilla limpia (laboratorio de biotecnología) liderado por CORPOICA, SENA y Universidad del Llano.
Problemas fitosanitarios (Sigatoka, Moko, Bacteriosis e insectos).	Desarrollar un programa de transferencia de tecnología que unifique los avances logrados por los proyectos ejecutados por el ICA, CORPOICA, Secretaría de Agricultura, de Asohofrucol y el Fondo de Fomento Hortifrutícola.
Falta asistencia técnica.	Promover programas de asistencia técnica pública (fortaleciendo las UMATAs) y privada (alianzas entre organismos privados y públicos para ofrecer un servicio integral de asesoría al alcance de los productores de la zona).
Sistemas de riego y drenaje inadecuados.	Fortalecer el proyecto del distrito de riego del Ariari mediante la participación activa de los productores de plátano.
No hay créditos oportunos y blandos.	Solicitar principalmente al Banco Agrario la agilización de los créditos al sector.
Ausencia de agremiaciones productoras de plátano fuertes.	Desarrollar un proyecto de fortalecimiento gremial (capacitación sobre gestión y organización gremial).
Las fincas plataneras no operan como empresas.	Formulación de un proyecto de formación micro-empresarial y de alternativas de comercialización a los productores
No se aplican las técnicas de cosecha y post-cosecha adecuadas.	Promover un programa de asistencia técnica en cosecha y post-cosecha.

(Informe de Gestión No. 6)

Sistema de cargue y descargue inadecuados.	Investigación y transferencia de sistemas de transporte adecuados para el plátano
Escasa infraestructura agroindustrial.	Realizar un estudio que precise y oriente las necesidades de desarrollo de la agroindustria en la región.
Desconocimiento de técnicas de proceso para el aprovechamiento de subproductos.	Incluir en los programas de transferencia de tecnología, un proceso divulgativo sobre aprovechamiento de subproductos.
Escaso valor agregado.	Formulación de un proyecto que permita identificar alternativas de procesamiento de un porcentaje significativo de la producción y poder tener otras alternativas de comercialización que no sean en fresco.
Falta investigación para empaques y almacenamiento	Formular un proyecto para el desarrollo de empaques adecuados.
Falta fomento agroindustrial	Formulación de un proyecto para el montaje de un proceso para la obtención de harinas para consumo humano o para concentrados animales, a partir de los restos de cosecha y de los excedentes que se puedan presentar.
Casi nulo manejo ecológico y orgánico del cultivo del plátano.	Liderar procesos para adoptar técnicas de agricultura orgánica y uso de productos biológicos.
Uso indiscriminado de agroquímicos.	Promover la agricultura limpia mediante la disminución de aplicaciones de productos químicos; fomentar la agricultura biológica y sostenible.
En la dirigencia del sector agropecuario no se escogen profesionales afines y comprometidos con el campo.	Realizar encuentros con los dirigentes gubernamentales para solicitar que los candidatos a ejercer funciones del sector agropecuario sean profesionales con sentido de pertenencia a él y comprometidos con el desarrollo regional.
Baja asignación de recursos a investigación y transferencia de tecnología.	Formular propuestas de investigación y transferencia de tecnología dirigidas a buscar financiación internacional.
Uso de suelos no aptos para el cultivo.	Planeación estratégica de nuevos cultivos.
Falta de orientación universitaria en el cultivo del plátano.	Promover la creación de un diplomado o un postgrado en las universidades de la región, alrededor del cultivo del plátano.
Desaprovechamiento de sistemas de información.	Crear un sistema de registro regional de los productores de plátano que alimente la página Web del sistema de información SISHOF y mercadeo de Asohofrucol para realizar contactos de negociación

	por Internet. Fortalecer un sistema de información liderado por el Comité Regional de Asohofrucol del Meta para brindar información precisa y oportuna a la cadena.
Falta de integración comercial en la cadena platanera.	Generar un punto de encuentro comercial permanente, a través de la operación del Concejo Regional Platanero del Meta.
Faltan vías y sistemas de comunicación eficientes en las zonas productoras.	Participar activamente, como gremio platanero, en la formulación de proyectos municipales y regionales de mejoramiento de vías y desarrollo de las comunicaciones.

**SECTOR PLATANERO DEL META
AMENAZAS Y SOLUCIONES POSIBLES**

AMENAZAS	SOLUCIONES POSIBLES
Importaciones indiscriminadas e ilegales.	Reforzar vigilancia en puestos fronterizos (ICA). Fortalecer el control aduanero (DIAN). Expedición de salvaguardas para el plátano. Normatizar la importaciones bajo las mismas condiciones que exige el mercado externo.
Inestabilidad del precio.	Promoción de los denominados contratos a futuro. Buscar acceso a nuevos mercados (estudios de factibilidad).
Condiciones de negociación desfavorables con los almacenes de cadena, al tener que subsidiar las promociones, código, pago de primas, venta a crédito y demás.	Buscar otros medios de comercialización. Fortalecimiento gremial para mejorar condiciones de negociación.
Apertura económica y globalización (ALCA).	Fortalecimiento gremial para lograr la competitividad. Mejorar capacidades de participación en las negociaciones comerciales del país.
Orden público.	Fortalecimiento gremial como base para el desarrollo productivo de la región asegurando el derecho al trabajo y la paz.
Competencia de productos sustitutos y de otras variedades de plátano.	Elaborar una campaña publicitaria de promoción del plátano llanero

	resaltando sus características que lo han posicionado en el mercado en Bogotá.
Falta de continuidad en los programas de gobierno.	Fortalecimiento gremial que conlleve el mejoramiento de la interlocución con las instancias de gobierno.
Limitación al transporte de insumos por orden público.	Negociación para el levantamiento de las restricciones de transporte de insumos.
Alta dependencia de insumos químicos.	Promover la agricultura orgánica.

LAS OPORTUNIDADES:

- Cercanía al principal centro de consumo del país; más del 80% del mercado está acaparado por el plátano llanero.
- El crecimiento poblacional de Bogotá favorecerá el consumo en fresco y procesado del plátano llanero.
- La posición estratégica del Meta por su cercanía a Bogotá y por las posibilidades de salida por el Río Meta y Orinoco lo configuran como una de las zonas de alto potencial para la producción.
- Posibilidades de exportación del plátano llanero a países vecinos del Caribe, Estados Unidos y Canadá.
- Posibilidades de producción orgánica, limpia y sostenible.

LAS FORTALEZAS:

- Las zonas productoras por estar ubicadas en las vegas de los ríos brindan condiciones especiales como su riqueza en calcio, magnesio y potasio y, en algunos casos, fósforo y niveles medios en nitrógeno.
- Los suelos son generalmente profundos, lo que permite a las raíces primarias encontrar agua en la época seca.
- Existe investigación local a través de la Universidad de los Llanos para la obtención de semilla limpia y respuestas de fertilización con micorrizas.
- Se han adelantado investigación en desarrollo de empaques adecuados para mejorar las condiciones de mercado del producto a través de la Universidad del Meta.
- Se adelanta investigación en control y erradicación de Sigatoka y Moko, Bacteriosis y demás enfermedades, por medio del ICA y Corpoica.
- Ejecución de proyectos para control y erradicación de Sigatoka Negra y Moko en el Ariari por medio de ICA, Corpoica, Secretaría de Agricultura, Asohfrucol y el Fondo de Fomento Hortifrutícola.
- Un gran número de las plantaciones en la región del Ariari ha adoptado técnicas de manejo adecuado del cultivo, lo cual permite la obtención de altas producciones.
- Reconocimiento de la calidad del plátano llanero en el mercado nacional.

- Se realizó un censo platanero en el municipio de Fuente de Oro, de lo cual queda una base de datos que puede ampliarse a los demás municipios productores.
- Interés de los productores de plátano del Ariari por agremiarse para trabajar en el acceso a nuevos mercados.
- Posibilidades de acceder al distrito de riego del Ariari y evitar la estacionalidad y otros riesgos de la producción. Este proyecto se encuentra ubicado en el occidente del departamento del Meta, en jurisdicción de los municipios de Lejanías, Granada, Fuente de Oro y San Juan de Arama. El área bruta del proyecto es: Lejanías 7.760 Ha., Granada 14.460 Ha., Fuente de Oro 17.000 Ha., San Juan de Arama 1.880 Ha., para un área total de 41.100 Ha. Se ha programado que el diseño detallado del proyecto tomará 18 meses, la licitación 6 meses y la construcción 60 meses; es decir, se espera que en alrededor de 7 años el proyecto entre en operación.

3.5.2 Visión 2010

En el año 2010, la cadena productiva de plátano del Meta será reconocida por los altos niveles de organización asociativa de los procesos de producción y comercialización, la implantación de modelos tecnológicos limpios, sostenibles y de bajo costo, la formación empresarial de los productores, la operación de alianzas comerciales permanentes entre distintos actores de la cadena, y el desarrollo sustantivo de diversos productos en la cadena de agregación de valor del plátano, todo lo cual garantiza el posicionamiento del plátano hartón llanero en los mercados del centro de Colombia y su acceso a mercados internacionales como los de Venezuela y el Caribe.

3.5.3 Ejes Estratégicos para el Desarrollo de la Cadena

Fortalecimiento Organizativo de los Productores

1. Se acuerda trabajar en la consolidación del Comité de Plátano –instancia que hace parte del Comité Regional de ASOHOFrucol– de tal manera que se constituya en el ente aglutinador de los productores de plátano del Meta, tanto de la mayoría que no están agremiados en ninguna asociación, como de aquellos que pertenecen a alguna de las 25 organizaciones campesinas y rurales existentes en el departamento.
2. La prioridad del trabajo organizativo será la promoción de modelos de producción y comercialización asociativos.

Desarrollo Tecnológico

3. Se acuerda trabajar por el fortalecimiento de las UMATAs y la creación de mecanismos paralelos de prestación de asistencia técnica pagada, bajo esquemas asociados, que permitan lograr alta eficiencia y bajos costos del

servicio. Para ello, se propondrá al MADR el montaje de una experiencia piloto de "UMATA Regional del Ariari" que, de acuerdo con las nuevas directrices que sobre el particular ha dado el señor Ministro, oriente su acción a la gestión integral de proyectos productivos y de comercialización que logren acceso a la financiación bancaria.

4. Se gestionará ante el MADR la realización de un programa para la destrucción de socas de plátano, y de concesión de estímulos a los productores cuyos cultivos demuestren estar libres de Moko.
5. Se promoverá la producción ecológica del plátano, mediante el diseño y transferencia de paquetes tecnológicos adaptados a las condiciones regionales. Para tal efecto, se comenzará por la unificación de los avances logrados por los proyectos que, en este sentido, han realizado recientemente el ICA, CORPOICA, la Secretaría de Agricultura del Meta y ASOHOFRUCOL.
6. Se establecerá un centro de producción de semilla limpia (laboratorio de biotecnología) liderado por CORPOICA, el SENA y la Universidad del Meta.
7. Se acuerda también realizar las gestiones necesarias para el fortalecimiento de los programas de investigación y transferencia tecnológica en plátano, a cargo de CORPOICA y las Universidades con asiento en la región.
8. Se promoverá con las universidades regionales la creación de un diplomado o un postgrado sobre el cultivo y la agroindustria de plátano.

Desarrollo Empresarial

9. El SENA desarrollará un proyecto de formación empresarial, dirigido a dotar de herramientas de administración a los grupos asociativos de productores de plátano.
10. Se acuerda promover la constitución de un sistema regional de registro de la producción y comercialización del plátano, que permita mejorar la planificación y operación de proyectos plataneros. Para tal efecto, el Consejo Regional de la Cadena de Plátano promoverá una alianza estratégica con ASOHOFRUCOL para el aprovechamiento de la información del Sistema de Información Hortifrutícola de ASOHOFRUCOL (SISHOF).
11. A través del Consejo Regional de Plátano se gestionará un convenio con el MADR y la CCI para desarrollar un programa que permita a los grupos asociativos el aprovechamiento de la información de precios y mercados que se genera en el SIPSA.

Alianzas Comerciales

12. La prioridad del trabajo del Consejo Regional de Plátano será generar un punto de encuentro comercial permanente, a través del cual se puedan materializar alianzas entre productores y comercializadores del producto.
13. Se harán las gestiones necesarias para establecer negociaciones de plátano hartón llanero en la Bolsa Nacional Agropecuaria. Para ello, previo consenso de la cadena, se elaborará y registrará la ficha técnica del producto e, igualmente, se convocará a distintos corredores de bolsa para promover procesos de compra-venta a través de los instrumentos que opera la BNA, especialmente los contratos de futuros.

Desarrollo de la Cadena de Agregación de Valor

14. Las Universidades de la región, apoyadas en diversos trabajos de grado de sus estudiantes, realizarán un estudio que precise y oriente las necesidades de desarrollo de la agroindustria platanera en el Meta, con énfasis en procesos de aprovechamiento de subproductos y viabilización de nuevas alternativas de comercialización diferentes al mercado de producto fresco.
15. Se gestionará la financiación para la realización de un estudio de factibilidad para la constitución de una planta para la obtención de harina de plátano para consumo humano y, o, animal.
16. La Facultad de Ingeniería Agroindustrial de la Corporación Universitaria del Meta presentará un proyecto al Fondo FIAR para el mejoramiento de las condiciones de comercialización, mediante el diseño de un empaque de polipropileno micro-perforado para la el almacenamiento de plátano hartón en condiciones de refrigeración (13°C) y medio ambiente, con base en los resultados de trabajos de tesis ya realizados por estudiantes de la universidad.
17. Se acuerda diseñar, gestionar la financiación y ejecutar un plan intensivo de capacitación en los diferentes eslabones de la cadena, de tal manera que los integrantes de cada una de estas instancias accedan a altos estándares de calidad en los procesos que realizan dentro de la cadena de agregación de valor del plátano. Este plan hará énfasis en los aspectos productivos, de comercialización, gestión empresarial y organización.

Mejoramiento de Infraestructura

18. La cadena en su conjunto, representada en su Consejo Regional, hará presencia activa en los espacios de participación abiertos alrededor del proyecto de construcción del Distrito de Riego del Ariari, con el objeto de apoyar su diseño y ejecución.

19. Así mismo, a través del Consejo Regional, la cadena gestionará ante los gobiernos departamental y municipales, el mejoramiento de las carreteras de penetración y del servicio de comunicaciones a las principales zonas productoras de plátano.

3.5.4 Institucionalización de La Cadena Productiva Regional

Organización de los Eslabones

Cada uno de los eslabones de la cadena productiva del plátano se compromete a desarrollar una labor orientada a que sus integrantes reconozcan la importancia del trabajo en cadena y a definir la forma en que cada uno de ellos debe operar, de tal manera que se facilite el funcionamiento del acuerdo. Para tal efecto, se comenzará por un trabajo promocional que permita que los integrantes de cada eslabón se conozcan, unifiquen su criterio frente a la cadena y faciliten el trabajo de engranaje con los demás eslabones. Esta constituirá la primera tarea prioritaria a cargo del Consejo Regional de la Cadena de Plátano.

Se reconocen como principales eslabones de la cadena, cuya integración a la misma debe ser promovida con prioridad, los siguientes: productores, comercializadores, proveedores de insumos, transportadores y microempresarios.

Además, debe realizarse un trabajo de acercamiento y compromiso en el desarrollo de la cadena, con las instituciones y programas de apoyo –estatal y privado– que operan en la región, especialmente en los siguientes casos: investigación, transferencia de tecnología, asistencia técnica, financiamiento, control sanitario, capacitación, regulación de recursos naturales y fomento empresarial.

Operatividad del Acuerdo

El acuerdo de competitividad del plátano en el Meta solo será posible con el compromiso del Gobierno Nacional y de las distintas organizaciones no gubernamentales de apoyar al consejo regional platanero, en su calidad de órgano consultivo en los procesos de planificación y gestión del desarrollo de la cadena, en el nivel regional.

Participantes en el Acuerdo

A) Sector de la Producción Primaria:

- ASOHOFRUCOL-Meta (Comité de Plátano): Rafael Henao
- ASOPROGRATA-Asociación de Productores de Plátano de Tierra Grata, Puerto Lleras (ASOPRAGATA): Carlos Molano
- Los siguientes agricultores, individualmente considerados:

(Informe de Gestión No. 6)

AGRICULTOR	MUNICIPIO
Guillermo Suárez	Fuente de Oro
Erminzo Castillo	Fuente de Oro
Ramiro Sanchez	Fuente de Oro
Edilberto López	Fuente de Oro
Abel Leyton	Fuente de Oro
Diomedes Romero	Fuente de Oro
Ruperto Gutierrez	Fuente de Oro
Eusebio Bucurú	Fuente de Oro
Nelson Mendoza Rodas	Fuente de Oro
Juan caros Cobos	Fuente de Oro
Juan Borja	Fuente de Oro
Victor Bonilla	Fuente de Oro
Eresmildo Amador	Fuente de Oro
Marceliano Corbacho	Granada
Ángel Suárez	Granada
Arístides Rodríguez	Granada
Fernando Urueña R	Fuente de Oro
Héctor Jaime Torres	Acacías
Jose Campiño	Fuente de Oro

B) Sector de la Comercialización:

EMPRESA	REPRESENTANTE
FRUTARI-Granada	Gustavo Cobos Muñoz
ARIORO-Granada	Edilberto López
Comerciante plátano-Fuente de Oro	Víctor Bonilla
Cadenalco-Villavicencio	Gerente
Alkosto-Villavicencio	Gerente
Almacenes Yep-Villavicencio	Gerente
Comercializadora Sol Naciente-V/cio.	Luz Mery Barrera Rojas
Agropecuaria Torres & Torres-V/cio.	Fidel Ernesto Gamboa

C) Otros Actores de la Cadena

SECTOR	REPRESENTANTE
Producción de harina de plátano	Eresmildo Amador
Distribuidor de insumos	Luis Fernando Sabogal-COINAGRAC

D) Instituciones y Programas de Apoyo:

INSTITUCIÓN/PROGRAMA	REPRESENTANTE
Planificadores crédito bancario	Marceliano Gorbacho-Banco Agrario
Consultora Consulproin & Desarrollo	Oscar Suárez
Proyecto Naciones Unidas	Ricardo Díaz
Secretaría de Agricultura del Meta	Exary Díaz Guevara
PLANTE-Meta	Lizardo Rueda
UNILLANOS	Omar Montañez
	Uriel Mora Zabala
	Eudoro Alvarez Cohecha
UNIMETA	Luz Mery Barrera
ICA	Víctor Hugo Castellanos
CORPOICA	Alfonso Martínez
UMATA-Villavicencio	Martha C. Colmenares
UMATA-Fuente de Oro	Carlos E. Rivera
UMATA-Granada	Mario Herrera
SENA	Ángel Suárez (Granada)
	Mauricio Moreno
	Santiago Silva (Villavicencio)
	Stella Rincón
	Monica Rojas
	Luis Arsenio Ramos
Secretario Cadenas Meta	Ricardo Espinosa H.
Secretario Técnico Acuerdo de Plátano del Meta	Eduardo Roldán Castro

3.6 Síntesis del Avance del Trabajo de Concertación del Acuerdo en Caquetá

El trabajo tendiente a la constitución de la cadena y la concertación del acuerdo en esta región se inició en el mes de abril de 2002, con énfasis en el departamento del Caquetá¹². Desde entonces, se han realizado cinco reuniones-talleres que han contado con una amplia participación de los diversos actores regionales vinculados a la cadena de producción de plátano. Al concluir el año 2002 se dispone de un documento que recoge el diagnóstico estratégico, la formulación de la visión, y los ejes y líneas de acción que sustentarán el acuerdo regional, el cual se encuentra en consideración de los actores regionales de la cadena. A comienzos del año 2003 debe realizarse una última reunión-taller que permita realizar los últimos ajustes en el documento del acuerdo, a fin de ser enviado para la correspondiente revisión del MADR y concertar su suscripción.

¹² La Secretaría Técnica durante el proceso de formulación del Acuerdo Regional fue ejercida por Geovany Rosas, mediante financiación del FNFH, quien contó además con el apoyo operativo del Consejo de Ciencia y Tecnología del Caquetá.

El análisis prospectivo hasta ahora realizado, permite vislumbrar que el acuerdo regional debe centrarse principalmente en la solución de los siguientes problemas:

- Deficiente oferta de semilla vegetal de óptima calidad y certificada para la siembra de nuevas áreas. Esto en razón de que la semilla es obtenida de cultivos localizados en zonas de vegas inundables, lo que propicia la infestación de plagas y enfermedades, y que los productores no realizan las prácticas de limpieza y desinfección a las herramientas utilizadas para el manejo de los cultivos, ocasionando el esparcimiento de las enfermedades y plagas. Además, no existe una entidad a nivel local que certifique la semilla.
- Persistencia de enfermedades y plagas, tales como Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijensis*), Picudo Negro (*Cosmopolites sordidus*) y Gusano Tornillo (*Castnimomera humboldti*). Esto se debe a la baja adopción de técnicas de manejo y control integrado de plagas y enfermedades, así como a la deficiente investigación encaminada a la producción de nuevas variedades adaptadas a las condiciones edáficas y climáticas de la región y resistentes a plagas y enfermedades.
- Dificultad de acceso de los pequeños productores a líneas de crédito de fomento, principalmente por la falta de legalización de títulos de propiedad y la aversión de los pequeños productores al riesgo que implica el crédito.
- Elevados costos de transporte del plátano, desde los sitios de producción a los centros de acopio. Ello se explica principalmente por la dispersión de la producción, así como por el estado de deterioro de las vías.
- Debilidad en el acceso a los sistemas de información de precios y mercados, principalmente atribuible a la poca cultura de utilización de la información.
- Deficiente servicio de asistencia técnica, investigación y transferencia de tecnología. Esto se debe al insuficiente número de profesionales y técnicos especializados en el tema, vinculados a entidades y organizaciones estatales y privadas.
- Alto porcentaje de pérdidas en las fases de cosecha y post-cosecha del plátano, que se explican por la deficiente adopción de tecnología y los elevados costos de mano de obra.
- Baja articulación del cultivo de plátano dentro de los arreglos y parcelas agroforestales como tal. Se registra un gran desgaste y degradación de los suelos ocasionado por la ganadería intensiva, las deficientes labores culturales asociados al cultivo y las fumigaciones excesivas; así mismo, al escaso conocimiento de especies compatibles y, o, alelopáticas con plátano, en zonas aptas para su siembra.
- Inapropiada presentación del plátano fresco para su mercadeo en los centros de comercialización, que se explica por la alta incidencia de problemas fitosanitarios como el MoKo (*Ralstonia solanacearum*), Picudo Negro (*Cosmopolites sordidus*) y Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijensis*), que cada día se dispersan más en el área platanera del Caquetá; por el inadecuado manejo del producto en las fases de cosecha y poscosecha; y por la baja cobertura en el servicio de asistencia técnica a los productores para la adopción de tecnologías adecuadas.

Atendiendo los problemas antes enumerados, se ha vislumbrado que el acuerdo regional, en términos generales, debe atender con prioridad a los siguientes ejes estratégicos:

- A) La promoción de la adopción de técnicas de manejo de producción limpia, que permitan la sostenibilidad del cultivo y la competitividad en los mercados regionales y nacional del producto.
- B) La implementación y exigencia de cumplimiento, por parte del ICA-Regional 6, de las normas para la certificación y comercialización de semilla en el departamento de Caquetá.
- C) La coordinación inter-institucional entre investigadores, organizaciones de productores y entidades estatales y privadas, para la planificación del desarrollo de la producción regional.
- D) La consolidación de la cadena a nivel regional, mediante la institucionalización de una acción coordinada y permanente de los actores vinculados a la misma.
- E) El desarrollo y fortalecimiento de la pequeña agroindustria existente en la región.

3.6.1 Diagnóstico de la Cadena Productiva de Plátano en Caquetá

Tradicionalmente, los agricultores del departamento de Caquetá se han caracterizado por la producción de alimentos (plátano, yuca, maíz, cacao, café, algunas hortalizas y frutales) para el autoconsumo y participan en los mercados locales con algunos excedentes, abasteciendo una parte del consumo regional. Sin embargo, esta situación fue modificada por el auge de los cultivos ilícitos hacia finales de los años ochenta y principio de la década de los noventa, actividad que generó un cambio sociocultural y económico en la dinámica interna de cada predio rural, y en general de la región.

La historia de los cultivos de pancoger se remonta a la época de la colonización del departamento, donde los colonos una vez asentados en sus predios efectuaban la tumba y quema de la montaña, estableciendo inicialmente cultivos de maíz y arroz, dedicando luego estas áreas a los cultivos de plátano y yuca para el consumo familiar y como fuente de ingresos. Es así, como el plátano se ha constituido en uno de los principales productos alimenticios de la canasta familiar, en todos los estratos sociales.

Durante los últimos veinte años se estima un promedio anual en el Departamento de 15.086 hectáreas cosechadas, producción de 87.239 toneladas y rendimiento promedio de 5.783 Kilos/hectárea/año, con un comportamiento decreciente a lo largo de este tiempo, como se explica en párrafos posteriores.

Importancia Económica y Social del Plátano

En el departamento de Caquetá, las actividades agrícolas y pecuarias representan una de las principales fuentes de ingreso económico y generación de empleo en las zonas rurales. Para el caso específico de cultivo y producción de plátano, es una actividad desarrollada en su mayoría por pequeños productores y se encuentra disperso en todas las zonas agroecológicas del departamento.

En zonas de vega, los cuales presentan pendientes menores de 3% y se caracterizan por ser áreas inundables, con poca profundidad efectiva, mal drenadas, el plátano tiene un relativo buen crecimiento y desarrollo.

En las zonas de cordillera, el agroecosistema presenta suelos superficiales, de baja fertilidad, bien drenados, con pendientes del 25% al 50%, que los hace propensos a procesos erosivos, donde el plátano se siembra una vez que se tumba y quema el rastrojo, obteniendo un desarrollo y producción poco sostenible. En estas zonas se encuentra ocasionalmente, asociado a cultivos de café, o en pequeñas parcelas.

La siembra en áreas de lomerío, caracterizadas por suelos bien drenados, de baja fertilidad con pendientes mayores de 12%, el cultivo se realiza generalmente en huertas caseras, en fincas dedicadas a la ganadería, sembrándose en pequeñas áreas. La producción generalmente es para autoconsumo.

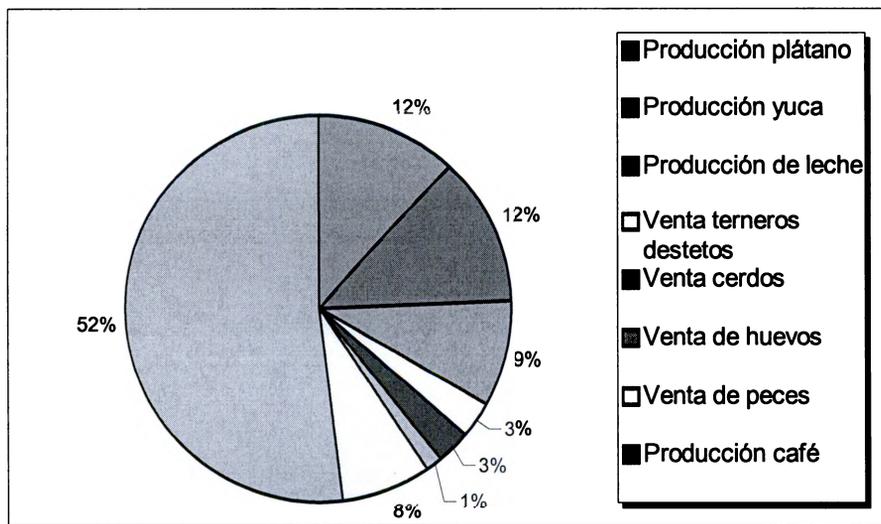
Respecto a la tenencia de la tierra, en su mayoría es propia y el nivel de escolaridad de los productores es bajo. La conformación familiar es completa, representada por madre, padre, hijos, quienes son encargados de desarrollar las actividades de la finca, y son familias de escasos recursos económicos.

La utilización de técnicas de manejo del cultivo esta basada, en términos generales, en labores culturales mínimas, deshierba, control manual de malezas y destronque. Labores como fertilización, desinfección y selección de semilla, control de plagas y enfermedades y desinfección de herramientas, no son efectuadas de manera permanente en el cultivo.

Aunque se tiene conocimiento de la influencia de los procesos de cosecha y post-cosecha en la calidad y óptima comercialización del producto, los productores de la región no emplean técnicas de manejo adecuadas y en la mayoría de los predios, la cosecha se realiza con una sola persona, aspecto que ocasionalmente produce lesiones en los racimos y como consecuencia su deficiente presentación.

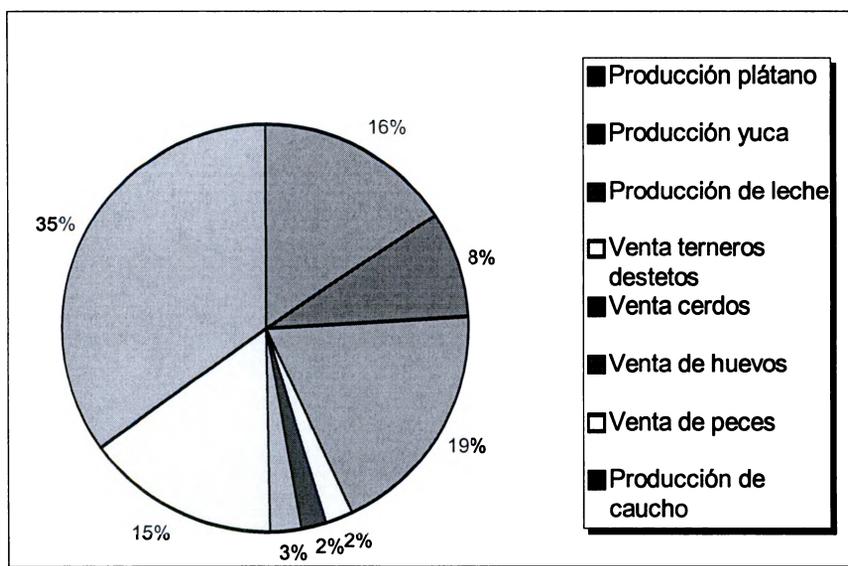
Según reportes del PNDA, en un estudio realizado para la caracterización de sistemas de producción en zonas de altillanura y piedemonte en el departamento de Caquetá, se encontró que en predios menores a 25 hectáreas de zona de cordillera y ubicados en la región de altillanura, los ingresos generados por el cultivo constituyen el 12% de los ingresos totales, ocupando así el segundo lugar, al igual que la yuca, y después del café que reporta una cifra de 52% (Grafico 1).

GRÁFICO 1. PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS DENTRO DEL SISTEMA EN ZONA DE CORDILLERA



Fuente. Plan Nacional de Desarrollo Alternativo -PNDA-, 2001

GRÁFICO 2. PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS DENTRO DEL SISTEMA EN ZONA DE PIEDEMONTE



Fuente. Plan Nacional de Desarrollo Alternativo -PNDA-, 2001

En otras condiciones, para un predio localizado en zona del piedemonte caquetense, con una área entre 25–70 hectáreas, la participación del plátano en los ingresos familiares se estima en 16%, ocupando el segundo lugar después del caucho (Gráfico 2).

Sin embargo, en predios con similar composición en el sistema de producción, y además con coca, la mayor participación en los ingresos la reporta el cultivo de coca. Para citar un caso, en un predio entre 25 a 70 hectáreas, ubicado en la zona de piedemonte la participación de ingresos esta compuesta de la siguiente manera: cultivo de coca 63%, plátano 10%, yuca 5%, producción de leche 13% y piscicultura 6%; el resto de los ingresos son aportados por la venta de terneros destetos, cerdos y huevos.

De esta manera, se puede establecer que el cultivo de plátano, aunque es implementado con un criterio de autoconsumo y baja adopción de tecnología, participa de manera significativa en los ingresos de las familias campesinas. Así mismo, se explica en gran medida, sin ahondar en los perjuicios sociales, culturales, ambientales y la inestabilidad económica ocasionados por los cultivos ilícitos, la razón que inspiró a campesinos y colonos a adoptar la siembra de coca en sus parcelas.

Vale la pena mencionar, que en la actualidad los campesinos y colonos se encuentran en un proceso de regresión a las actividades agrícolas lícitas, con el ánimo de alcanzar una estabilidad productiva, económica y social.

Organización Comunitaria

Respecto a la organización de los productores, existe la Asociación de Productores de Plátano del Caquetá -ASOPLACA-, la cual fue legalmente constituida en el año 1999. El modelo de gestión gremial esta basado en la conformación de comités municipales de productores, los cuales a su vez son los principales socios de ASOPLACA. De esta manera, se busca estimular en los productores su afiliación a grupos organizados, y posteriormente la posibilidad de beneficiarse con los proyectos que ejecute la asociación, relacionados con diferentes temas de la cadena productiva.

En la actualidad, ASOPLACA ejecuta un proyecto para la renovación de áreas afectadas por la Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijensis* Morelet). Este proyecto se desarrolla con los comités de productores de plátano de cinco municipios (Curillo, San Vicente del Caguán, Puerto Rico, Solano y Solita), pero se tiene proyectada una mayor cobertura, una vez se logre la financiación de nuevos proyectos.

Un estudio realizado por PNDA-IICA en el año 2001, orientado a medir el índice de capacidad institucional de varias organizaciones –mediante la evaluación de factores tales como recursos humanos, capacidad administrativa y financiera, capacidad de gestión, participación y relaciones externas– determinó que, en el caso de ASOPLACA, dicho índice es del 21%. Este indicador demuestra que, debido a la reciente creación de la asociación, ésta presenta aún debilidades, sobre todo de capacidad administrativa y técnica, problemas de comunicación, falta de liderazgo y baja cobertura. No obstante, la existencia ASOPLACA significa un avance para el

fortalecimiento gremial y como consecuencia para el mejoramiento de la producción de plátano en el Caquetá.

La Producción de Plátano en el Caquetá

Según reportes del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, entre los años 1992 y 1998 la participación promedio del departamento de Caquetá en la producción nacional fue de 2.59% y para este mismo período de tiempo se estimó una tasa de crecimiento negativa de -10.20%, cifra que demuestra una marcada disminución en la producción durante la década de los noventa. Mientras en el año 1990 se alcanzó una producción de 160.222 toneladas, en 1996 la producción fue la más baja de los últimos veinte años (51.888 toneladas). Esta disminución se atribuye, entre otros factores, a los altos costos de transporte del producto a los centros de acopio y al deterioro de la situación de orden público en el departamento, como consecuencia de las marchas campesinas realizadas en ese año. Pero, en los últimos años se observa una marcada recuperación del cultivo. Así, en el año 2001, se registró una producción de 110 mil toneladas, que prácticamente dobla la producción de los años anteriores.

CUADRO 1. PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN CAQUETÁ 1976-2001

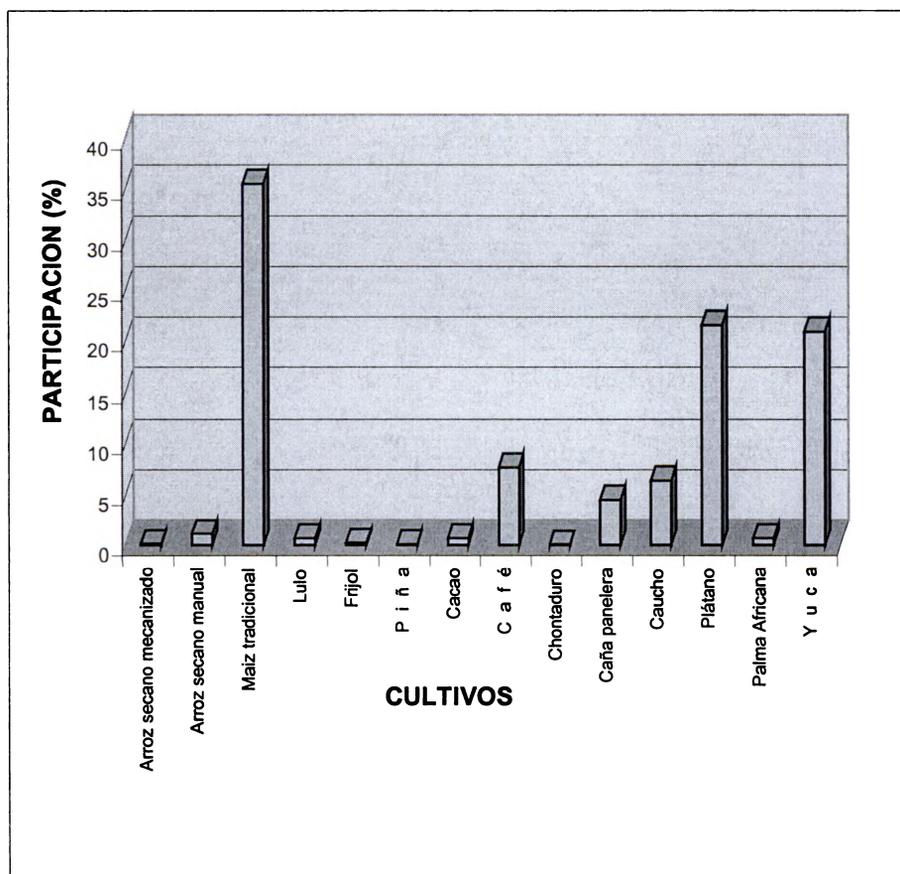
Año	Producción (Ton.)	Año	Producción (Ton.)
1976	36.750	1989	99.942
1977	45.184	1990	160.222
1978	43.552	1991	127.414
1979	41.920	1992	112.551
1980	52.292	1993	109.113
1981	58.082	1994	68.464
1982	52.500	1995	82.268
1983	64.500	1996	51.888
1984	48.000	1997	71.578
1985	69.750	1998	62.616
1986	94.400	1999	61.629
1987	99.200	2000	57.835
1988	114.600	2001	110.559

Fuente: Secretaría de Agricultura de Caquetá, URPA.

A nivel departamental, el cultivo de plátano es uno de los productos alimenticios más importantes y constituye un renglón básico en la dieta, proporcionando gran cantidad de carbohidratos, vitaminas (A y B), proteínas y minerales, entre otros. En términos de producción agrícola total participa con 21%, ocupando el segundo lugar después del maíz y es el cultivo semi-permanente más extendido en el departamento, con 52.1% del área total sembrada (Gráfico 3).

El área cosechada en cultivo de plátano presenta un comportamiento creciente entre 1976 y 1990, con un incremento de 12.389 hectáreas en este periodo. Sin embargo, entre 1.990 y 2001 se estima una tasa de crecimiento promedio anual negativa de - 6.42%. Es decir, que se presentó una disminución en área 4.164 hectáreas, consecuencia del elevado costo de la mano de obra por el auge de los cultivos ilícitos y problemas fitosanitarios (Sigatoka Negra y Maduraviche). Este aspecto ha permitido que el cultivo de plátano sea calificado como el cultivo más afectado con el auge de los cultivos ilícitos en el Departamento (Gráfico 4).

GRÁFICO 3. AREA SEMBRADA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN EL DEPARTAMENTO DE CAQUETA.



Fuente. Secretaría de Agricultura Departamental. URPA, 1997

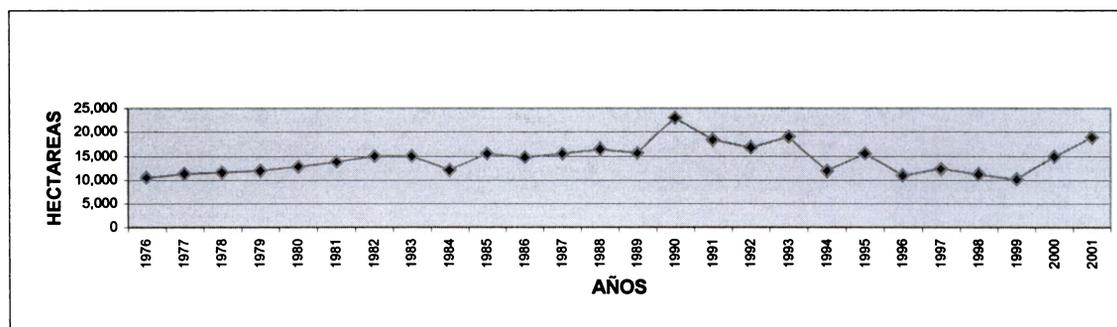
Sólo a partir de 1999 la curva de crecimiento ha presentado un comportamiento ascendente estable con promedio anual de 36.64%; así por ejemplo, en el año 2000 se registró un área cosechada de 14.896 hectáreas, mientras que en el año 2001 ese registro fue de 19.650 hectáreas. San Vicente del Caguán es uno de los municipios de mayor crecimiento; durante el proceso de discusión del Acuerdo de Competitividad de la Cadena Productiva del Plátano en el departamento de Caquetá, se estableció que esta situación se debe en gran medida al aumento poblacional que

soportó el municipio durante los años 1999 a 2002, como consecuencia de la zona de distensión en el marco del proceso de paz, población que generó mayor demanda de productos alimenticios, de una parte, y de otro lado la presión ejercida por grupos alzados en armas para la siembra de cultivos de pancoger a las familias campesinas.

Según estudios Agrológicos del Diagnóstico para el Programa del Plan Nacional de Rehabilitación (PNR) para el Departamento de Caquetá realizados en 1994, el territorio caqueteño cuenta con 128 mil hectáreas de suelo, que según clasificación agrológica, pertenecen a la Primera y Segunda clase (suelos de vega no inundables) aptas para cultivos de pan coger, áreas que en la actualidad se encuentran ocupadas en praderas o rastrojos y que pueden ser, potencialmente, utilizadas para el cultivo de plátano.

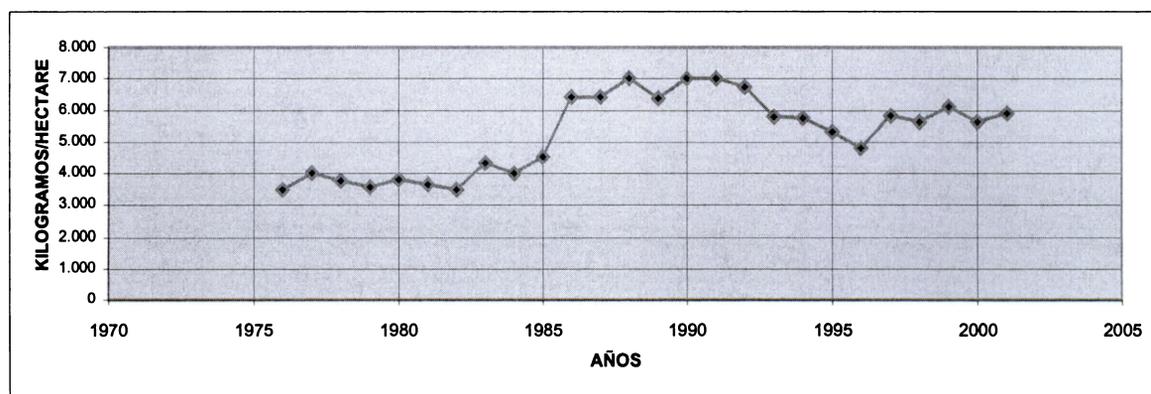
Los rendimientos promedio por hectárea en el período comprendido entre 1976 y 1988 aumentaron de manera estable en 3.496 kilogramos por hectárea. En el año 1989 se presentó un descenso en el rendimiento estimado en 614 kilogramos por hectárea. Sin embargo, a partir de 1991 cuando se alcanzó el máximo rendimiento de las dos últimas décadas (7.000 kg/ha.) se presentó nuevamente una disminución constante que logró estabilidad en el año 1996. A partir de ese entonces, los rendimientos han oscilado entre 5 y 6 toneladas por hectárea. Este comportamiento de los rendimientos se atribuye a la alta incidencia de plagas y enfermedades como gusano tornillo (*Castniomera humboldti*), picudo negro (*Cosmopolites sordidus* Germar), Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijiensis* Morelet), y maduraviche (*Pseudomona solanacearum*), el deficiente manejo implementado por campesinos y colonos y al proceso de degradación de los suelos, entre otros factores (Gráfico 5).

GRÁFICO 4. COMPORTAMIENTO DEL CULTIVO DE PLÁTANO EN EL DEPARTAMENTO DE CAQUETÁ, 1976-2001



Fuente. Secretaría de Agricultura de Caquetá, URPA.

GRÁFICO 5. RENDIMIENTOS DE PLÁTANO EN EL DEPARTAMENTO DE CAQUETÁ, 1976 - 2001



Fuente. Secretaría de Agricultura de Caquetá, URPA.

No obstante, la deficiente apropiación de tecnología y problemas de plagas y enfermedades, existe un factor que ha afectado la dinámica de crecimiento de áreas sembradas, producción y rendimiento, representado en el orden público y la situación de violencia que afronta el departamento. Este aspecto ocasiona al interior de las familias de campesinos y colonos incertidumbre y una serie de temores que no les permite proyectar y construir su futuro.

Localización de La Producción

La producción de plátano se realiza en todo el departamento y en las diferentes zonas agroecológicas. Entre las variedades cultivadas se encuentran el hartón, el dominico-hartón, y el pelipita, y en los últimos años se ha incrementado la siembra de FHIA 21, por su carácter tolerante a la Sigatoka Negra. Sin embargo, para el consumo familiar y restaurantes la variedad hartón representa la mayor demanda, debido básicamente al tamaño y color del fruto; también la variedad dominico-hartón (jaroimo) presentan buena aceptación para esta clase de consumo, debido al tamaño de los racimos.

A nivel agroindustrial, las empresas productoras de fécula para colada adquieren diferentes variedades, pero presentan un especial interés por la variedad pelipita, ya que su alta concentración de almidones optimiza la elaboración del producto final.

Los municipios de mayor producción son San Vicente del Caguán, Puerto Rico, Florencia, Cartagena del Chairá y Belén de los Andaquíes. En conjunto estos municipios participaron en 1999 con el 63.38% y para el año 2001 la participación conjunta se estimó en 76.87%, siendo San Vicente del Caguán el de mayor participación con 38.2% de la producción total y constituyéndose en el municipio con la mayor tasa de crecimiento en los tres últimos años (Cuadro 2).

CUADRO 2. PRODUCCIÓN DE PLÁTANO POR MUNICIPIO, 1999-2001

MUNICIPIO	AREA COSECHADA (Ha.)			PRODUCCIÓN OBTENIDA (Ton.)			RENDIMIENTO (Kg./Ha.)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
ALBANIA	200	175	125	1.300	1.137	812	6.500	6.500	6.500
BELEN DE LOS ANDAQUIES	1.103	1.220	1.311	6.280	7.562	7.866	6.199	6.199	6.000
CARTAGENA DEL CHAIRA	2.170	2.220	4.370	7.410	6.660	13.110	3.414	3.000	3.000
CURILLO	380	365	350	3.920	3.557	3.430	10.315	9.800	9.800
EL DONCELLO	420	438	440	2.100	2.102	2.112	5.000	4.800	4.800
FLORENCIA	510	560	1.010	4.182	6.048	9.468	8.200	10.800	9.375
MILAN	73	155	460	438	1.162	3.450	6.000	7.500	7.500
MONTAÑITA	400	300	150	2.700	1.800	750	6.750	6.000	5.000
MORELIA	105	115	118	651	713	731	6.200	6.200	6.200
EL PAUJÍ	300	345	300	2.880	2.070	2.700	9.600	6.000	9.000
PUERTO RICO	1.860	1.813	1.400	9.300	9.065	12.460	5.000	5.000	8.900
SAN JOSE DEL FRAGUA	168	190	304	1.512	1.330	2.128	9.000	7.000	7.000
SAN VICENTE DEL CAGUAN	1.299	1.330	6.500	11.928	7.980	42.250	9.182	6.000	6.500
SOLANO	526	376	976	2.893	1.504	3.904	5.500	4.000	4.000
SOLITA	440	681	681	2.640	4.086	4.086	6.000	6.000	6.000
VALPARAÍSO	230	159	200	1.495	1.036	1.300	6.500	6.500	6.500
TOTAL	10.094	10.442	18695	61.629	57.834	110.558	6.105	5.538	5.913

Fuente. Secretaría de Agricultura de Caquetá, URPA.

El sistema de producción tradicional en estos municipios, esta basado en la implementación de labores como control de malezas y destronque. Los pequeños productores no tienen establecidas técnicas de selección de semilla; ésta es obtenida en el mismo predio o plantaciones vecinas. Tampoco los pequeños productores suelen realizar abonamiento, ni prácticas adecuadas de manejo cosecha y post-cosecha, presentándose en estas últimas dos fases las mayores pérdidas debido al maltrato ocasionado por el operador que recolecta los frutos.

Respecto a la producción por hectárea, los mayores rendimientos se presentan en los municipios de Curillo –aproximadamente, el 69% por encima del promedio departamental– Florencia y San Vicente del Caguán, siendo los dos primeros quienes presentan mayor estabilidad en el rendimiento.

Si bien, la producción y área sembrada en plátano en el departamento presenta un crecimiento positivo entre 1999 y 2001, no sucede lo mismo con el rendimiento, el cual ha disminuido en 192 kilogramos por hectárea en este período, debido a los factores mencionados en los párrafos anteriores.

Estructura de Costos de Producción

Los reportes efectuados por la URPA de la Secretaría de Agricultura de Caquetá, establecen el siguiente promedio de costos de producción para todo el departamento, en sistemas de producción tradicional en monocultivo y con una densidad de siembra de 800 colinos por hectárea y distancia de siembra (5m x 2.5 m): \$1'562.921 para la fase de establecimiento (con empleo de 52 jornales) y \$782.921 para la fase de sostenimiento (con empleo de 26 jornales). Así mismo, se tiene en cuenta algunas labores que no son efectuadas por la totalidad de los productores (Cuadro 3).

Es importante mencionar que en el Caquetá el cultivo de plátano está asociado al autoconsumo, y con excepciones de Florencia, Belén de los Andaquíes y Puerto Rico, donde se encuentran algunas de las plantaciones más tecnificadas, en el departamento los productores no establecen criterios técnicos y comerciales para la siembra de plátano.

En este sentido, la estructura de costos de producción no es resultado de las cifras contables organizadas de una plantación, sino el consenso de personas con experiencia y conocimiento del sector.

De igual manera, no se dispone de la información pertinente sobre la estructura de costos de producción, de acuerdo con la localización de la misma; este aspecto es de gran importancia, si se tiene en cuenta que las distancias en el departamento representan una limitante, dados los elevados costos de transporte. Una situación similar se presenta en el caso de los cultivos asociados, los cuales también registran un aumento reciente en las áreas establecidas y en las producciones obtenidas en el departamento.

La Calidad de la Producción Primaria

De acuerdo con la información suministrada por agentes que compran plátano en la zona urbana del municipio de Florencia, existe un núcleo productivo en la vereda Costa Rica, municipio de Florencia, que abastece gran parte del consumo de la capital del departamento y el producto que ofrecen presenta características aceptadas por los consumidores. Estas características están representadas por un producto fresco, limpio, verde uniforme, de buen desarrollo y sin lesiones y/o manchas en la corteza. Esta apreciación puede estar justificada en la distancia del sitio de producción al centro de distribución, aproximadamente 25 kilómetros, y la tradición de los productores de esta zona y su experiencia en el manejo del cultivo.

En el caso de agentes compradores mayoristas, tienen establecido dos categorías de calidad. El plátano de primera calidad corresponde a un producto fresco, sin presencia de lesiones, manchas, o cicatrices en la corteza, de color verde, sano y con un peso superior o igual a 250 gramos. El plátano de segunda calidad es aquel que no cumple con alguna de las características anteriores y adicionalmente,

variedades como el dominico y pelipita por su tamaño. La diferencia en el precio por razones de calidad fluctúa entre 20% y 25%.

CUADRO 3. ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO EN EL DEPARTAMENTO DE CAQUETA

ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO (\$/Und)	VALOR TOTAL (\$)	%
Preparación terreno					
Tumba rastrojo	Jornal	8	15.000	120.000	7.7
Trazada	Jornal	1	15.000	15.000	1.0
Ahoyada	Jornal	6	15.000	90.000	5.8
Subtotal				225.000	
Siembra					
Siembra	Jornal	8	15.000	120.000	7.7
Resiembra	Jornal	3	15.000	45.000	2.9
Deschuponada	Jornal	4	15.000	60.000	3.8
Control maleza	Jornal	4	15.000	60.000	3.8
Subtotal				285.000	
Cosecha					
Recolección	Jornal	16	15.000	240.000	15.4
Empacada	Jornal	2	15.000	30.000	1.9
Transporte	Carga	60	4.143	248.557	15.9
Subtotal				518.557	
Insumos					
Colinos	Carga	800	500	400.000	25.6
Costales	Unidad	110	1.000	119.000	7.6
Rollos cabuya	Unidad	3	5.121	15.364	1.0
Subtotal				534.364	
TOTAL				1'562.921	100.0

Fuente: Secretaría de Agricultura de Caquetá, URPA.

Generalmente, el plátano hartón es comercializado en racimos, cuyo peso oscila entre 12-14 kilogramos, pachas (4 a 6 racimos), bultos (4 a 6 arrobas) y cargas (2 bultos). El producto es empacado en bolsas de fique y cubierto con hojas de plátano. En el caso del plátano dominico-hartón, la comercialización es la misma, pero difiere en el número de racimos por pachas (3-4), debido al peso superior de este último.

En el departamento no se cuenta con la adopción de tecnología y capacidad adquisitiva de los productores para comercializar el plátano en canastas, guacales u otras presentaciones.

A nivel de los productores, no se ha logrado inducir una cultura para la producción de plátano de óptima calidad, aún cuando la demanda establece unos criterios. Por esta razón, es usual encontrar campesinos y colonos ofreciendo su producto con manchas, ocasionadas por la falta de cuidado en el manejo cosecha y poscosecha, deformaciones y bajo desarrollo, obteniendo un bajo precio y la discriminación por parte de los comercializadores.

La Industria para el Procesamiento del Plátano

Durante la década de los noventa en el departamento de Caquetá se dio un auge en el proceso agroindustrial de plátano para la producción de harina, con la presencia de empresas como VITAPOL en el municipio del Doncello, VITAFER en Morelia y PLATILISTO; sin embargo la escasez de materia prima y el deterioro del orden público obligaron a que dichas empresas abandonaran la región, desestimulando de paso la siembra y generando desempleo rural.

En la actualidad, existe la empresa Productora Nacional de Alimentos, PRONAL Ltda., localizada en el municipio de Florencia desde comienzos del año 2002. La materia prima que consume proviene, principalmente, de los municipios de Puerto Rico y San José del Fragua y las negociaciones se realizan de manera directa con los productores. Las variedades adquiridas para el procesamiento son pelipita y hartón, con un volumen mensual de alrededor de dos toneladas. El destino del producto final (fécula de plátano para colada, COLADINA, presentación de 250 y 100 gramos) es departamental, que se realiza a través de un distribuidor.

La calidad exigida por esta empresa consiste en un producto fresco, entero, completamente verde y sin presencia de cicatrices o manchas negras que demuestren maltrato. La empresa no requiere un producto de gran tamaño, razón por la cual acepta variedades como el pelipita, la cual además presenta alto contenido de almidón, característica deseada para la producción de fécula de plátano. En la actualidad el producto es aceptado en diferentes presentaciones, racimos, pachas y bultos. Sin embargo, la empresa tiene proyectado establecer criterios de calidad más estrictos, en la medida que establezca contratos con productores y pueda especificar las condiciones.

En el municipio de Curillo, se encuentra establecida la Asociación de Pequeños Productores del Municipio de Curillo, ASPROCUR, la cual cuenta con una planta procesadora de plátano y yuca, con una capacidad de 200 toneladas mensuales para producir precocidos y congelados, plátano pelado y congelado (verde y maduro) y patacón precocido. Según información suministrada por funcionarios del PNDA –Programa que patrocinó el proyecto– la planta procesadora aún no ha entrado en operación. El volumen de producción anual de ASPROCUR es de aproximadamente 200 toneladas; se tiene planeado que, una vez entre en operación la planta procesadora, una parte importante de la producción se intentará colocar en la ciudad de Bogotá (hipermercados Exito, Carrefour y Olímpica), además de Corabastos; la producción restante se destinará al departamento de Caquetá.

A nivel de microempresa familiar se encuentra PLATICRASH, productora de plátano frito, verde y maduro, la cual adquiere entre 4 y 5 bultos mensuales, básicamente de la variedad hartón, provenientes de la vereda Costa Rica, municipio de Florencia. El producto final es distribuido directamente por la propietaria y en presentación de bolsa plástica transparente. Cada bolsa contiene entre 14 a 15 tajadas de plátano, pero aún no cuenta con control para establecer el peso neto del producto final.

En términos generales se puede observar que, con posterioridad al auge agroindustrial de la década de los noventa, se ha mantenido un cierto interés particular para aprovechar la ventaja comparativa de oferta y precio del producto, y de esta manera sacar al mercado un producto con valor agregado. No obstante, los propietarios de empresas transformadoras argumentan dificultades para garantizar la estabilidad en el suministro de materia prima, dificultades de comunicación con los productores y la fluctuación constante del precio.

Así mismo, se puede concluir que a nivel agroindustrial aún no se cuenta con estándares de calidad establecidos para las propiedades físico-químicas, en aspectos relacionados con longitud, peso, humedad, diámetro, etc. Sin embargo, el crecimiento y tecnificación futura de la agroindustria determinará los requerimientos de la demanda. En este sentido, se hace indispensable la formación a los productores sobre temas de mercado, calidad y competitividad para afrontar con éxito los futuros retos de la cadena productiva del plátano.

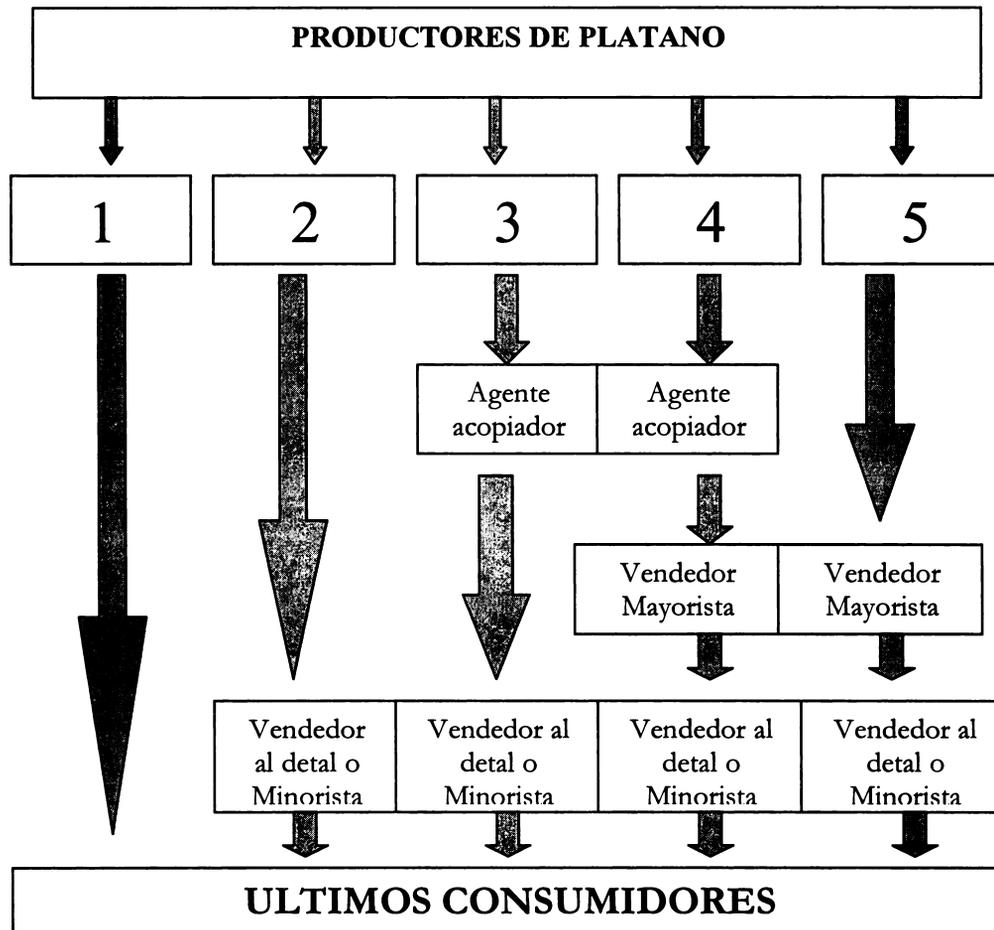
Comercialización del Plátano en el Caquetá

Según reportes de la Secretaría de Agricultura departamental (URPA), del total de la producción obtenida en el departamento, el 40,4% es comercializado. La producción restante es utilizada en los predios por las familias campesinas para autoconsumo. En el proceso de mercadeo de plátano en el departamento de Caquetá, intervienen tres clases de agentes: intermediario-acopiador, intermediario-mayorista e intermediario-detallista o minorista, como se muestra en el Gráfico 6.

De esta manera, se puede identificar cinco canales de comercialización, entre los cuales predomina el canal 3, en el que interviene el productor como oferente; en este caso, el productor se desplaza desde su predio con el producto, hasta los centros de acopio donde lo vende a un agente acopiador que reúne pequeñas cantidades de producto. En tercera instancia participa el vendedor detallista, quien interactúa con los agentes acopiadores para adquirir el producto y llevarlo al consumidor final. Los agentes acopiadores se surten diariamente de producto, y la negociación la realizan directamente con los productores, quienes transportan el producto, desde sus predios a las bodegas veredales en caballo, y de éstas a los centros de acopio en vehículos. En consideración a que dentro de esta cadena el productor agropecuario es el agente que mayor tiempo utiliza en la elaboración de su producto, y el que mayor riesgo corre, esto no es compensado con el margen de ganancia que obtiene, el cual muchas veces es inferior al de algunos intermediarios.

Se considera entonces que el productor debe incluir dentro de su proceso de producción la etapa de selección y clasificación del producto. El productor debe buscar la disminución de las pérdidas durante y después de la cosecha, incorporar valor agregado y buscar la eliminación de los eslabones de intermediación en la cadena productiva.

GRÁFICO 6. CANALES DE MERCADO DE PRODUCTOS: PLÁTANO



Fuente. El proceso de mercadeo y transformación del plátano en el Caquetá; CORPOICA Regional 10. 1999. Adaptación.

Algunos centros de acopio en el departamento de Caquetá, como las plazas de mercado y las galerías, presentan una infraestructura deficiente, generando grandes pérdidas en el producto por la exposición a la intemperie y a enfermedades cuya presencia se favorece por condiciones de alta humedad y temperatura. Debido al mal estado de las vías en el departamento de Caquetá, el desplazamiento del producto desde el sitio de producción hasta los lugares donde es solicitado por el

comprador, presenta elevados costos al requerir mayor tiempo de transporte y, adicionalmente, se produce maltrato al producto.

Respecto a las variedades que presentan mayor demanda, el plátano hartón del Caquetá cuenta con gran aceptabilidad por parte del consumidor nacional, posición que se fue perdiendo debido al mal manejo otorgado al cultivo y a la proliferación de plagas y enfermedades. Esto ocasionó, en parte, el deterioro de la producción y la inundación de los mercados locales por plátano procedente de otras zonas del país y de Ecuador.

En el departamento de Caquetá, históricamente, la comercialización se ha realizado en racimos, bultos (4-6 arrobas) y cargas (2 bultos). El costo de una carga, en el año 2002, ha oscilado entre \$50.000 y \$60.000, y su fluctuación depende de la calidad y variedad de plátano.

A criterio de los agentes de compra, el plátano producido en zonas cálidas presenta característica externas óptimas, ya que su apariencia es limpia y con brillo, en comparación con el plátano producido en las zonas de cordillera que presenta una corteza oscura, que no es bien aceptada por los consumidores.

De acuerdo con la información suministrada por comercializadores, entre los días viernes y sábado, que es cuando mayor comercio se presenta, ingresan al municipio de Florencia entre 400 y 600 bultos (25 a 37.5 toneladas), provenientes de las zonas de Zabaleta, Maracaibo, Aletones, Costa Rica, La Esperanza y La Holanda.

Aproximadamente, a finales de la década de los ochenta y principio de los noventa, el municipio de Curillo participaba en los mercados de Bogotá con en envío de tres a cuatro camiones semanales de plátano. En la actualidad, la exportación del producto a otros departamento esta sustentada en el precio, cuando se presenta sobreproducción y el precio del bulto se establece entre 20.000 y \$30.000, los comercializadores ingresan al mercado de Neiva. Sin embargo, en la actualidad no existen cifras confiables sobre la periodicidad y volumen de plátano exportado a otros departamentos.

Durante el primer semestre del año, generalmente, la producción disminuye debido al invierno durante los meses de abril a junio, propiciando en el mercado una insatisfacción de la demanda y facilitando el ingreso de plátano de buena calidad y a mejores precios de otras regiones (Quindío y Ecuador, principalmente). En el segundo semestre la época de verano permite una óptima producción, ocasionando inundación de los mercados locales y disminución en el precio.

A nivel comercial, en el municipio de Florencia se cuenta con dos grandes supermercados, YEP y MERCACENTRO, en los cuales se realiza un proceso adecuado de selección y clasificación, que empieza con el control al producto recibido de parte de los proveedores, tanto en peso y tamaño como en estado sanitario. Una vez realizado este control, el plátano se clasifica por sus diferentes

tamaños y estados de madurez. Sin embargo, esta cultura de calidad aún no ha trascendido a otros comercializadores.

Precios Departamentales

Para el análisis de precios de plátano en el departamento de Caquetá, se encuentra dificultad para disponer de información secuencial, organizada y confiable sobre las fluctuaciones presentadas en la historia del cultivo. Sin embargo, ante la necesidad de sistematizar la información y para fines de planificación, el Plan Nacional de Desarrollo Alternativo cuenta con información que ha sido recopilada por técnicos de la entidad, la cual será fuente de consulta para este tema. De esta manera, se estudia el comportamiento en el período comprendido entre 1999 y 2001 para los principales centros de acopio del departamento: Florencia, Puerto Rico, Curillo y San Vicente del Caguán.

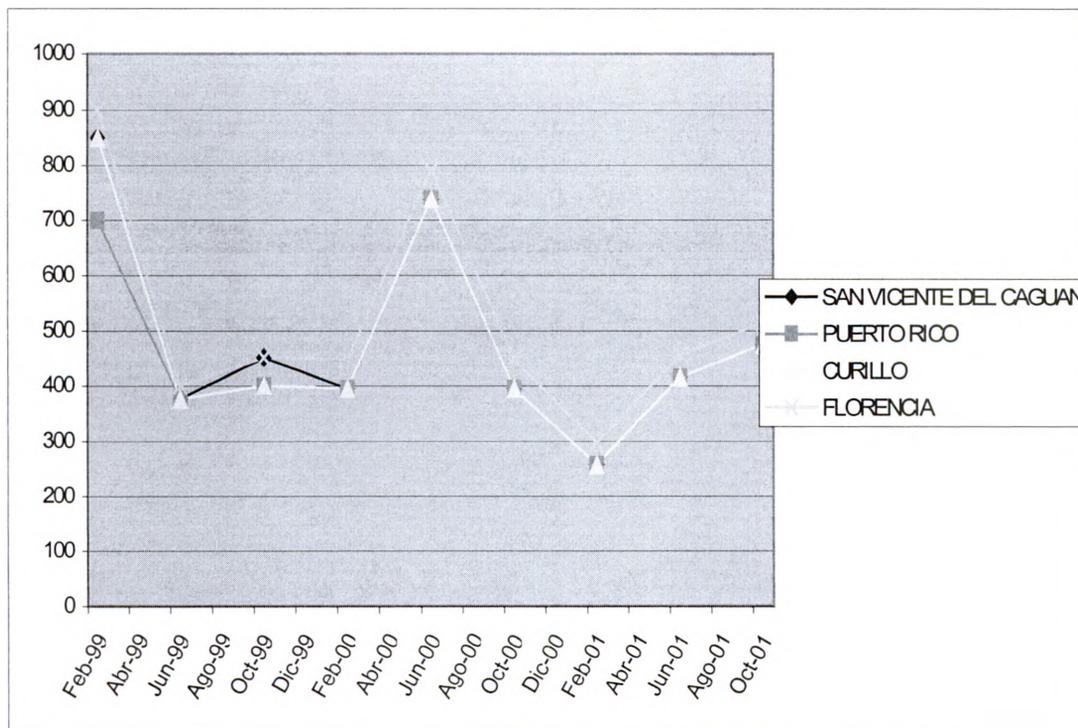
Como puede observarse en el Gráfico 7, los precios mayoristas más altos durante el período en mención, los presenta el municipio de Florencia, con un valor máximo \$900/Kg, para el año 1999. Respecto a la diferencia con respecto a mercados de otros municipios, esta no es significativa ya que el comportamiento demuestra precios con mínimas diferencias en los diferentes mercados. Para el caso del mercado de Florencia, este tiene mayor diversificación de proveedores y se abastece, en su gran mayoría, con ofertas provenientes de zonas rurales del mismo municipio, Belén de los Andaquíes y San José del Fragua.

Si bien es cierto no existe diferencia significativa en precios en los diferentes mercados, si puede observarse un comportamiento decreciente durante este período, encontrando que para el mes de enero del año 1999 el promedio de precio entre los diferentes mercados fue de \$738/Kg y para este mismo período de tiempo en el año 2001 el precio promedio fue de \$202/Kg.

En el año 1999 se observa una disminución en los precios del producto, situación que se atribuye a la sobreproducción que ocasionó la incontrolada siembra de cultivos de pancoger durante los años 1997 y 1998, después del regreso de campesinos y colonos a sus predios luego de las Marchas Campesinas de 1996. Florencia sostiene los precios más altos, situados alrededor de 10% por encima del promedio departamental durante el período de 1999 a 2001. Según información suministrada por comercializadores, procesadores y técnicos, por lo general durante el primer semestre del año se presenta un incremento en los precios del producto, debido en gran medida al invierno que afecta las plantaciones y como consecuencia la producción.

Sin embargo, en el año 1999 no se presentó esta situación y por el contrario se dio una disminución significativa en los precios, atribuyéndose a una sobre-producción de plátano, por la siembra incontrolada en los años 1997 y 1998.

GRÁFICO 7. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO MAYORISTA DE PLÁTANO EN EL CAQUETÁ, 1999 A 2001



Fuente. Datos suministrados por José Arley Alba, Técnico PNDA-Caquetá.

Finalmente, desde el punto de vista del mercado nacional, se observa una gran diferencia entre las exigencias de este mercado y la oferta de del departamento de Caquetá, ya que en la región no se toma en cuenta, como una técnica de manejo post-cosecha, la óptima presentación y calidad del producto, ni la clasificación del mismo. Este aspecto, se constituye en un tema fundamental si se quiere incursionar en los mercados nacionales y obtener mejores precios.

Esta situación se debe, en gran medida, a las razones que originaron la siembra de plátano en el departamento, ya que esta actividad esta ligada a una tradición cultural de autoconsumo, pero no –como tal– a una actividad productiva comercial, donde primen la oferta de un producto de buena calidad y la responsabilidad para sostener y cumplir unos acuerdos contractuales.

Históricamente, las principales relaciones comerciales en materia de plátano, del departamento de Caquetá, se han realizado con las ciudades de Bogotá y Neiva. Durante las décadas de los ochenta y noventa se participaba de manera significativa en estos mercados, teniendo gran demanda el plátano producido en el Caquetá por su tamaño y cualidades para la elaboración de diferentes platos en los hogares.

Diagnóstico Tecnológico

–Asistencia Técnica, Investigación y Transferencia de Tecnología

En el período comprendido entre 1962 y 1992, el ICA realizó investigaciones en temas como producción de semilla, establecimiento del cultivo, aplicación de abonos químicos, control de plagas, caracterización de clones, utilización de plátano como suplemento en alimentación bovina, densidades de siembra, entre otras. La gran mayoría de los estudios mencionados, se realizaron con las variedades hartón, hartón dominico y pelipita, en las instalaciones del CI. Macagual. En la actualidad el ICA esta orientado al control sanitario del cultivo y próximamente, a la certificación de semilla. Estos trabajos demostraron que el cultivo de plátano asociado con maíz, yuca, caupí y, en general, manejado bajo un enfoque de agroforestería, produce una mayor rentabilidad que cuando se siembra como monocultivo.

A partir del año 1992, como producto del proceso de reestructuración del ICA, CORPOICA continuó a cargo de la labor de desarrollo tecnológico del plátano, sobre todo con base en investigación en fincas con productores y dando prioridad al análisis del comportamiento del cultivo bajo arreglos agroforestales.

En la actualidad, el servicio de asistencia técnica se ha delegado a los municipios, responsabilidad que recae sobre las UMATAS o en su defecto de la entidad que la sustituya. Sin embargo, la proyección de ASOPLACA plantea la consecución de recursos para ofrecer este servicio a los productores de plátano.

Otras entidades de apoyo vinculadas a la cadena productiva del plátano en el departamento son las siguientes: el PNDA, que en los últimos años se ha constituido en el principal cofinanciado de proyectos asociativos; la Secretaría de Agricultura de Caquetá, ente de coordinación interinstitucional y dinamizador de políticas; el SENA, como institución encargada de la formación de los productores; la Universidad de la Amazonía y el INCORA, que son importantes facilitadores de algunos procesos de la cadena productiva.

Respecto a la disponibilidad de material vegetal certificado, de una parte se observa una inexistencia de plantaciones dedicadas a esta labor; de otra parte, no se cuenta con la disponibilidad del material promisorio resistente a virus, enfermedades y plagas, que presente rendimientos similares o superiores a las variedades cultivadas hoy en el Caquetá.

A partir del año 1998, se produjo el ingreso de la variedad FHIA 21 al departamento, la cual tiene características de tolerancia a la Sigatoka Negra y rendimientos promedio de 16.7 ton/ha superior a variedades tradicionales (6.7 ton/ha). Sin embargo, estos híbridos no tienen gran aceptación por parte de los consumidores ni productores.

La producción orgánica, dada la positiva aceptación y demanda en los mercados

internacionales y las posibilidades ambientales y económicas que ofrece a ciertos ecosistemas, ha despertado gran interés en los productores y organizaciones. Aunque el departamento tiene bajos niveles tecnológicos para desarrollar este tipo de subsistema de producción, cada día es más evidente la necesidad de investigación y comprensión en estos temas, desde el enfoque de sistema de producción como fundamento básico para analizar todos los elementos que los componen, sus interacciones y posibilidades de encadenamiento dentro de un contexto más amplio.

Otra aspecto limitante para la comercialización y competitividad del producto es el manejo post-cosecha, el cual incide directamente sobre la calidad del fruto. Por este motivo, es importante cuantificar las pérdidas por el mal manejo del fruto en la etapa de post-cosecha y orientar la investigación hacia aspectos tales como empaques, presentaciones, características y condiciones de transporte y manipulación del producto, para disminuir las pérdidas en estos procesos y poder ofrecer un producto en óptimas condiciones.

Aunque en los últimos años los centros de investigación han adoptado métodos de investigación participativa, el proceso de transferencia es insuficiente y se requiere fortalecer los mecanismos e instrumentos para que este proceso de transferencia a los diferentes actores de la cadena presente resultados positivos en el corto y mediano plazo.

–El Enfoque Agroforestal

En la realidad regional, la asociación de plátano con otras especies, principalmente leñosas, en sistemas de utilización de suelos amazónicos, ayuda a rehabilitar aquellos que han sufrido procesos de degradación, mejorando y manteniendo la fertilidad edáfica por largo tiempo por efecto de las altas cantidades de biomasa que se producen y reciclan anualmente.

La asociación de plátano con otras especies en los sistemas actuales de aprovechamiento de la tierra preserva la fertilidad de los suelos por reciclaje de nutrientes (en el plátano de 70 al 80%), y permite que la producción sea continua y sostenible, desde el punto de vista ambiental y económico.

En los últimos dos años, la Asociación de Reforestadores y Cultivadores de Caucho, ASOHECA, ha adoptado el diseño de arreglos agroforestales con plátano, tanto para cultivos nuevos como para aquellos que se encuentran instalados y no presentan un desarrollo foliar avanzado. En algunos ensayos realizados en plantaciones de edad avanzada, el plátano presentó un crecimiento retrasado como consecuencia de la limitada penetración de la luz y excesiva humedad, que ocasiona problemas de crecimiento y fitosanitarios.

De acuerdo a lo anterior, ASOHECA ha fomentado entre 232 socios la siembra de 24.145 colinos de plátano, distribuidos en 320 hectáreas de caucho en los 16

municipios del departamento. El arreglo incluye, además de plátano, frutales amazónicos.

Síntesis del Diagnóstico (Diagnóstico Estratégico)

A) Problemas en Orden de Prioridad

1. Persistencia de problemas fitosanitarios, tales como Sigatoka Negra (*Mycosphaerella fijiensis*), Picudo Negro (*Cosmopolites sordidus*) y Gusano Tornillo (*Castnimomera humboldti*), Moko o Maduraviche (*Ralstonia solanacearum*) y Bacteriosis (*Erwinia carotovora*).
 - Baja adopción de técnicas de manejo y control integrado de plagas y enfermedades.
 - Insuficiente desarrollo tecnológico encaminado a la producción de nuevas variedades adaptadas a las condiciones edáficas y climáticas de la región y resistentes a plagas y enfermedades.
 - Incorrecto uso y aplicación de insumos agrícolas.
 - Baja cobertura en la prestación del servicio de asistencia técnica.
2. Persistencia de debilidades en el manejo de plátano en las fases de cosecha y postcosecha, lo cual ocasiona pérdidas considerables de producto.
 - El mercado local aún no reconoce suficientemente la agregación de valor en estas etapas.
 - Baja cobertura en el servicio de asistencia técnica a los productores.
3. Debilidades en la apropiación y adopción de tecnologías agroforestales por parte de los productores.
 - Resistencia por parte de los productores, para aceptar el cambio de modelo de monocultivo a agroforestería.
 - Debilidades en los procesos informativos y de transferencia de tecnología apropiada a las condiciones regionales.
4. Dificultades de acceso a líneas de crédito y otros instrumentos financieros por parte de los pequeños productores.
 - Gran parte de los productores de plátano de la región no cumplen los requisitos exigidos o están inhabilitados ante el sistema financiero.
 - No se ha logrado una suficiente reestructuración de la cartera bancaria.
 - Se requiere rediseño de líneas de crédito que se adapten mejor a condiciones de período vegetativo y productivo del cultivo de plátano en la región.

5. Inapropiadas estrategias para realizar el mercadeo y comercialización de plátano.
 - Debilidades en la existencia de una cultura empresarial en los productores.
 - Debilidades en la asesoría para realizar negocios entre productores y compradores.

B) Factores de Éxito u Oportunidades en Orden de Prioridad

1. Eficiencia en la producción, certificación y comercialización de semilla de plátano sana y variedades aptas para el departamento.
 - Establecimiento de cultivos destinados a la producción de semilla sana, de variedades aptas y de óptima calidad.
 - Existencia de un número adecuado de técnicos y profesionales formados para asesorar la producción de semilla.
 - Exigencias estrictas por parte del ICA para la certificación de semilla de plátano.
2. Consolidación de la cadena productiva del plátano, mediante la interacción directa entre los actores de los diferentes eslabones.
 - Fortalecimiento reciente del gremio y liderazgo entre los productores, lo cual facilita la comunicación bi-direccional entre los diferentes agentes.
 - La intermediación y facilitación de diversos programas estatales para propiciar y articular los procesos interinstitucionales.
3. La adopción de técnicas de manejo de producción limpia, que permite el ingreso a los mercados con mejores precios.
 - Las exigencias legales y normativas por parte del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y las que, cada vez con mayor frecuencia y nivel de exigencia, están imponiendo distintos actores de los mercados nacionales e internacionales.
 - La dinámica de formación a profesionales, técnicos y productores en este tema.
 - Las exigencias de los consumidores, basados en principios sanitarios a favor de la salud humana.
 - La existencia en el departamento de Caquetá de organismos de certificación que vigilan y establecen normas para los productos obtenidos bajo técnicas de producción limpia u orgánica.
 - La sistematización de experiencias de investigación y validación en fincas de productores.

4. Desarrollo y fortalecimiento de la agroindustria existente en la región y creación de nuevas empresas transformadoras.
 - La inversión conjunta y solidaria del estado y del sector privado.
 - La consolidación de organizaciones de productores que avancen a procesos de industrialización y, o, de alianzas comerciales con otros actores del sector privado.
5. La coordinación interinstitucional entre actores de la cadena e instituciones y programas de apoyo.
 - La creciente necesidad de articular acciones entre las diferentes entidades, de los sectores público y privado, con las organizaciones de productores, comercializadores e industriales que hacen parte de la cadena platanera regional, con el objeto planificar conjuntamente el desarrollo de la misma y de optimizar la asignación de recursos.
 - La superación de la pasividad de los productores y su tendencia actuar individualmente.
 - El fortalecimiento del gremio de productores, como factor relevante para el desarrollo de la cadena.

3.6.2 Visión 2010

En el año 2010, la Cadena Productiva de Plátano del Caquetá será líder en los mercados del producto en el sur de Colombia, con sustento en la calidad, precio, volumen y regularidad del plátano ofrecido. Además, sus cultivos serán reconocidos porque se adelantan en excelentes condiciones sanitarias y de alta productividad, y bajo estrictos criterios de sostenibilidad ambiental y socio-económica.

3.6.3 Líneas Estratégicas de Acción

1. Desarrollo tecnológico en las fase de producción, cosecha y post-cosecha en finca.
 - En el primer semestre de 2003, se completará y ajustará un paquete tecnológico para el manejo del cultivo en arreglos agroforestales, de común acuerdo entre todas las entidades y programas que vienen trabajando en el departamento en este tema.
 - Durante los años 2003 y 2004, se realizará una intensa campaña fitosanitaria en todo el departamento, dirigida a implantar procedimientos de manejo integrado de plagas y enfermedades en el cultivo de plátano, con énfasis en manejos agroforestales.
 - Bajo el liderazgo del ICA y CORPOICA, las entidades de apoyo montarán conjuntamente un programa de producción de semilla sana de plátano.

- Se promoverá el establecimiento de viveros de producción de semilla sana de plátano, certificados por el ICA, en cada uno de los principales municipios plataneros del Caquetá.
- Bajo el liderazgo del SENA, se trabajará en el diseño y divulgación de un paquete de manejo sencillo de prácticas de cosecha y post-cosecha, adaptado a las condiciones productivas y sociales de la pequeña producción platanera del departamento.

2. Investigación, exploración y desarrollo de mercados

- En el año 2003, se gestionarán los recursos necesarios para desarrollar un proceso de inteligencia de los mercados plataneros del sur de Colombia, orientado a determinar las posibilidades y condiciones de acceso a los mismos.
- Bajo la rectoría del Consejo Regional de la cadena, se realizará un proceso de acercamiento entre ASOPLACA y los principales agentes comerciales de plátano en el departamento, tendiente al establecimiento de alianzas comerciales.
- Se gestionará el acceso a la negociación del plátano del Caquetá en la Bolsa Nacional Agropecuaria.
- Se trabajará en el diseño e implementación de un sello que caracterice el plátano caquetefío como producto amazónico limpio.

3. Mejoramiento del acceso de los productores al crédito

- Se gestionará ante el MADR y FINAGRO una propuesta que sustente el ajuste de requisitos de acceso a crédito, tanto de establecimiento como de mantenimiento de plantaciones, para pequeños productores plataneros del departamento del Caquetá.
- Con el apoyo del Plan Nacional de Desarrollo Alternativo y el IICA, se realizará un proceso evaluativo y divulgativo de la experiencia de ASOPLACA en la operación de un fondo rotatorio de crédito para cultivadores de plátano en el Caquetá.
- A partir del año 2004 se ampliará la cobertura del servicio de crédito por parte de ASOPLACA.

4. Fortalecimiento gremial

- Se fortalecerán los comités municipales de productores ya existentes y se promoverá su creación en aquellos municipios que no los tienen.
- ASOPLACA gestionará su afiliación a la Federación Nacional de Productores de Plátano (FEDEPLÁTANO) y a ASOHOFRUCOL.

5. Fortalecimiento y desarrollo de la agroindustria

- Las pequeñas empresas procesadoras de plátano en el departamento de

Caquetá constituirán un comité permanente para facilitar las negociaciones con los productores y su interlocución con la cadena regional platanera.

- En el año 2003 debe comenzar la operación de la planta procesadora de ASPROCUR en Curillo.

6. Sistema de información para la cadena productiva de plátano

- Se gestionará ante el MADR y la CCI el acceso a los Sistema SIPSA y SIESA, por parte de los diversos actores de la cadena regional de plátano.

7. Planificación y focalización zonal para la productividad y competitividad

- En el año 2003, en el seno del Consejo Regional de la cadena, se sistematizará toda la información disponible que permita realizar una caracterización de la economía platanera departamental, con base en información municipal (número de productores, ubicación de los predios, tecnologías, vías de acceso, suelos, productividad, costos de producción, rentabilidad, etc.).
- En el año 2004, se tendrán focalizados los principales centros de producción de plátano en el departamento de Caquetá.

8. Fortalecimiento y desarrollo y del capital social

- Alrededor del proceso de suscripción del Acuerdo Regional de Competitividad, se aprovechará para conformar y empezar a operar una red de actores institucionales que trabajan, directa o indirectamente, en los procesos de producción y comercialización de plátano.
- Esta red comenzará trabajando en el tema de la formación de personal técnico para la promoción de la producción de plátano orgánico.

3.6.4 Institucionalización del Acuerdo y la Cadena

A comienzos del año 2003, una vez terminado el proceso de discusión final y ajustes, deberá firmarse el presente Acuerdo Regional de Competitividad de la Cadena de Plátano en el Caquetá. Para tal efecto, se constituirá un Consejo Regional de la cadena, como órgano de coordinación, y del cual formarán parte los diversos actores que han participado en la concertación del acuerdo. Se espera que en el futuro, en la medida que se avance en el proceso de construcción de la cadena regional, otros actores se vinculen al Consejo Regional. Inicialmente, este consejo estaría integrado por los siguientes actores: ASOPLACA y ASPROCUR, en representación de los productores; los principales comercializadores regionales, además de los supermercados de cadena como YEP y MERCACENTRO; las agroindustrias procesadoras de plátano que tienen sede en el departamento,

principalmente PRONAL, PLATICRASH y la planta de propiedad de ASPROCUR; el CONSEA y el Consejo Departamental de Ciencia y Tecnología del Caquetá (CODECYT); algunas organizaciones no gubernamentales que trabajan en apoyo a la cadena; y diversas entidades estatales de los órdenes nacional, departamental y municipal, tales como MADR, SENA, CORPOICA, ICA, INCORA, Banco Agrario, Secretaria de Agricultura de Caquetá, UMATAs y Consejos Municipales de Desarrollo Rural de los municipios plataneros del departamento de Caquetá.

4. Estado de Avance de los Dos Acuerdos Regionales Firmados

4.1 Región Centro–Occidente

Como se explicó en detalle en el punto 3.1 del presente informe (páginas 8 a 15), la firma del acuerdo regional de esta región y la constitución del consejo regional de la cadena se hizo el día 5 de junio de 2002. En este acuerdo están involucradas las siguientes sub-regiones productoras de plátano: Quindío, Risaralda, Caldas, Sur-Occidente de Antioquia, Norte del Tolima y Norte del Valle.

Después de la suscripción del acuerdo, el Consejo Regional realizó 6 reuniones mensuales (los primeros jueves de cada mes, en la Cámara de Comercio de Armenia, a partir del 4 de julio de 2002). Atendiendo a los postulados básicos que quedaron recogidos en la formulación de la visión, los ejes estratégicos y el plan de acción del Acuerdo, el Consejo Regional de la Cadena ha concretado los siguientes logros:

- Despegue de un proyecto en el que participan productores de Plátano de Risaralda y Quindío, orientado a exportar 10 mil toneladas por año de plátano dominico-hartón a los mercados de Nueva York y Miami.
- Apoyo a la negociación de una alianza estratégica entre FRITO LAY y un grupo de productores de plátano del Quindío para el desarrollo de un modelo de “agricultura por contrato”, mediante el cual se ha venido consolidando la firma de contratos de suministro de plátano entre los agricultores y dicha empresa.
- Acuerdos con Corredores de la Bolsa Nacional Agropecuaria para participar en algunos negocios de los denominados mercados “institucionales”.
- Reactivación de FEDEPLÁTANO para que, a partir del núcleo regional del Quindío, comience un proceso de fortalecimiento organizacional de los productores de las demás zonas productoras del centro-occidente (apoyo, reactivación y agrupamiento de organizaciones ya existentes).
- Concertación con la Universidad Gran Colombia de Armenia para el desarrollo de un proyecto que permita recopilar, organizar y poner al servicio de la cadena platanera regional, la información tecnológica disponible para el desarrollo de la agroindustria platanera en la zona del eje cafetero.
- Concertación con CIAO para el desarrollo de un proyecto de transferencia de tecnología para la implantación de modelos de producción orgánica en las unidades de producción de plátano de Quindío y Risaralda. Sin embargo, este proyecto quedó en *stand by* a raíz del proceso de liquidación de CIAO.

- Concertación con el Centro de Servicios de la CCI, localizado en Risaralda, para la divulgación entre los productores regionales de plátano, de la información de precios y mercados del producto.
- Concertación con el SENA-Regional Quindío para la realización de un proceso intensivo de capacitación en tecnologías de cosecha y post-cosecha.
- Acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Rural del Quindío para la co-financiación de la Coordinación Regional de la Cadena. Como resultado de ello, se ha logrado mantener la Secretaría Técnica de la Cadena Regional después del mes de junio de 2002, cuando terminó la financiación de la misma por parte del FNFH.
- Precisión de la agenda de desarrollo tecnológico derivada del Acuerdo. Como producto de este último trabajo, se convino que, inicialmente, se arrancarían por los siguientes cuatro proyectos: 1) Caracterización y zonificación de la producción de plátano en la región centro occidente de Colombia; 2) Fortalecimiento organizativo en el sector centro occidente del país; 3) Gestión empresarial para el agro-negocio de plátano en la zona centro occidente de Colombia; 4) Generación, validación y transferencia de tecnologías sostenibles para la producción de plátano ecológico en el centro occidente del país.

Estos proyectos fueron formulados y validados en el seno del Consejo Regional de la Cadena, en el cual además se acordó que su ejecución se haría conjuntamente entre los actores vinculados a la cadena, bajo la rectoría del Consejo Regional de la misma. Para tal efecto, los cuatro proyectos fueron presentados a la Convocatoria del Fondo Nacional de Fomento Horifrutícola del año 2002, y se radicaron con el No. 1603 en ASOHOFRUCOL, en el mes de septiembre de 2002.

Según información suministrada por ASOHOFRUCOL, el proyecto "Caracterización y zonificación de la producción de plátano en la región centro-occidente de Colombia" fue declarado "elegible" y pasará, a comienzos del año 2003, a aprobación de la Junta Directiva del FNFH.

4.2 Región Caribe

Como ya se advirtió antes, el énfasis principal del proceso de construcción de la cadena ha sido el departamento de Córdoba, donde se asienta el principal núcleo productor de plátano de la región Caribe.

Conforme quedó consignado en anteriores informes de gestión de la Coordinación Nacional, el Acuerdo Regional de Competitividad de Plátano se suscribió el 5 de octubre de 2001.

El propósito general de este acuerdo es el aumento de la competitividad a lo largo de toda la cadena, mediante prácticas sostenibles que garanticen una participación social de sus beneficios, bajo un enfoque sistémico y con la participación activa del sector privado, los gremios y el gobierno.

Los propósitos específicos del acuerdo son:

- A) Incrementar las exportaciones de plátano en fresco a través de la creación de empresas exportadoras.
- B) Desarrollar la agroindustria de transformación del plátano, principalmente en productos tales como: harina, vinagre, patacones prefritos y congelados, que le den valor agregado a la producción.
- C) Crear y fortalecer organizaciones con un criterio empresarial, en los distintos eslabones de la cadena.
- D) Incrementar los niveles de productividad de la agroindustria del plátano, mediante la dotación y buen uso de los instrumentos de apoyo.
- E) Mejorar los indicadores de competitividad, sobre todo los retornos a la inversión, de los distintos integrantes de la cadena productiva.
- F) Poner en marcha mecanismos modernos de comercialización en los cuales participen todos los actores de la cadena, bajo lineamientos de una agricultura por contrato.
- G) Desarrollo del capital social regional vinculado a la cadena, mediante mecanismos de organización y capacitación.

Con posterioridad a la firma de acuerdo regional, el Consejo Regional de la cadena se ha venido reuniendo una o dos veces por mes. En particular, durante el año 2002 se realizaron 17 reuniones del Consejo Regional.¹³ En la reunión del 21 de mayo de 2002 participó el Coordinador Nacional de la cadena, ocasión en la cual se pasó revista al estado de avance de la construcción de la cadena a nivel regional.

En términos generales, como producto del trabajo desarrollado durante el año 2002, se han alcanzado los siguientes logros:

- Creación de la “Corporación Regional de la Cadena de Plátano” (CORPLÁTANO), instrumento a través del cual se institucionaliza la cadena a nivel regional. Ya se dispone de los estatutos y la personería jurídica No. 3749. otorgada por la Cámara de Comercio de Montería. La Corporación fue conformada por las siguientes entidades: CORPOICA, ICA, Universidad de Córdoba, Secretaria de Desarrollo Económico y Agroindustrial, SENA, ASOMCARIBE, FRUTHOS, CVS, Banco Agrario, CARCE, Comité Hortifrutícola, UMATAs de los municipios productores de plátano de Córdoba, Fundación Semillas, CENAGRO, NUTRILISTO, ICBF, Bolsa Nacional

¹³ La dirección de estas reuniones y, en general, el proceso de coordinación de la cadena regional han estado a cargo del doctor Antonio Martínez Reina, de CORPOICA.

Agropecuaria, ALMAVIVA. Supertiendas OLIMPICA, almacenes LEY y almacenes VIVERO.

- Financiación a cargo de la Gobernación de Córdoba de la dirección ejecutiva de CORPLÁTANOS, la cual tiene a su cargo la gerencia de la cadena regional y, en particular, la gestión encaminada a constituir una comercializadora internacional para la exportación del plátano originado en Córdoba.¹⁴ Para tal efecto, se formuló un proyecto, que se encuentra en proceso de concertación entre los actores regionales, tendiente a concretar una propuesta empresarial para la exportación de plátano, que constituye el principal mandato del Acuerdo Regional. La base de esta compañía exportadora, que se constituiría mediante un proceso de alianzas productivas, sería la empresa FRUTHOS S.A., que cuenta con 764 productores afiliados en calidad de socios y que actualmente participa de forma activa en el mercado nacional de plátano. Inicialmente se está trabajando sobre el análisis de dos alternativas: la conversión de FRUTOS S.A. en comercializadora internacional, o la constitución de una alianza estratégica de esta empresa con alguna comercializadora internacional ya establecida.
- Reestructuración y reactivación de las principales asociaciones de plataneros del departamento, y creación de nuevas asociaciones en los municipios costaneros y del Alto Sinú.
- Creación en Córdoba del Comité Departamental de ASOHOFrucol con el objeto de canalizar los aportes al Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola y permitir el acceso a la financiación de proyectos.
- Obtención de la co-financiación del proyecto “Alternativas de producción de plátano orgánico”, que debe servir de punto de partida para el desarrollo de núcleos de producción orgánica. El co-financiador es PRODUCARIBE.
- Programación de un diplomado en tecnología del cultivo del plátano, por parte de la Universidad de Córdoba.
- Programación de un diplomado en manejo post-cosecha de frutas y hortalizas, por parte de la Seccional de Córdoba de la Universidad Pontificia Bolivariana.
- Participación de varios actores de la cadena platanera regional en el Congreso Mundial de Musáceas y la XV Reunión de ACORBAT 2002, eventos celebrados en Cartagena en el mes de noviembre de 2002.
- También el Comité Regional de la cadena organizó los siguientes eventos, tendientes a la capacitación de productores y empresarios de la región:

¹⁴ Esta dirección ejecutiva está a cargo del doctor Marcos Pineda Cabrales.

(Informe de Gestión No. 6)

“Aplicación de normas de calidad ISO-9000 e ISO-14000 al caso de plátano” (6 de noviembre de 2002), conferencia que estuvo a cargo de profesionales del ICONTEC; y “Perspectivas del cultivo del plátano en el mundo orgánico”, conferencia ofrecida por la empresa Humus Líquido Ltda.

- Finalmente, durante el año 2002, se construyó un portafolio de proyectos, cuyo resumen se presenta a continuación:

CÓDIGO	NOMBRE DEL PROYECTO	INSTITUCIONES Y RESPONSABLES	DURACIÓN Y COSTO	METAS
CP-M-01-0001	Comercialización nacional e internacional del plátano fresco y procesado.	Gobernación de Córdoba, SENA, Comité Frutihortícola, Asoplampe. Secretaria Técnica: María Vélez	15 meses \$153.600.000	Investigación y fomentación de empresas; fomento a las exportaciones.
CP-M-02-0001	Implementación del plan exportador de la empresa FRUTHOS S.A.	FRUTHOS S.A. Neder Herrera López	1 año \$360.000.000	Exportar 50.000 cajas de plátano semanales con un plazo de 10 años.
CP-TT-01-0005	Producción de semillas de alta calidad con métodos eficientes para el mejoramiento técnico y social.	CORPOICA Andrés Aguas	4 Años \$336.749.000	Mejoramiento de la producción, ingresos del productor y calidad de los productos.
CP-I-01-0001	Identificación de agro-ecosistemas y caracterización física, biótica, socioeconómica y tecnológica del sistema de producción de plátano, en ocho municipios del departamento de Córdoba.	CORPOICA Galo Gamero Villadiego	2 años \$170.958.000	Caracterizar los sistemas de producción de plátano en el departamento de Córdoba.
CP-T-01-0001	Caracterización físico-química y transformación a patacones pre-fritos congelados y chips de plátano en el departamento de Córdoba.	Gobernación de Córdoba, Universidad de Córdoba. Katia Montes	15 meses \$164.500.000	Investigación y formación de empresas, asistencia técnica y transferencia de tecnologías.
CP-I-01-0002	Estudio de factibilidad para el montaje de una planta productora de	Gobernación de Córdoba. César Vergara	1 Año \$131.900.000	Determinar la viabilidad del montaje de una planta productora

(Informe de Gestión No. 6)

	harina de plátano fortificada en el departamento de Córdoba.			de harina de plátano fortificada en Córdoba.
CP-T-01-0002	Evolución, desarrollo y puesta en marcha de la planta piloto para obtener vinagre a partir del plátano que se produce en Córdoba.	Gobernación de Córdoba, Universidad de Córdoba. Armando Alvis	18 meses \$289.930.000	Investigación, asistencia técnica, transferencia de tecnología.
CP-I-01-0003	Diagnostico, epidemiología y manejo de problemas fitosanitarios de plátano en el departamento de Córdoba.	ICA, Universidad de Córdoba. José Madroñero	3 años \$476.904.000	Investigación, asistencia técnica y manejo agronómico.
CP-C-01-0001	Montaje de un sistema de información y monitoreo para el acuerdo regional de competitividad de plátano.	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Secretaría Técnica de la Cadena. Antonio Martínez Reina	Año 2003-2005	Mantener información actualizada y de fácil acceso sobre las acciones y proyectos de la cadena en el marco de los acuerdos regional y nacional.
CP-I-01-0004	Fisiología de la producción de plátano (Musa AAB Simmonds) bajo las condiciones ambientales del departamento de Córdoba. Incluye: requerimiento hídricos para el cultivo del plátano en tres zonas agro-ecológicas del departamento de Córdoba	Gobernación de Córdoba, Universidad de Córdoba. José Luis Barrera y Teobaldis Mercado	3 años \$615.982.000	Fomento de la investigación y transferencia de tecnología.
CP-TT-01-0001	Proyecto productivo integral de plátano en el departamento de Córdoba con énfasis en organización y capacitación socio empresarial para los	Fundación Semillas Luz A. Benavidez	4 años \$770.000.000	Ofrecer capacitación, asistencia técnica, organización socio empresarial y desarrollo

(Informe de Gestión No. 6)

	pequeños y medianos productores.			tecnológico.
CP-TT-01-0002	Transferencia de tecnologías eficientes a usuarios intermediarios y productores para producir plátano en los municipios del departamento de Córdoba.	CORPOICA Galo Gamero	4 años \$424.131.000	Capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología.
CP-I-01-0005	Alternativas de producción de plátano orgánico en el departamento de Córdoba para la obtención de sello verde.	Gobernación de Córdoba, Comité Frutihortícola y PRODUCARIBE Nuris Correa G.	3 años \$543.000.000	Producción limpia de plátano para la obtención del sello verde.
CP-TT-01-0003	Manejo empresarial y transferencia de tecnología en el cultivo de plátano en el departamento de Córdoba.	CORPOICA FRUTHOS S.A. Galo Gamero y Neder Herrera	2 años \$540.000.000	Aumentar el rendimiento por hectárea de 8 a 16 Ton.

5. Lineamientos Generales del Trabajo a Desarrollar en el Año 2003

Se considera que, además de la terminación del proceso de concertación y suscripción de los acuerdos y la constitución de los consejos regionales en las zonas del Urabá Antioqueño, Meta y Caquetá, la Coordinación Nacional de la Cadena debe enfocarse durante el año 2003, con especial prioridad, a los siguientes objetivos y metas de carácter general:

- Incrementar las exportaciones de plátano fresco (desde Urabá y Córdoba principalmente).
- Concretar la financiación y realización conjunta, entre los actores de las cadenas regionales, de proyectos de desarrollo tecnológico sobre todo en las áreas de sanidad y producción de semilla limpia. Mejorar el acceso a la información y apropiación de instrumentos de política sectorial entre los actores regionales de la cadena. Fortalecer la institucionalidad; en este sentido, se requiere realizar un mayor esfuerzo por “privatizar” más los Consejos Regionales, auto-financiar las Secretarías Técnicas, mejorar el “poder directivo” de los Consejos, superar el sesgo de “sector primario” en la operación de la cadena y, en particular, avanzar en la vinculación a la misma de los comercializadores
- Mejorar la calidad de los diagnósticos regionales; por ejemplo, se requiere dar mayor alcance a temas como los de costos de producción y sustentar más precisamente los aspectos críticos sobre los que debe trabajar la cadena. Concretar la financiación de las Secretaría Técnicas o Coordinaciones Regionales.}En materia de financiación de proyectos, resulta de capital importancia la coordinación con las instancias nacionales de co-financiación (Fondo Nacional Hortifrutícola, Fondo de Fomento del MADR, PRONATTA, EMPRENDER, PADEMER, FIP, PLANTE, etc.) para que se respeten y asuman los acuerdos y directrices de los Consejos Regionales en materia de programas y proyectos. Actualizar el acuerdo nacional que, entendido como instrumento y no como fin en sí mismo, debe incorporar las directrices originadas en los acuerdos regionales. Además, llegar a la constitución del Consejo Nacional de la cadena, que permita avanzar del actual Comité Ad-hoc a una instancia representativa de los actores y regiones vinculados a la cadena platanera del país.

Por otra parte, de manera específica para el caso de cada una de las cinco zonas donde se viene trabajando en el proceso de construcción de las cadenas y desarrollo de la competitividad de las mismas, se considera que la Coordinación Nacional de la Cadena debe hacer énfasis, durante el año 2003, en la obtención de los siguientes objetivos y metas:

CÓRDOBA:

- Convertir a FRUTHOS S.A. en una empresa comercializadora internacional.
- Consolidar a CORPLÁTANO.

URABÁ:

- Consolidar a FEDEPLAUR.
- Mejorar las relaciones comerciales entre las comercializadoras y las organizaciones campesinas. Conectar la zona productora del Chocó para trabajar con el criterio de "cluster" regional de Urabá.

META:

- Avanzar a la suscripción de acuerdos de comercialización, mediante contratos Forward en la Bolsa Nacional Agropecuaria entre productores y mercados institucionales.
- Enfatizar el trabajo de renovación de plantaciones con base en un enfoque de agroforestería. Conectar regiones aledañas al Meta, tales como Arauca y Casanare, para trabajar con el criterio de "cluster" regional de los Llanos Orientales.

EJE CAFETERO:

- Concretar un proyecto de diversificación agroindustrial; en particular, se requiere la gestión para "bancabilizar" el proyecto.
- Consolidar un proyecto exportador de plátano dominico a los nichos de mercado de Washington y New York.

CAQUETÁ:

- Fortalecer a ASOPLACA
- Suscribir un acuerdo regional sobre regulación de siembras de plátano.



Luis Fernando Restrepo Toro
Coordinador Nacional de la Cadena Productiva de Plátano

Bogotá, 31 de enero de 2003.

Mayo 28/03

