

Banano y revaluación en el Departamento del Magdalena, 1997-2007.

Documentos de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana

Número:

105

DOI:

<https://doi.org/10.32468/dtseru.105>

Publicado:

Lunes, 29 Septiembre 2008

Clasificación JEL:

F10, Q10, Q13

Palabras clave:

economía del banano, Tasa de cambio, Comercio exterior, Departamento del Magdalena

[Descargar documento](#)

Lo más reciente

[Dinámica Salarial, Desempleo e Inflación: Extendiendo el Modelo Semi-Estructural 4GM](#)

Mario Andrés Ramos-Veloza, Sara Naranjo-Saldarriaga, José Pulido

[Índices de Sentimiento e Incertidumbre de las noticias económicas de Colombia](#)

Rocío Clara Alexandra Mora-Quiñones, Antonio José Orozco-Gallo, Dora Alicia Mora-Pérez

[Billeteras móviles y otros servicios de pago: brechas regionales y su adopción en Colombia](#)

Constanza Martínez-Ventura, Ligia Alba Melo-Becerra

[Otras Publicaciones](#)

El objetivo de la presente investigación es estudiar el comportamiento de la economía bananera del departamento del Magdalena durante la última década (1997-2007) y analizar los efectos que ha tenido la revaluación del peso sobre este sector económico. En este período, la actividad bananera arrojó algunas cifras preocupantes y otras esperanzadoras: de una parte, el área cosechada, la producción y el valor de real de las exportaciones disminuyeron. Pero también, el precio implícito de la fruta en dólares fue superior en Magdalena que en Urabá durante toda la década de estudio y es la única zona colombiana donde se produce el banano orgánico de exportación. Así mismo, esta zona presentó los rendimientos más elevados por hectárea durante algunos años. Al mejorar el rendimiento por hectárea (mayor productividad) los bananeros compensaron, así fuera parcialmente, la disminución de sus ingresos ocasionada por la revaluación del peso. El futuro de los bananeros del Magdalena debería ser el cultivo de banano orgánico y el comercio justo, ya que el banano convencional está expuesto a unos márgenes de utilidad muy pequeños.