Aprovechamiento del TLC con Estados Unidos*

FTA Achievement with the United States

Daniel Michel
Representante de la oficina para el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos

*Durante el XL Congreso Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite.

Bucaramanga
30 de mayo de 2012

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos es un hito histórico para el país, un acuerdo comercial sin precedentes en la economía colombiana, comparado con los acuerdos comerciales que teníamos antes de este TLC y dando un gran paso hacia delante en la internacionalización de la economía.

Marco general

La Tabla 1 muestra el proceso de preparación que ha tenido el país, que, aunque inició antes de 2004, este año es el punto de partida, pues fue cuando comenzaron las negociaciones. De forma paralela empieza un proceso de preparación para que el país enfrente este importante tratado comercial con un ejercicio que se denominó Agenda interna, liderado por el Departamento Nacional de Planeación.

Se llevaron a cabo 96 foros, 1.638 reuniones, 36.600 asistentes a 151 talleres; es decir, un ejercicio muy participativo durante el cual se visitaron todas las regiones, se habló con todos los sectores para identificar las necesidades que tenían y también, de manera transversal, en todo el país para enfrentar el mercado de Estados Unidos.

Tabla 1. Proceso de preparación frente a Estados Unidos para el logro del acuerdo. 2004-2012.

2004 - 2005	2006	2007 - 2008	2009 - 2010	2011 - 2012
Inician negociaciones TLC "Agenda interna": • Diálogo regional y sectorial: - 96 foros - 1.638 reuniones con 36.651 asistentes - 151 talleres	"Agenda interna": • 4.700 necesidades • Validación con gobiernos territoriales Sistema Nacional de Competitividad: • CNC y 32 CRC • Participacion púb-priv	Insumos de "Agenda Interna": • Planes Nacionales de Desarrollo 2006-10 y 2010-14 • Planes Departamentales de Desarrollo Programa de transformación productiva Creado y consolidado • 14 sectores estratégicos Congreso colombiano aprueba TLC con EE.UU. Desarrollo y actualización de Política Nacional de Competitividad y de 32 PRC		Reforma a las regalías Estrategia de innovación Congreso EE.UU. aprueba TLC Día 1: 15 de mayo 2012

La "Agenda interna" se tradujo en unas 4.700 acciones que luego se empezaron a aterrizar en los planes departamentales de desarrollo, en los planes regionales de competitividad, así como en la política nacional de competitividad y en los planes nacionales de desarrollo de 2006-2010 y 2010-2014.

De forma paralela, y con un enfoque más sectorial, surgió el Programa de Transformación Productiva que el sector de la palma conoce bien y donde se trata de identificar una serie de barreras para unos sectores estratégicos cuyo objetivo es convertirse en renglones de talla mundial; al principio eran dos y en este momento ya tenemos 14, la cadena de la palma de aceite es uno de ellos.

El Congreso colombiano aprobó el TLC con Estados Unidos en 2008, continuó con el desarrollo de las políticas nacionales de competitividad, con la reforma al Sistema Nacional de Regalías, la Ley de Ordenamiento Territorial, la estrategia de innovación y una lista de acciones de los últimos años para preparar al país frente a Estados Unidos. Finalmente, el Congreso de ese país aprobó el tratado en 2011 y el 15 de mayo de 2012, este importante acuerdo comercial entró en vigencia.

En el proceso de preparación se han invertido los últimos años, pero es claro que quedan muchos retos por delante y muchos desafíos que es necesario abordar; entre estos, los que tienen que ver con infraestructura, educación, competencias y eficiencia de aduanas, aspectos para los que, probablemente, la preparación no ha sido suficiente y cuyo proceso tenemos que acelerar.

Contenido del acuerdo

Los alcances del TLC con Estados Unidos van más allá de la desgravación arancelaria; tenemos evidentemente un libro de comercio con el mercado de ese país, que es el componente más relevante. En el caso de los productos industriales, tenemos para las exportaciones de Colombia a Estados Unidos el 99,9% con acceso inmediato a ese mercado y en cuanto a las importaciones, el acceso inmediato del 82% de productos estadounidenses, con la salvedad de que, de estos, el 92% no son producidos en Colombia.

También hay unos mecanismos de protección para productos sensibles dentro del marco del tratado como el arroz, el sector avícola, la leche, el maíz, entre otros, para los cuales tenemos unos plazos de desgravación más amplios; a pesar de que el TLC con Estados Unidos entró en vigor el 15 de mayo, para unos sectores sensibles es un proceso un poco más largo, con unos plazos de gracia que les permiten prepararse para competir con Estados Unidos, unos plazos de desgravación, plazos de gracia, cuotas de importación y los contingentes de estos productos. Es importante manejar bien las salvaguardas especiales para el caso agropecuario.

Los servicios también tienen un capítulo dentro de este TLC, en donde se eliminan unas barreras de acceso, así como las medidas disconformes y se establecen unas reservas en temas culturales, de grupos étnicos, estabilidad macroeconómica, entre otros. En inversión se establece un marco jurídico justo y transparente, y se dan unas garantías recíprocas para las inversiones entre ambos países.

En compras públicas también hay oportunidades interesantes, muy pocos países han podido aprovechar este mercado con Estados Unidos, y como país pionero, esta es una meta que debemos salir a buscar y encontrar la manera para que las empresas colombianas aprovechen las compras públicas estadounidenses. Hay unas preferencias para las pequeñas y medianas empresas y contratos de montos más bajos.

Respecto a propiedad intelectual, existen regulaciones para el acceso a medicamentos; asimismo, unas barreras no arancelarias para que no se presente que a la desgravación arancelaria le aparezcan otras barreras no arancelarias que hacen que el acuerdo comercial no tenga tanto impacto, entonces se incluye la eliminación de dichas barreras como unos mecanismos de cooperación en cuanto a normas, reglamentos técnicos y asuntos sanitarios y fitosanitarios; una normatividad en términos de reglas de origen; algunos procedimientos aduaneros simplificados para que las aduanas operen de manera eficiente, por ejemplo, que el tiempo que tienen las aduanas para nacionalizar los productos y entrarlos al mercado no sea un período muy extenso que aumente los costos. Y defensa comercial para medidas de salvaguardia y *antidumping* que garanticen que, efectivamente, otros asuntos laborales, ambientales y de cooperación están incluidos en el Tratado de Libre Comercio.

En cuanto a los asuntos laborales, cada país tiene que respetar y cumplir su legislación laboral. Recientemente hubo unos ajustes legislativos dentro de nuestra regulación, liderados por el Ministerio de Transporte, que aportaron para la implementación y entrada en vigor del Tratado; sin embargo, en este tema hay algunos asuntos de carácter estructural que es importante abordar.

Oportunidades

La importancia de este acuerdo comercial depende de muchos factores; sin embargo, se puede resumir en algunas cifras bastante significativas: Estados Unidos representa el 20% de Producto Interno Bruto mundial y 11% del comercio internacional, tiene 310 millones de consumidores con alto poder adquisitivo, lo cual lo hace aún más atractivo y, además, es nuestro primer socio comercial con el 40% de exportaciones de Colombia que se dirigen a ese mercado por cercanía regional, geográfica y cultural.

Un punto adicional que es importante enfatizar es que nivelamos el terreno con otros países que ya tienen TLC con Estados Unidos, por ejemplo, con respecto a México, Chile, el CAFTA con sus países de Centroamérica, República Dominicana y Perú. Estos países eran más competitivos por tener TLC con Estados Unidos y ahora que Colombia también lo tiene, estamos al mismo nivel con tales países de la región que son nuestros competidores en muchos productos.

No solamente tenemos los impactos en materia de exportaciones y de inversión extranjera directa, sino que como los mencionados anteriormente, los TLC con Estados Unidos los obliga a realizar una cantidad de cambios estructurales que los convierte en países más competitivos, por ejemplo, el fortalecimiento institucional en las entidades que manejan los asuntos sanitarios y fitosanitarios, eficiencia en las aduanas, eficiencia en los ministerios de comercio; en fin, se ha visto que todos estos países han cambiado, el TLC los fuerza a acelerar ciertas reformas y eso genera que el tratado también constituya en un punto de inflexión que puede ser muy importante para la economía colombiana porque nos incentiva a mejorar en la eficiencia y la estabilidad regulatoria, macroeconómica, fiscal, en fin, vamos a tratar de ser un país más desarrollado.

Impacto potencial

Algunos de los estudios y modelos que hemos hecho indican que el crecimiento económico puede llevar hasta el 1% del PIB de forma permanente; si nuestra tasa de crecimiento está

en 5 o 6%, con la puesta en marcha del aprovechamiento del TLC con Estados Unidos se puede hablar de un 6 o 7%, un punto de crecimiento adicional que traduce en unos ingresos tributarios más altos, en el modelo actual aumentaría entre 0,6 y 0,8% del PIB, es decir, más recursos para infraestructura, educación, etcétera. Otro tipo de medidas que pueden mejorar la competitividad del país son el aumento en la tasa de inversión estadounidense y de otros países, interesados en tener a Colombia como plataforma exportadora al mercado de Estados Unidos.

En cuanto a la lucha contra el desempleo, también se verán reducciones, 500.000 puestos de trabajo generados en cinco años, una tasa que cae 1% e impactos en la pobreza precisamente por el mayor dinamismo económico, que representará 1.2 millones de personas menos en la pobreza, según los modelos que tenemos para los próximos cuatro años.

Ventajas frente al Atpdea

Frente a la preocupación respecto al nivel de afectación del tratado con respecto a algunos sectores, y las dudas sobre las diferencias con el Atpdea (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act),* se pueden destacar algunas: el Atpdea es de renovación anual que genera una inestabilidad de las reglas del juego, con el TLC ya hay estabilidad en las condiciones, esto atrae más inversión extranjera al país y también genera mayor confianza entre los inversionistas nacionales. Se eliminan los problemas por devoluciones en los casos en que Estados Unidos se demore en aprobar las preferencias arancelarias. Finalmente, el Atpdea no cubre muchos de los productos que sí están incluidos en el TLC dentro de la categoría, incluso de desgravación inmediata de algunos. El lado derecho la Figura 1 muestra el número de productos que están en la categoría A del TLC, es decir, aquellos que ya están con desgravación total inmediata, tenemos 5.152 que estaban en Atpdea y que también están en el TLC, pero 1.257 que antes no estaban en el primero, es decir, que tenían un arancel y que a partir del 15 de mayo ya no. Entre éstos se destaca el caso de textil, confecciones y cuero, que tiene 766 productos sin arancel y que puede aprovechar el mercado estadounidense.

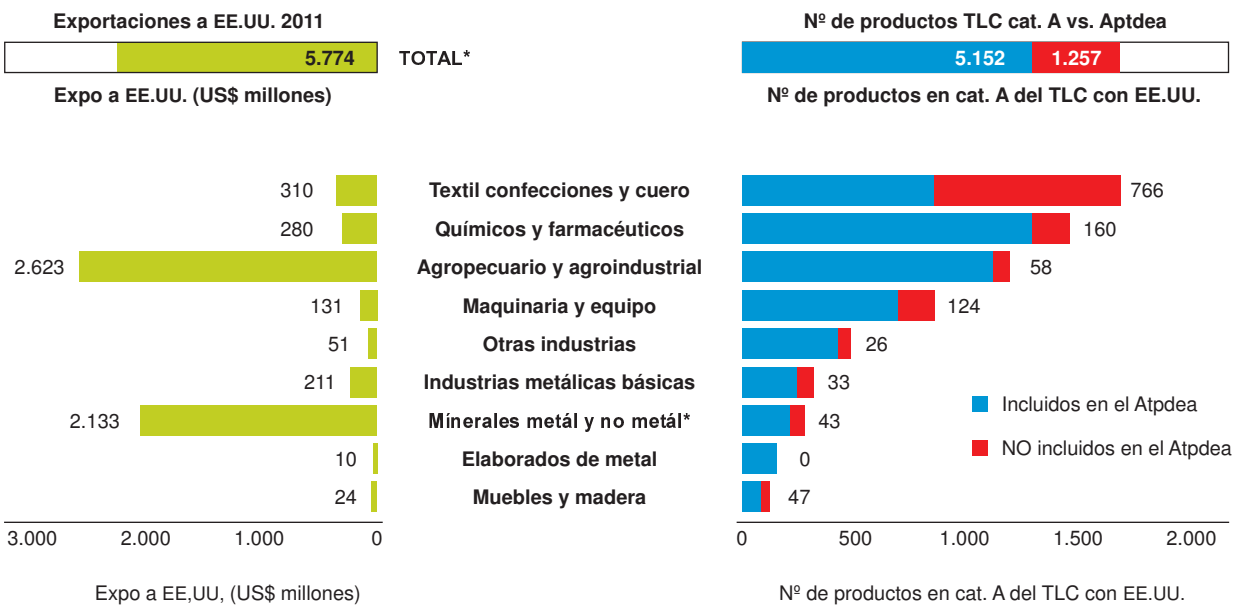

Figura 1. Productos no cubiertos por el Atpdea. Fuente: UNComtrade, MCIT. *No incluye rubro de minerales fósiles. Nota: Se utiliza clasificación arancel HTS2004. Bajo clasificación HTS2012, se calculan 755 productos en categoría A no cobijados anteriormente por preferencias del Atpdea.

La Tabla 2 muestra el crecimiento de algunos países de Centro y Suramérica, en cuanto a exportaciones a Estados Unidos, al año inmediatamente posterior a la entrada en vigencia del TLC con ese país. Podemos ver cifras que demuestran que el Tratado genera un dinamismo importante en el comercio, a través de las exportaciones, pero no solamente en volumen sino también, como se aprecia en la columna de la derecha, con productos de valor agregado.

Tabla 2. Crecimiento de las exportaciones por sectores de algunos países con TLC con Estados Unidos, a un año de su entrada en vigencia.

	Año siguiente a entrada en vigencia de TLC con EE.UU.	
	Crecimiento exportaciones a EE.UU.	**Algunos sectores con alto crecimiento**
Perú (09)	25%	Fertilizantes, aceites y grasas, estructuras de acero, tintas, alimentos para animales, metalmecánica
Centroamérica (06)	47%	Confecciones, papel y cartón, barras de hierro y acero, autopartes, químicos, equipo de calefacción o refrigeración
Costa Rica (09)	41%	Microcircuitos, aparatos eléctricos, frutas y verduras, llantas de caucho, azúcar, muebles, artículos de plástico, autopartes, motores
México (94)	28%	Embarcaciones, cereales, partes de máquinas de ingeniería civil, azúcar, algodón, fertilizantes, secciones y varillas de hierro o acero

En el caso de Centroamérica se destacan productos como barras de hierro y acero, papel, cartón, autopartes, químicos, equipos de calefacción, refrigeración y maquinaria en general. En Costa Rica están los microcircuitos, que es un sector de valor agregado que empieza a crecer todavía más, también mejora en cuanto a llantas de caucho, artículos de plástico, autopartes y motores, sectores que no son tradicionales para estos países y en México se presenta algo similar.

Perú, por ejemplo, que es un caso reciente de un país cercano, con una estructura productiva en cierto sentido similar a la nuestra, presenta un aumento importante en sectores no tradicionales para el sector productivo peruano como los fertilizantes, estructuras de acero, alimentos para animales y metalmecánica.

La Figura 2 muestra el crecimiento de las exportaciones agropecuarias de Perú a Estados Unidos durante los últimos años. Se puede ver un aumento importante entre 2010 y 2011, especialmente en verduras y tubérculos, los espárragos son un caso interesante, también en las pimientas y algunas frutas, entre otros. Este sector en otros países como México también se ha beneficiado notoriamente con el TLC con Estados Unidos.

Aquí tenemos otro ejemplo de Perú, que muestra que no solamente aumentan las exportaciones, sino que aumentan los nuevos productos exportados (Tabla 3), lo que se traduce en una mayor diversificación de la canasta exportadora y lo que encontramos es que en los años de vigencia del TLC de Perú con Estados Unidos se han registrado 498 nuevos productos exportados, de los cuales el 96% son no tradicionales. Otros ejemplos de casos interesantes son 135 nuevos productos exportados en el sector metalmecánico, 48 en el textil, 31 en joyas y 21 en minería no metálica, lo que demuestra que es, de alguna manera, un incentivo o un impulso hacia la transformación productiva en este caso de Perú y el objetivo es que Colombia recorra un camino similar.

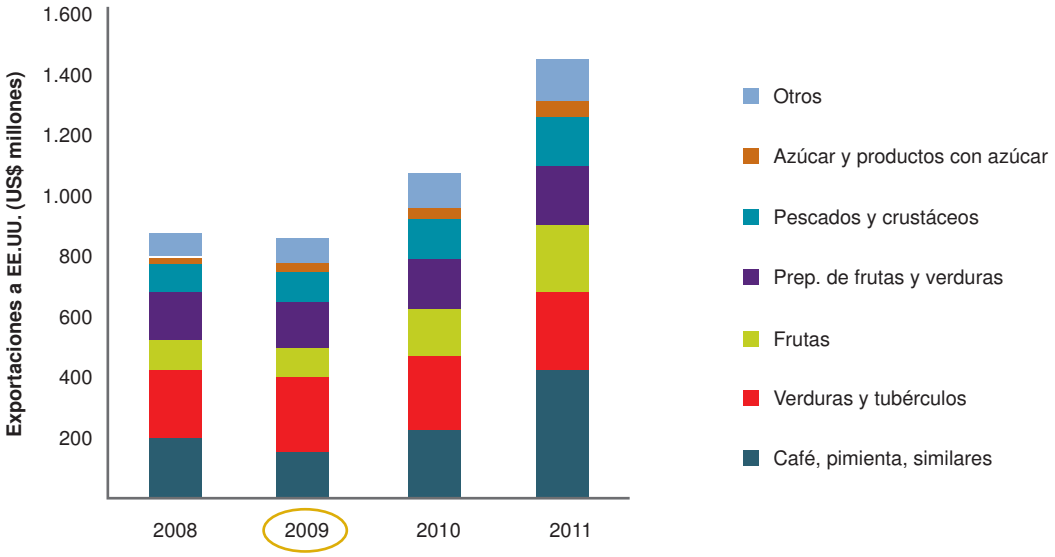

Figura 2. Crecimiento de las exportaciones agropecuarias de Perú a Estados Unidos (US$ millones).
Fuente: UNComtrade.

Tabla 3. Nuevos productos peruanos exportados a Estados Unidos después de aprobado su TLC con ese país.

Período de vigencia: febrero 2009-enero 2011	
Sector	**Nº de productos**
Tradicional	**16**
Agrícola	**3**
Minero	**1**
Petróleo / gas natural / derivados	**12**
No tradicional	**402**
Agropecuario	**41**
Artesanías	**1**
Maderas y papeles	**16**
Metal y mecánico	**135**
Minería no metálica	**21**
Pesquero	**7**
Pieles y cueros	**2**
Químico	**82**
Siderometalúrgico	**18**
Textil	**48**
Varios (inc. joyería)	**31**
Total	**418**

En Perú no solamente han aumentado las exportaciones y diversificado el aparato productivo, sino que también ha tenido un impacto sobre las empresas pequeñas y medianas. En los dos años siguientes a la implementación del TLC de Perú con Estados Unidos se registraron 1.312 empresas exportadoras; es decir, compañías que antes no exportaban y con el TLC ya tienen productos competitivos en el mercado norteamericano, de éstas el 96% son pequeñas y medianas, por lo que el acuerdo comercial también afecta favorablemente el dinamismo empresarial.

Es importante resaltar que el TLC no solamente sirve para exportar más, sino que a través de las importaciones también puede haber un beneficio, empresas que importan sus insumos, maquinaria y materia prima libres de arancel; asimismo, los consumidores tienen acceso a más productos y mejores precios. El aumento sobre las importaciones no necesariamente representa algo negativo, al contrario, es muy positivo para las empresas que entran en las cadenas globales de valor.

En la Figura 4 se aprecia, en el caso peruano, un incremento importante en las importaciones de maquinaria y equipo, insumos basados en recursos naturales, en los productos primarios dirigidos a los consumidores y a los mejores precios.

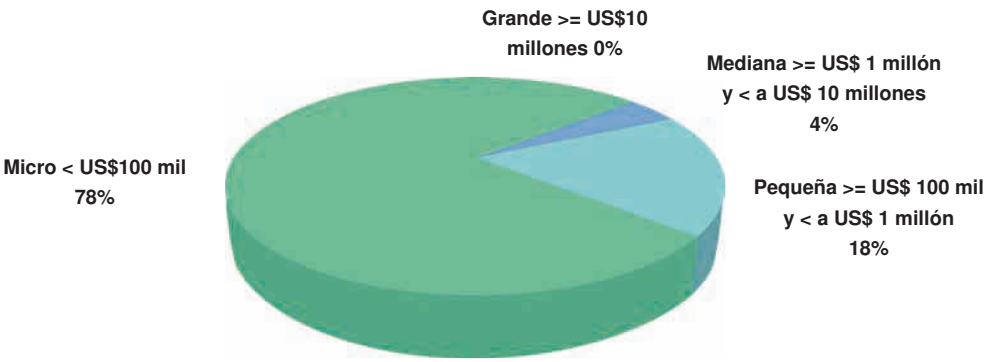

Figura 3. Pérú: Nuevas empresas exportadoras 1er. y 2º año vigencia TLC con EE.UU. Fuente: Sunat. Elaboración: Mincetur/OGEE/OEEI.

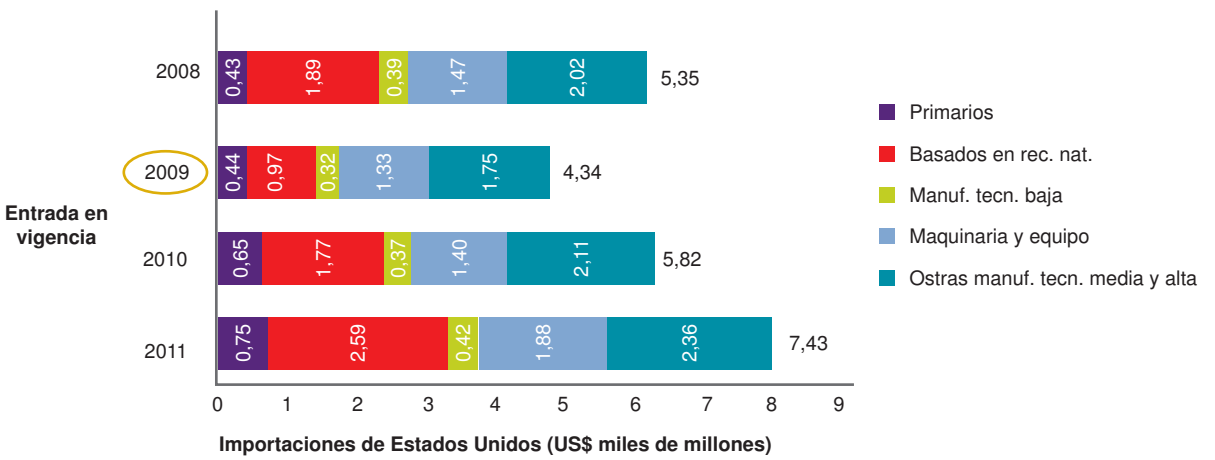

Figura 2. Crecimiento de las exportaciones agropecuarias de Perú a Estados Unidos (US$ millones). Fuente: UNComtrade.

Necesidades urgentes para aprovechar el TLC

En el ejercicio que estamos haciendo de seguir el camino de los países que han tenido casos exitosos con los Estados Unidos, en la oficina de aprovechamiento del TLC hemos hablado con las regiones y los sectores, analizando las necesidades urgentes que tiene el país para realmente aprovechar el TLC con Estados Unidos. Menciono algunas para tener una idea del tipo de acciones, reformas o reestructuraciones necesarias:

1. Paquetes tecnológicos para el sector agropecuario: hemos estado trabajando con Corpoica, el Ministerio de Agricultura, el ICA y el Invima para desarrollar paquetes tecnológicos estratégicos para productos que tienen potencial exportador en los Estados Unidos como la piña, el brócoli, la fresa y el aguacate, productos que tienen potencial para desarrollar nichos de mercado muy interesantes en los que Colombia puede entrar a competir rápidamente.
2. Fortalecimiento institucional del ICA: es importante para conseguir admisibilidad de Colombia en productos como la carne bovina, aguacate, pimentón, melón y sandía, que en este momento no tienen acceso al mercado de Estados Unidos porque no cumplen con una serie de requisitos que las autoridades sanitarias y fitosanitarias de este país exigen, por lo que urge el fortalecimiento del ICA y del Invima, en el caso de la carne bovina, para que tengamos los laboratorios y podamos cumplir con todas las exigencias de las autoridades estadounidenses.
3. Administración de contingentes: existen unos contingentes que se fijaron para los productos sensibles al TLC con Estados Unidos, creo que son 70 u 80 mil toneladas para el caso del arroz. Por ejemplo, estos son los montos que entran al país con arancel cero y a partir de cuando se cumple este contingente ya se empieza a generar el arancel tradicional, entonces para estos sectores es importante que los contingentes se cumplan, que en vez de 70.000 toneladas entren 100.000 a bajo costo y esto les afecta sus precios. En este sentido, la comunicación entre las aduanas y los puertos es muy importante para que tengan la información actualizada y publicada para disposición de las empresas.
4. Ejecución de vías terciarias críticas para el sector agropecuario: el Ministerio de Agricultura está trabajando con el de Transporte para definir las vías terciarias más críticas para el sector agropecuario y avanzar en la ejecución de las mismas, que estas vías se conecten con los grandes corredores de comercio exterior, que son claramente los cuellos de botella del país. Tenemos que avanzar en infraestructura y logística. Hay algunas vías críticas de comercio exterior que requieren ejecución con mayor rapidez: La Ruta del Sol, las Autopistas de la Prosperidad, la vía Bogotá-Buenaventura. La navegabilidad del río Magdalena también es fundamental en este proceso, pues a través de él se podrían reducir los costos para las empresas entre 15 y 20%, entonces hay unos retos importantes en materia de multimodalidad.
5. La eficiencia en los puertos y aduanas: es la necesidad que más se repite en las discusiones que hemos tenido con todos los sectores en las diferentes regiones. Problemas de tiempo, ineficiencia, maltrato de los contenedores durante las inspecciones, en fin, hay una cantidad de dificultades en este proceso que es importante abordar, como que los puertos operen las 24 horas del día, los siete días de la semana; los funcionarios de la DIAN conozcan la nueva regulación del TLC; las inspecciones se hagan de una forma correcta y rápida con escáneres y métodos de inspección, entre otros.
6. Las certificaciones con homologación en Estados Unidos: es otro tema crítico que hemos encontrado con empresas especialmente del sector industrial. Los mercados y consumidores estadounidenses demandan la certificación UL en electrodomésticos; entonces, las empresas colombianas que quieran exportar estufas a ese país, por ejemplo, necesitan obtener esta

certificación y esto puede ser un proceso demorado, costoso y complejo. Para solucionarlo es importante, por un lado, tener entidades como Bancoldex que financien y acompañen los procesos para conseguir la certificación en Estados Unidos; y por otro, que en Colombia, entidades como el Icontec, tengan unas certificaciones que sean homologadas y avaladas por las autoridades y las entidades competentes en Estados Unidos.

7. Expedición de visas de trabajo: que sea un proceso más simple y fácil, tener la posibilidad de traer personal capacitado de afuera para que desarrollen unas necesidades que tienen ciertos sectores y que no consiguen por ahora en el mercado local.
8. Convergencias nacionales de contabilidad estándar: para que las empresas de Colombia hablen el mismo idioma que las estadounidenses y, en general, de otros países del mundo, que permita y facilite el desarrollo de negocios y el fortalecimiento de vínculos.
9. Disminución de costos de energía y gas: esta es una de las grandes problemáticas que tienen ciertos sectores, especialmente los que tienen más incentivos en energía. Aquí también hay unos retos importantes a pesar de que han habido algunos avances, se han ido eliminando o disminuyendo las contribuciones y las sobretasas para la industria y demás pero todavía hay unos retos importantes para reducir los costos de los energéticos.
10. La certificación de competencias laborales: en el caso de servicios también hay unas necesidades urgentes que es importante resaltar. Para desarrollar sectores como el turismo y la salud, como los outsourcing de procesos de negocio y servicios tercerizados a distancia, es necesario conseguir certificación de competencias.
11. Homologación de títulos en estados estratégicos de Estados Unidos: hay que avanzar en este tema para tener una fuerza laboral que sea comparable, de alguna manera, con la de Estados Unidos y que puedan también, volviendo al ejemplo anterior, hablar el mismo idioma, desarrollar las mismas competencias que atraigan la inversión de afuera.
12. El bilingüismo: este es otro tema crítico para el TLC con Estados Unidos. Algunas empresas solamente intentan entrar a ciertos mercados, como el de Florida y algunas zonas de California, que tienen un fuerte componente de población de habla hispana, pero nos están cerrando un poco las puertas en otros estados que pueden ser estratégicos, sin mencionar la necesidad del bilingüismo para avanzar en sectores como turismo de salud y otras actividades de servicios.
13. El uso de TIC y difusión de comercio electrónico: también es crítico para que las empresas sean más competitivas y ofrezcan mejor sus productos en el mercado de Estados Unidos.
14. Un marco nacional de cualificaciones: de manera que las personas graduadas de carreras técnicas, tecnológicas o universitarias tengan unos conocimientos básicos para distintas áreas; es decir, que un ingeniero de sistemas tenga conocimientos básicos únicos que sean homologados con los Estados Unidos y actualizados en el tiempo.
15. Programas de apoyo *(coaching):* para el desarrollo de las pymes e impulsar, como en el caso de Perú, las ventas de sus productos.

Oportunidades para el aceite de palma

En el caso del aceite de palma las oportunidades son bastante grandes, la Figura 5 muestra la producción de aceite de palma en millones de toneladas, un poco menos de un millón en 2011. Si observamos las proyecciones para 2014, estamos hablando de 1,4 y el potencial máximo, de 5,5 millones de toneladas. Si miramos la distribución en 2011 tenemos que 35% es para producción de alimentos, 40% para biodiésel y el resto es un sobrante para exportación, asumiendo que el porcentaje para producción de alimentos va a crecer a una tasa similar al crecimiento de la economía; y el caso

del biodiésel, dependiendo un poco de la regulación, pero también quedar un excedente cada vez mayor con gran potencial para exportar al mercado estadounidense.

En cuanto a la producción y el área sembrada (Figura 7), está ubicada en las regiones de la altillanura y el Caribe, y para cada una de estas zonas los retos son diferentes; en el Caribe tenemos de logística, capital humano y laborales; en el caso de la altillanura, se presentan retos por la infraestructura que conecta con el interior del país y la navegabilidad del río Meta, por ejemplo.

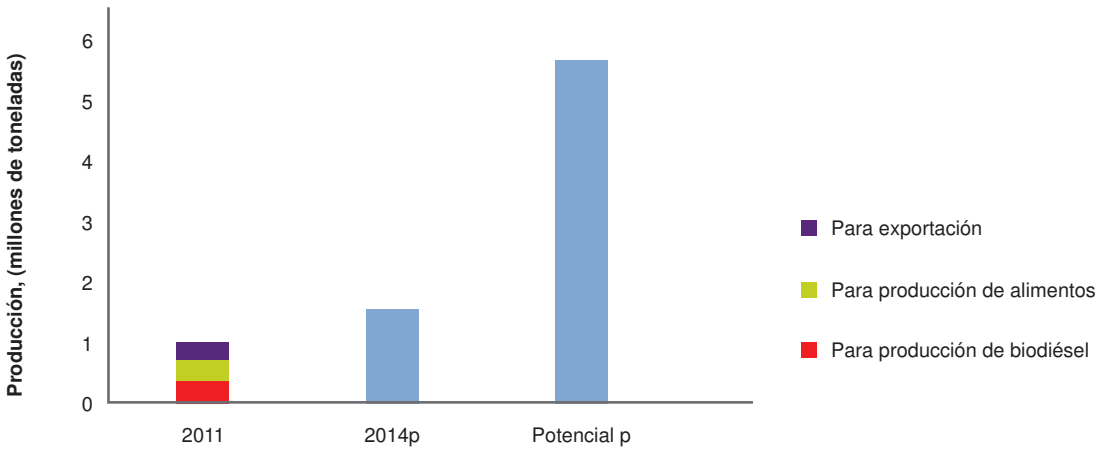

Figura 6. Producción nacional (millones de toneladas) y proyecciones. Fuente: Agronet, Fedepalma.

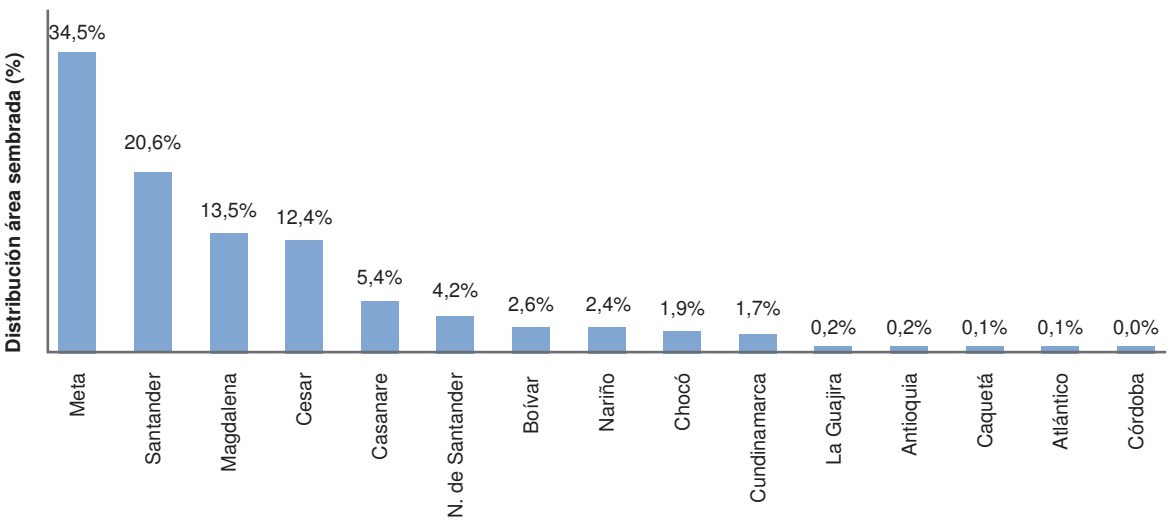

Figura 7. Distribución del área sembrada con palma de aceite en diferentes regiones del país. Fuente: Agronet.

Exportaciones de aceite de palma en Colombia

En esta materia tenemos un comportamiento variable en los últimos años (Figuras 8 y 9), las exportaciones totales oscilan entre 0,2 y 0,9%, con picos y valles relativamente grandes y un total de exportaciones que varía entre 100 y 300 millones de dólares. Estados Unidos no es uno de los principales mercados de aceite de palma para Colombia, la cifra ha ido subiendo en los últimos años, pero pesa entre el 2 y con unos puntos altos de 5,5%. Los principales destinos que tenemos están en Europa y países de la región.

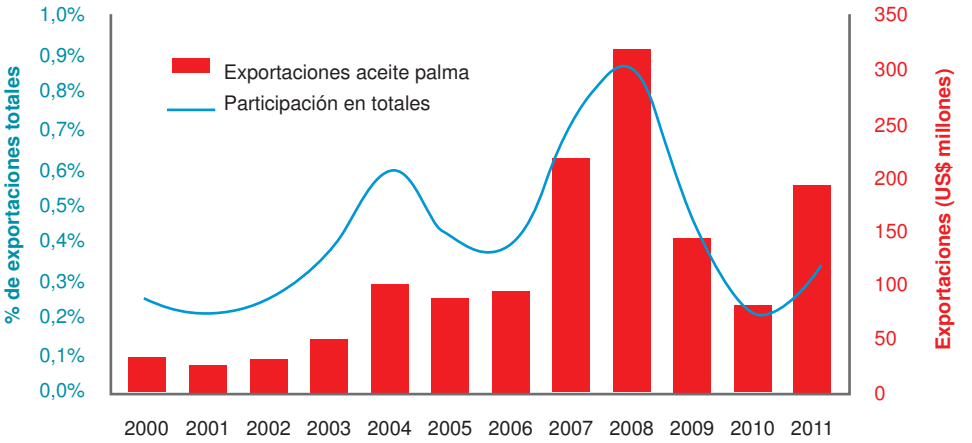

Figura 8. Porcentaje de exportaciones colombianas de aceite de palma. Fuente: Dian.

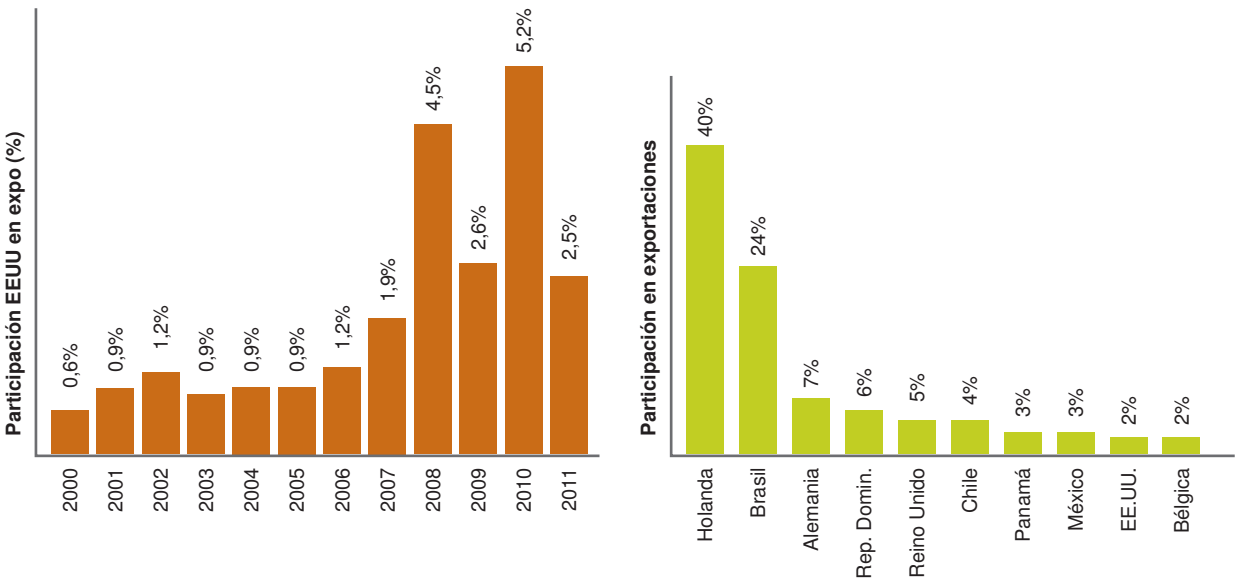

Figura 9. Exportaciones de aceite de palma de Colombia hacia Estados Unidos y por destinos. Fuente: Dian.

El mercado de Estados Unidos es creciente. Presenta un incremento de 531 a 1.200 millones de dólares y se traduce en un mercado relativamente grande con algunas potencialidades que el país puede aprovechar.

Las importaciones de Estados Unidos vienen principalmente de Malasia con el 94%, Indonesia con el 5% y Colombia en tercer lugar con un porcentaje de 0,3%. Países que están más lejos están llegando mejor al mercado de Estados Unidos. Los principales puertos que reciben las importaciones de aceite de palma refinado son New Orleans, Savannah, San Francisco, Nueva York, Houston, Los Ángeles, Boston, Laredo y Filadelfia.

En la Figura 10 se observa la forma como han cambiado los precios internacionales en los últimos años. Nuevamente aquí se generan oportunidades por su aumento. Tenemos el precio internacional del aceite de palma en dólares por tonelada métrica entre enero de 2000 y abril de 2012, vemos una clara tendencia al alza, de cerca de 300 dólares por tonelada métrica, 1.200 en los períodos más recientes.

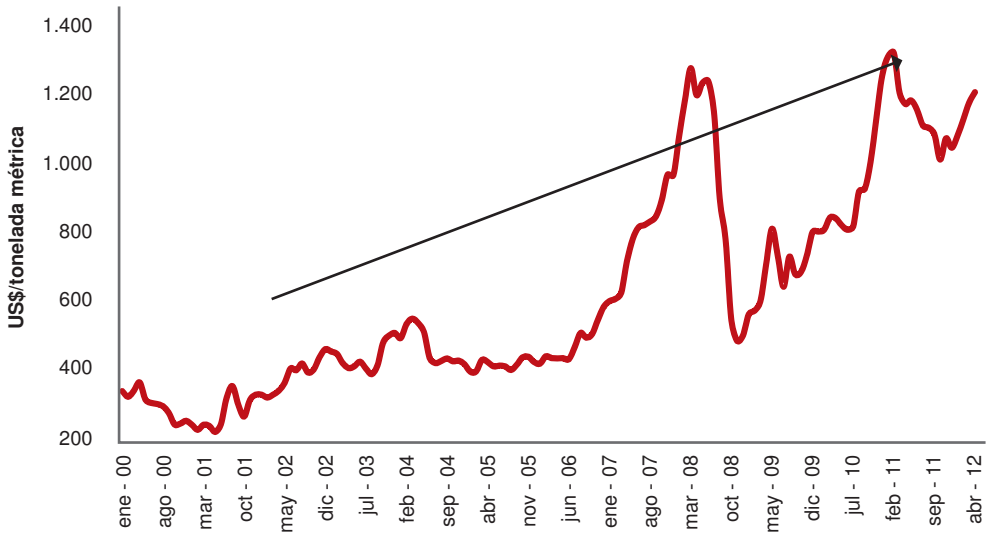

Figura 10. Comportamiento de los precios internacionales del aceite de palma por tonelada métrica. Fuente: Banco Mundial.

En el caso del biodiésel también hay unas oportunidades interesantes, aunque existen algunas restricciones recientes, el consumo en Estados Unidos ha aumentado. La Figura 11 resume el consumo en millones de barriles en ese país pasando de muy poco en el año 2004 a cerca de 2.500 a finales de 2011, aunque las importaciones de este producto son más variables y bastante bajas en comparación con la producción, hay oportunidades dado el potencial de incremento que pueden tener los biocombustibles (Figura 12).

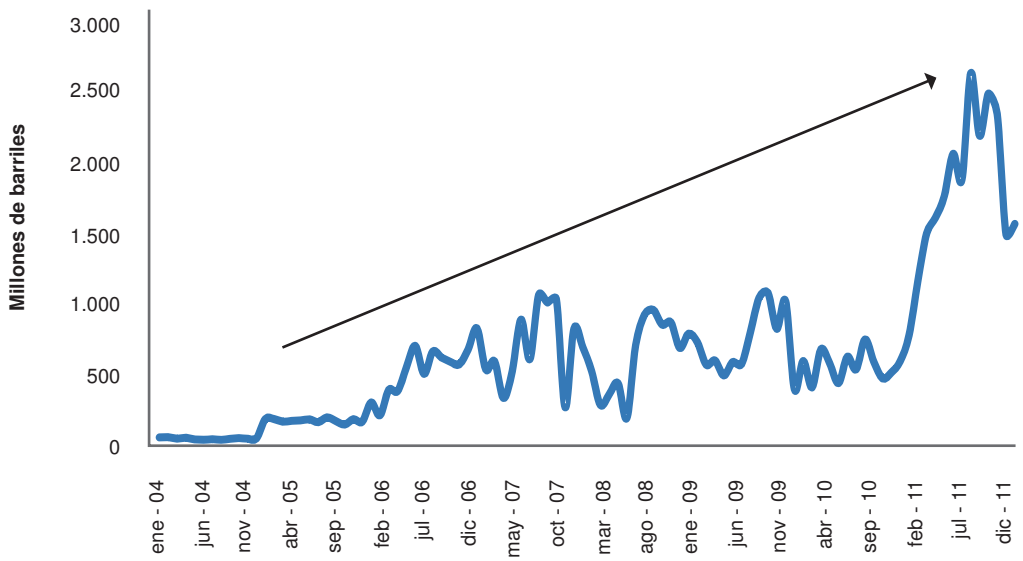

Figura 11. Biodiésel, consumo en Estados Unidos, millones de barriles. Fuente: Banco Mundial.

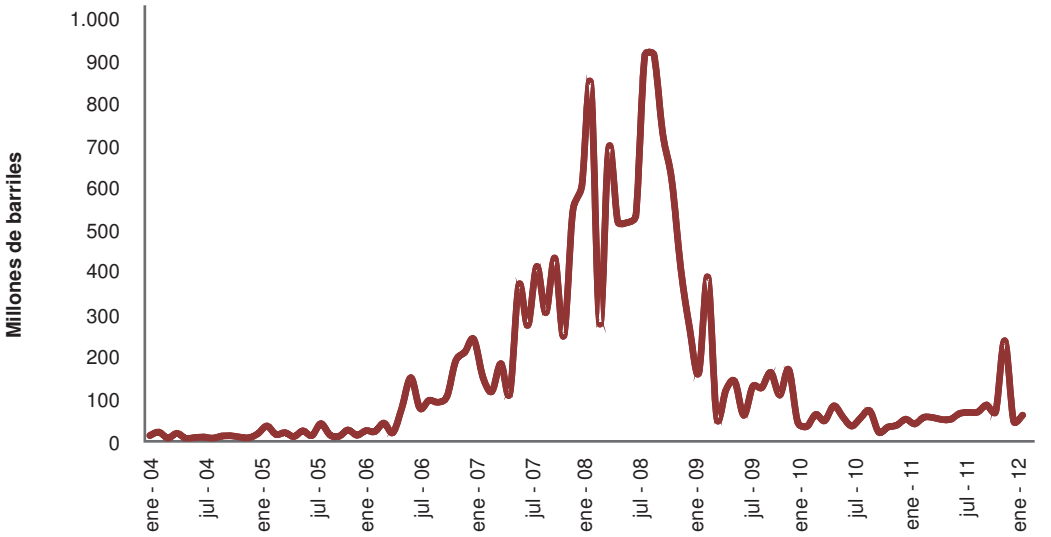

Figura 12. Biodiésel, importaciones de Estados Unidos, millones de barriles. Fuente: Banco Mundial.

Algunos retos del sector

- Coordinación institucional para conseguir una distinción especial para Colombia en la política de biocombustibles de Estados Unidos.
  - Se ha demostrado, en el caso de Colombia, que las reducciones de Gases efecto invernadero es de 83%, muy superior al 17% resultado del estudio de EPA (con base en Malasia e Indonesia) y 20% de restricción de política de EE.UU. para poder ingresar al mercado.
  - Los cultivos de palma no se han establecido en áreas protegidas, zonas de biodiversidad y similares.
- Buscar cooperación para adoptar nuevas tecnologías en el cultivo de palma de aceite y sus procesos industriales.

Coordinación institucional y alianzas público-privadas para:

- Realizar estudios de mercado y estrategias de inserción de biocombustibles de Colombia en Estados Unidos (liderazgo de Proexport) y buscar oportunidades de mercado.
- Encontrar nichos de mercado en grasas (grasas especiales, margarinas) y oportunidades de negocio en Estados Unidos para estos productos.
- Implementar una estrategia para promover el desarrollo de la oleoquímica en el país y, a futuro, desarrollar su potencial exportador.
- Avanzar en la promoción de iniciativas de desarrollo de clústeres regionales para el sector y sus eslabonamientos (visión integral de cadena).
- Eliminar cuellos de botella en logística y transporte que limitan la productividad.
- Fortalecimiento institucional para el manejo fitosanitario del cultivo de palma.
- Avanzar en el desarrollo de certificaciones nacionales de sostenibilidad homologadas.

Conclusiones

- El TLC representa una gran oportunidad para Colombia: impacto en generación de negocios, crecimiento económico, creación de empleo, entre otros.
- Los beneficios del TLC son múltiples: más exportaciones, inversión extranjera e importaciones.
- Colombia tiene que aprovechar el TLC con EE.UU., así como lo han hecho otros países de la región (Perú, Chile, Centroamérica).
- Para esto el Gobierno está trabajando en el fortalecimiento institucional, la eliminación de obstáculos y la promoción de oportunidades. Las empresas, por su parte, están invirtiendo, innovando y buscando mercados.

INDUPALMA®
Negocios en la palma de su mano

Hay oportunidades que no se deben desaprovechar

Invierta con éxito en el negocio de la palma de aceite

Como promotores de negocios e inversiones con rentabilidad competitiva, ponemos a su disposición excelentes alternativas para que invierta en lo que más le conviene:

- Venta de semillas híbrido OxG INDUPALMA con la mejor asesoría y asistencia técnica.
- Venta de plántulas, torta de palmiste y polen de la más alta calidad.
- Servicio de Banca de inversión y operación de negocios. Ofrecemos soluciones integrales (estructuramos su proyecto, administramos su negocio y garantizamos la compra del fruto).

Mayores informes: comercial@indupalma.com PBX (57-1) 347 00 10