

Panel: visión de la agroindustria palmera – Perspectiva Empresarial

Discussion Panel: Overview of Oil Palm Agribusiness – Business Perspective

MODERADOR

JUAN MARIO LASERNA JARAMILLO (QEPD)
Director Editorial Revista Dinero

PANELISTAS

MANUEL JULIÁN DÁVILA ABONDANO
Presidente Ejecutivo del Grupo Daabon

CARLOS ALBERTO CORREDOR MEJÍA
Gerente de Palmeiras Colombia S.A.

LUIS FERNANDO HERRERA OBREGÓN
Gerente General de Guaicaramo S.A.

MIGUEL EDUARDO SARMIENTO GÓMEZ
Gerente General de Extractora Sicarare S.A.S.

Juan Mario Laserna Jaramillo, moderador

En esta oportunidad contamos con cuatro distinguidos empresarios en representación de las diferentes regiones palmeras del país. Este panel busca abordar algunas de las reflexiones de los empresarios del sector acerca del futuro del cultivo de palma de aceite en Colombia.

En palabras de varios palmicultores, la palma de aceite es un cultivo amigo de la paz. Al respecto, de cara al escenario del postconflicto, quisiera preguntar a nuestros panelistas: ¿cómo creen que influirá el postconflicto en el desarrollo de la agroindustria palmera?, ¿cuáles son los re-

tos y desafíos de este cultivo frente al escenario del postconflicto en nuestro país?, y como agentes del sector ¿cómo consideran que pueden contribuir a este proceso?

Manuel Julián Dávila Abondano

Sin duda el cultivo de la palma de aceite es un gran aliado de la paz en Colombia. Esta agroindustria ha demostrado ser capaz de llegar a zonas rurales en las que otro tipo de cultivos no han logrado establecerse, generando con ello bienestar para estas regiones.

Actualmente, en Colombia se produce mucho más aceite de palma del que consumen los colombianos. Por esta razón, estamos obligados a revisar nuestros niveles de competitividad para lograr colocar este producto en mercados internacionales, porque además de ser aliados de la paz, necesitamos que este cultivo sea rentable con el fin de maximizar sus beneficios para el país. Al revisar indicadores del sector, de las alrededor de 1.400.000 toneladas de aceite de palma producido en el país, 450.000 t son destinadas a la producción de alimentos y productos cosméticos, 500.000 t a la producción de biocombustibles y cerca de 400.000 t son exportadas.

Mantener la rentabilidad del negocio permitirá que este cultivo siga siendo un aliado de la paz y del postconflicto, pues la palma de aceite representa una gran oportunidad para contribuir al desarrollo de un país en paz. Debemos concentrarnos en comercializar y colocar nuestros aceites en el mercado de una manera rentable e inteligente, así como aumentar las áreas de siembra para poder responder a la demanda del mercado. Por muchos años, el sector ha venido haciendo uso de una serie de herramientas para lograr sus objetivos dentro del marco de una estrategia de precios y comercialización, tanto a nivel nacional como internacional. Considero que estamos en un momento en el que debemos revisar dichas herramientas y ajustarlas a la nueva realidad del país.

En mi concepto, Colombia está rodeada de mercados internacionales de aceite de palma bastante importantes como Estados Unidos, México, Brasil y el Caribe, entre otros. No obstante, el aceite que se consume en estos países proviene, en gran parte, de Asia, una región muy alejada. Deberíamos pensar cómo los productores colombianos nos apropiamos de esos mercados cercanos y qué estrategias requerimos implementar y/o ajustar, para conquistarlos exitosamente. De lo contrario, tendremos más aceite incorrectamente colocado, que por ende, no traerá mayor beneficio y rentabilidad para el campo colombiano. Es necesario tener claridad acerca de una estrategia definida para este sector, para que el Gobierno Nacional, de una manera consensuada, fije políticas de largo plazo que nos permitan seguir invirtiendo en el campo..

Moderador

Doctor Carlos Corredor, para usted que está ubicado en Tumaco, una zona tan complicada, ¿qué significa el postconflicto en esa zona del país, hay claridad al respecto?, ¿qué esfuerzos tendrán que llevar a cabo los palmicultores en ese proceso?

Carlos Alberto Corredor Mejía

Realmente no sé muy bien hacia dónde va el tema del postconflicto, por lo menos en nuestra región que es la Zona Suroccidental. Me es aún muy difícil visualizar cómo se van a comportar las comunidades locales, qué tan fácil va a ser ese escenario del postconflicto para nosotros. Las personas y comunidades que hoy en día se dedican al cultivo de coca, y que perciben más ingresos producto de esta actividad en comparación con el cultivo de palma, son uno de los aspectos que debe ser analizado con especial atención en Tumaco. Me pregunto cuál será el mecanismo que se va a emplear durante el postconflicto para incorporar a la legalidad a los pobladores de una región que ha sido abandonada por el Estado durante más de 100 años; cómo va a lograr la firma de la paz permear a esas comunidades que nunca han concebido la figura del Estado; por qué van a aceptar la institucionalidad del Estado. A decir verdad, este tema me es aún bastante confuso y soy poco crédulo de que ocurra tan solo por la firma de la paz.

Luis Fernando Herrera Obregón

La mitad de los habitantes del país han sido abandonados por parte del Estado, lo que ha ocasionado que esta población, mayormente rural, no cuente con alternativas de vida y, en consecuencia, se dedique a cultivos o actividades ilícitas. En aquellos municipios en donde se ha logrado desarrollar el cultivo de palma de aceite, tales cultivos ilícitos se han venido desplazando; tal vez, Tumaco ha sido la excepción, puesto que debemos recordar que este municipio, infortunadamente, vivió una terrible enfermedad que acabó con todos los cultivos, acrecentando la ya existente crisis del sector agropecuario en la zona.

Sabemos que el cultivo de coca es más rentable que otros, es una realidad, sin embargo, estoy seguro que el agricultor del cultivo de coca no percibe más beneficios que el trabajador de la palma de aceite. Hemos encontrado en varios cultivos de palma personas provenientes de zonas caracterizadas por cultivos ilícitos y hoy día son felices trabajando con la palma de aceite. En promedio, un trabajador del cultivo de palma de aceite percibe ingresos cercanos a dos salarios mínimos antes de prestaciones. Aún mejor, quienes trabajan este cultivo están rodeados por un ambiente de paz, estabilidad y legalidad. Si este cultivo logra llegar a más zonas alejadas, con un difícil entorno y condiciones de vida complejas, de la mano de más productores, será posible llevar progreso a estas regiones, llevar trabajo y contribuir a la consolidación de una paz duradera. Es necesario contar con más apoyo para esta agroindustria y combatir la ilegalidad con actividades productivas formales y en el marco de la legalidad, como es el caso del cultivo de palma de aceite.

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez

Comparto y coincido con mis colegas en que el cultivo de palma, definitivamente, debe ser una parte importante para el postconflicto. Tal como mencionaba el Dr. Herrera, este cultivo ha sido el único que ha logrado desplazar a los cultivos ilícitos en varias regiones del país; adicionalmente, tenemos la posibilidad de intervenir en el postconflicto a través de la consolidación de la competitividad de nuestra

agroindustria. Debemos buscar nuevas posibilidades al interior del gremio para llegar a ser más competitivos. En repetidas ocasiones nos señalan que debemos incrementar la productividad de nuestros cultivos, así como contemplar opciones de asociatividad. Estoy convencido de que sin necesidad de recurrir a la intervención del Gobierno, este sector puede llegar a ser competitivo, contribuyendo así, en parte, a generar soluciones y posibilidades para un país en etapa de postconflicto.

Moderador

El Doctor Dávila señalaba que él concebía el postconflicto como una oportunidad para expandir las áreas del cultivo. Al respecto, ¿cómo visualizan la expansión del cultivo de palma hacia el futuro, en qué zonas?, ¿cómo conciben esa expansión territorialmente frente a las condiciones de un mercado doméstico de consumo un tanto saturado y un mercado internacional altamente competido?

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez

Que la agroindustria de la palma de aceite pueda ampliarse en Colombia es una realidad; personalmente preferiría que se optimizaran los procesos que existen actualmente previo a un plan de expansión. Es imperativo incrementar la productividad, pasando de 16 a 25-30 t/año. Inicialmente, deberíamos enfocar todos los esfuerzos en alcanzar estas cifras de producción; posteriormente, analizar el estable-



Participantes del panel. De izquierda a derecha: Miguel Eduardo Sarmiento Gómez, Gerente General de Extractora Sicarare S.A.S.; Juan Mario Laserna Jaramillo (QEPD), Director Editorial Revista Dinero; Luis Fernando Herrera Obregón, Gerente General de Guaicaramo S.A; Carlos Alberto Corredor Mejía, Gerente de Palmeiras Colombia S.A; Manuel Julián Dávila Abondano, Presidente Ejecutivo del Grupo Daabon.

cimiento de proyectos palmeros con base en la disponibilidad y acceso a servicios e infraestructura de calidad; así mismo, es de la mayor relevancia contar con un suministro adecuado y continuo del recurso hídrico; yo no sembraría palma sin tener acceso a este recurso fundamental para el cultivo. En resumen, si queremos ser altamente competitivos, no solo en el mercado nacional sino también en otros mercados, debemos alcanzar altas tasas de productividad, las cuales pueden lograrse si contamos con acceso a agua para el cultivo y consolidando la aplicación de buenas prácticas agrícolas.

Moderador

Doctor Herrera, la empresa que usted representa, ubicada en los Llanos Orientales cerca del piedemonte llanero, ¿cómo percibe la expansión de las áreas de cultivo de palma por regiones y qué dificultades encuentran?

Luis Fernando Herrera Obregón

Afortunadamente tenemos un suministro adecuado de agua en nuestras plantaciones, pero estoy totalmente de acuerdo con Miguel con respecto a este tema. Para mí, la región de los Llanos Orientales presenta dos problemáticas de consideración al momento de pensar en una expansión del cultivo de palma.

La primera es el suministro de agua. En el llano, en especial en las zonas alejadas del piedemonte, se

presentan veranos muy largos y secos, por lo que no se podrían alcanzar cifras de productividad óptimas, como en el caso de Guatemala que registra tasas promedio país de 28 toneladas; a esos niveles no podríamos llegar si no tenemos agua. Existen productores que han venido sembrando palma pensando que pueden alcanzar tasas de productividad aceptables en un cultivo sin agua. En épocas de buenos precios pueden ser plantaciones rentables, sin embargo, esa condición no ocurre la mayor parte del tiempo. Mientras no existan proyectos importantes de infraestructura para el suministro del recurso hídrico que permitan hacer viable la agricultura y desarrollar la logística de transporte vía fluvial, pensar en la expansión del cultivo de palma es una opción poco favorable.

La segunda es, precisamente, cómo transportar el aceite desde regiones alejadas. Hace varios años exportamos aceite de palma hacia Venezuela, país deficitario en aceites y grasas, a través de los ríos Meta, Orinoco y Apure. Infortunadamente, debido a razones políticas, esto ya no lo podemos hacer. Considero que a futuro hay grandes posibilidades de abrir un mercado de exportación hacia Venezuela; lamentablemente, en las condiciones actuales esto es muy difícil. Requerimos de políticas serias impulsadas por el Gobierno Nacional, solo así podremos contribuir a reintegrar a nuestros campesinos a actividades productivas lícitas y aportar al crecimiento de la economía formal. Si el país no piensa en grande y el Gobierno no cumple con sus compromisos esto no será posible.

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez, Gerente General de Extractora Sicarare S.A.S.





Luis Fernando Herrera
Obregón, Gerente General
de Guaicaramo S.A

Moderador

Dr. Corredor, tuvimos la oportunidad de conversar acerca de las enfermedades que afectaron su cultivo y cómo se vieron obligados a erradicar y sembrar nuevamente. Mencionaba usted, además, que el financiamiento del cultivo es un tema clave al referirnos a la ampliación del cultivo. Con respecto a este tema ¿cómo visualiza la expansión de los cultivos teniendo en cuenta las condiciones actuales para su financiamiento?

Carlos Alberto Corredor Mejía

Veo varios problemas para la expansión del cultivo desde este punto de vista. Desde el 2010 no contamos con una política clara para la asignación de líneas de crédito con una estructura acorde a las características del cultivo. La palma de aceite es un cultivo de tardío rendimiento y a quienes acceden a créditos para financiar este cultivo no se les debe cobrar intereses sobre un dinero que le acaban de desembolsar antes de que el cultivo empiece a producir un flujo de caja positivo; por esta razón, se requiere de un línea de crédito que se ajuste a la dinámica de este cultivo, que incorpore periodos de gracia, periodos muertos y que establezca un plazo de pago adecuado, con tasas de interés razonables.

Adicionalmente, en Colombia existen razones por las que no se puede llegar a ser competitivo fácilmente. La carencia de infraestructura vial y de trans-

porte, de un sistema férreo, de navegabilidad fluvial, aspectos básicos en términos de infraestructura, son herramientas que no se han desarrollado en nuestro país. Transportar una tonelada de aceite de palma desde los Llanos Orientales a la Costa Atlántica es mucho más costoso que traer una tonelada de aceite desde Indonesia. Bajo este panorama, difícilmente podríamos llegar a ser competitivos.

Por otra parte, en Colombia hay una limitante relacionada con la mano de obra calificada en el cultivo de palma de aceite. No hay suficiente fuerza de trabajo para expandir el cultivo de manera competitiva y productiva; este hecho tiene una alta incidencia en los niveles de productividad. Frente a este tema coincidido con Miguel Sarmiento: antes de sembrar nuevas palmas deberíamos alcanzar los niveles de productividad necesarios para competir. No podemos seguir sembrando palmas para tener más área y así, simplemente, agrandar el problema y las brechas existentes en el cultivo. Desde este punto de vista, no visualizo que en las condiciones actuales podamos considerar una fuerte expansión del cultivo, ni abarcar los mercados internacionales.

Moderador

Doctor Dávila, frente al tema de la expansión, ¿está de acuerdo con sus colegas con respecto a consolidar el cultivo existente y no pensar aún en una expansión de este?

Manuel Julián Dávila Abondano

Estoy de acuerdo. El asunto es el siguiente. La agricultura se hace con agricultores y, en este sentido, la palma sufre de un fenómeno particular, en el que los abogados, los doctores y otros profesionales, desde sus escritorios en Bogotá, pensaron que el negocio era sembrar palma sin saber del cultivo, ni quién la va a comprar, o cuánto se debe producir. Antes de pensar en sembrar más hay que mejorar las condiciones actuales de este tipo de cultivo. No promovería expandir las áreas de siembra hasta no alcanzar los niveles de competitividad que se requieren para poder colocar nuestros aceites en el mercado y mantener un negocio rentable. Si no cuidamos la rentabilidad del negocio, todos vamos a estar en problemas, tanto los productores que llevamos un buen tiempo en el negocio, como aquellos que desean incursionar.

Moderador

Cuando ustedes se refieren a mejorar la productividad del sector y subir de 18 t/ha a un número más significativo, ¿cuáles creen que son los puntos clave para el diseño de una política que busque mejorar la rentabilidad del cultivo palma de aceite en Colombia?

Luis Fernando Herrera Obregón

Hay elementos exógenos clave, como el Gobierno, al cual no deseo referirme, pero además existen ele-

mentos importantes como la logística, la infraestructura y la carga tributaria; Colombia es un país que no incentiva la inversión, nuestra carga tributaria es una de las más altas de la región. Con respecto a factores internos, considero que necesitamos trabajar aún más en distintas áreas. Por ejemplo, debemos trabajar en la optimización del uso del agua; reducir costos a través de la mecanización del cultivo; implementar mejoras en el proceso de fertilización; buscar que la eficiencia de los trabajadores sea mayor, entre otras.

Moderador

¿Cuáles creen ustedes que son los grandes cuellos de botella que impiden mejorar la productividad de sus cultivos?

Carlos Alberto Corredor Mejía

Existen varios factores. El tema de seguridad es muy importante. Tumaco es una zona con serios problemas de inseguridad. Hemos tenido problemas para mantener buenos profesionales en la zona debido a la difícil situación de orden público. Así mismo, lamentablemente, como propietarios de la plantación es difícil para nosotros hacer presencia en ella por la misma razón; adicionalmente, la población de Tumaco presenta muy bajos niveles de escolaridad, y debido a que este es un cultivo de hacer agricultores, los cuales no se hacen de la noche a la mañana, resulta

Manuel Julián Dávila
Abondano, Presidente
Ejecutivo del Grupo
Daabon.



complejo abordar la problemática de productividad en el cultivo. A los agricultores hay que formarlos, capacitarlos y dotarlos de herramientas para hacer su labor, esto se dificulta debido a la falta de programas de formación y capacitación destinados al sector y al hecho de no poder acompañar este proceso como consecuencia de la situación de seguridad.

En cuanto a aspectos técnicos del cultivo, cuando perdimos la siembra anterior a causa de la problemática fitosanitaria, tuvimos que resembrar con una especie de palma diferente. Como consecuencia, nos vimos en la necesidad de implementar procesos en cultivo diferentes a los que estábamos acostumbrados. Tales procesos requieren de práctica y tiempo para su aprendizaje, como es normal. Esta situación presenta algunos tropiezos que repercuten en el desempeño del cultivo y en los niveles de productividad.

Manuel Julián Dávila Abondano

Encuentro un factor común que afecta la productividad del cultivo en todas las regiones: el acceso al agua. Considero que estamos atrasados en la organización de nuevos y mejores distritos de riego. En nuestra región dependemos del agua proveniente de la Sierra Nevada de Santa Marta, así como gran parte del territorio de la costa norte. En virtud de ello, considero que el suministro de agua es quizá la problemática más urgente por resolver.

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez

Ampliando un poco lo que dijeron mis colegas, considero que hay un punto importante que no se ha mencionado. Se trata de la necesidad de trabajar en el manejo regional sanitario. En ocasiones creemos que nuestro cultivo es el único y olvidamos que las malas prácticas sanitarias que realice mi vecino pueden llegar a afectar mi cultivo. Tuve la oportunidad de acompañar la visita técnica a Palmas del Cesar, y dar cuenta del resultado del trabajo de Palmeros Unidos que es una labor sorprendente y creo que es un ejemplo a seguir para todo el sector. El manejo sanitario contra las amenazas que tenemos continuamente es una necesidad del sector. De la misma manera, otras prácticas como el manejo de drenajes, coberturas, la disposición de materia orgánica en el cultivo, son también elementos claves que contribuyen a incrementar la productividad del cultivo.

Moderador

Doctor Corredor, sabemos que usted cuenta con experiencia en el ámbito de la comercialización del aceite de palma colombiano en otros mercados. A partir de su experiencia, ¿qué tanto puede depender esta agroindustria de la dinámica del mercado internacional?, ¿cuál cree usted que es la clave para poder entrar a otros mercados y poder consolidar el aceite colombiano en ellos?



Carlos Alberto Corredor
Mejía, Gerente de Palmeiras
Colombia S.A

El mercado de países de la región como Estados Unidos y Brasil, se caracteriza por ser un mercado de productos semielaborados, es decir, que demanda productos y fracciones RBD, así como aceites mucho más especializados. Por otra parte, Colombia presenta una fuerte atomización industrial que, además, se encuentra mal localizada, salvo en contadas excepciones, como la nueva planta del Grupo Daabon, la cual está muy bien localizada y tiene la escala que se requiere; el resto de esta industria en Colombia es de pequeña escala y se diseñó para atender al mercado interno. De ninguna manera ha sido planeada para abastecer a un mercado externo con los altos índices de demanda que estos presentan.

Por ejemplo, el mercado de Estados Unidos es uno de los más grandes, demanda más de 1.2 millones de toneladas de aceite anualmente, las cuales en su mayoría provienen del mercado asiático. El aceite de Malasia e Indonesia llega a este país como un producto RBD, a través de grandes embarcaciones, con unos fletes muy bajos; tan bajos que desde Colombia no podemos competir en términos de precio con estos aceites. Esta situación se presenta debido a que en el país no contamos con plantas extractoras y/o refinadores que tengan la capacidad y el nivel tecnológico requerido para poder entrar a competir en precios. Adicionalmente, Estados Unidos, para el caso del aceite, puede importar desde cualquier país con cero aranceles y ningún tipo de restricción, haciendo nuestra incursión a este mercado una tarea de compleja ejecución.

Por otra parte, grandes compañías de *commodities* a nivel mundial como *Cargill* y *Bunge* tienen inversiones en el Sudeste Asiático en plantaciones y refinерías. Su objetivo es transportar grandes cantidades de aceite desde Asia para venderlo en el mercado norteamericano. Para esta tarea, ellos cuentan con infraestructura y logística de transporte disponible que nosotros no tenemos. Bajo estas condiciones es muy difícil llegar a esos mercados actualmente.

Moderador

Doctor Dávila, usted es uno de los grandes exportadores que tiene el sector. Además me cuentan que su

empresa tiene más certificaciones que casi todas las empresas palmeras en conjunto, lo cual le brinda una ventaja comparativa dentro del sector. Con base en su experiencia, ¿cómo abrir nuevas oportunidades para el aceite colombiano en el extranjero?, ¿qué aspectos son claves para conquistar los mercados internacionales?

Manuel Julián Dávila Abondano

Lo primero que se debe tener en cuenta es el nicho de mercado que se desea abordar. Cuando hablamos de los mercados en donde Daabon ha tenido la oportunidad de entrar y permanecer, podemos dar cuenta de nichos de mercado con requerimientos de aceites especiales, con certificaciones específicas, para unos mercados y unos propósitos igualmente bastante específicos. Desde el punto de vista de la industria palmera hay que analizar el mercado *midstream*, es decir, el mercado masivo, y cómo podemos lograr una mayor expansión de este.

Por el lado de las certificaciones contamos con grandes oportunidades de mercado, ya que, en muchos países, este tipo de reconocimientos se han convertido en un requisito por parte de los consumidores para varios productos de consumo frecuente, como los aceites. Por lo tanto, nuestros aceites deben estar certificados para acceder a nuevos mercados. Creo que es muy importante que desde la cabeza de las empresas palmeras comprendan que la posibilidad de colocar nuestros aceites en los mercados internacionales se encuentra en el cumplimiento de requisitos de calidad y sostenibilidad establecidos por entes certificadores, como la Mesa Redonda de Aceite de Palma Sostenible, RSPO, por sus siglas en inglés.

Moderador

Una pregunta adicional sobre el tema Dr. Dávila. Bajo este punto de vista ¿es más difícil entrar al mercado de Estados Unidos que al de Europa?, ¿cuáles son los mercados de mayor potencial en su concepto?

Manuel Julián Dávila Abondano

La naturaleza de cada mercado es diferente. Las ventajas competitivas del aceite colombiano son igual-

mente distintas para cada mercado. En Estados Unidos ni el aceite colombiano, ni el asiático, pagan impuestos. En Europa, el aceite colombiano tiene la ventaja de contar con un arancel cero, mientras que aceites provenientes de otras latitudes no poseen este beneficio, lo cual establece una ventaja para nuestro producto. Entrar a Estados Unidos ha sido mucho más difícil que entrar a los países europeos, ya que el mercado norteamericano de aceites se estableció desde sus inicios a partir de aceites refinados; esa fue la estrategia que utilizaron los asiáticos para introducir el aceite de palma a esa región. En Colombia no ha sido posible adoptar esta estrategia debido a la carencia de la infraestructura requerida para refinar ese tipo de aceites y venderlos en volúmenes importantes en dicho mercado. Tenemos dos cosas que nos alejan: el precio y la capacidad instalada para poder entrar a competir en el mercado norteamericano.

Moderador

Doctor Herrera, ¿usted exporta o se concentra en el mercado local?, ¿cómo ve usted el potencial de los mercados de exportación?, ¿cómo llegar a ellos?

Luis Fernando Herrera Obregón

Parte de nuestra producción se destina a la exportación, aunque la mayoría se queda en el mercado local. Esto, debido a que exportar desde los Llanos Orientales es mucho menos competitivo.

Colombia es el gran productor de aceite de palma de América, un continente tradicionalmente orientado al consumo del aceite de soya. Sin embargo, temáticas en torno a los beneficios para la salud humana derivados del consumo de grasas *trans*, hacen que el aceite de palma tenga cada vez mayor relevancia en el mercado norteamericano. Personalmente, considero que la certificación RSPO es muy importante. Sin embargo, debemos también buscar otro tipo de certificaciones para el mercado regional que nos permitan penetrar más efectivamente el mercado norteamericano, para lo cual, debemos tener en mente los esfuerzos en términos de inversión en infraestructura y tecnología, que tenemos que hacer todos los productores.

Moderador

Doctor Sarmiento, usted es el palmero con menor trayectoria del grupo de panelistas. Desde su experiencia de 15 años, lo cual no es poco, ¿hacia dónde ha enfocado la producción de su empresa?, ¿cómo visualiza el crecimiento del mercado local?, ¿cuál es la estrategia de internacionalización de su empresa?

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez

Por nuestra localización estamos enfocados más en el mercado de exportación. La única forma de llegar al mercado de exportación es con productos competitivos, como lo han señalado mis colegas; esto nos lleva, nuevamente, a otro punto que hemos venido discutiendo por bastante tiempo: las economías de escala. Esa generación de valor en el aceite a la que nos referimos se logra, definitivamente, por medio de integraciones con otros productores que busquen ejecutar proyectos de grandes dimensiones, logrando así mayores niveles de competitividad en otros mercados.

Moderador

Cuando un empresario piensa en conquistar nuevos mercados, busca también cómo reducir costos y ser productor de un *commoditie* de bajo costo para sus compradores; piensa además en integración vertical, en valor agregado, en refinación. Según lo que percibo, la mayoría de los productores colombianos no piensa en incrementar el área del cultivo. En ese orden de ideas, conceptualizando la consolidación de este sector, ¿cuál es la estrategia para ser más eficiente como productor?

Luis Fernando Herrera Obregón

Dicen que la unión hace la fuerza, así que considero que la asociatividad es una herramienta muy importante; una de nuestras debilidades, en comparación con los asiáticos son las economías de escala y el volumen de producción. Si cada uno de nosotros va de manera independiente por su camino, difícilmente podremos consolidarnos como un país productor de *commodities* a bajo precio. Por medio de la asocia-

tividad podremos no solo alcanzar mayores niveles de competitividad, sino también ganar poder de negociación en nichos de mercado especializados como Norteamérica.

Moderador

Doctor Corredor, ¿cómo funciona la asociatividad en Tumaco?

Carlos Alberto Corredor Mejía

Esa es una pregunta difícil. En Tumaco, como hemos mencionado antes, con los pocos incentivos que existen para el desarrollo de actividades productivas en la región, la asociatividad resulta ser un tanto compleja. Es difícil sintonizar a los diferentes actores de la cadena en pro de objetivos comunes que traigan beneficios para todos. Esta situación se debe, en parte, a que el valor que cada agente le agrega a lo largo de los diferentes eslabones de la cadena no logra transmitirse en beneficios al productor inicial. Es decir, el productor no percibe ningún beneficio de la suma del valor de su producto en etapas posteriores de la cadena, lo que conlleva a que se siga operando bajo un modelo desconectado entre aquellos que intervienen en el proceso de producción de los productos elaborados a partir de aceite de palma.

Moderador

Se ha mencionado que entre los aspectos por desarrollar para el sector se encuentra la provisión de bienes públicos por parte del Estado. Desde esta perspectiva, ¿cuál creen ustedes que debería ser el set de herramientas a institucionalizar para apoyar al sector en cuanto a la provisión de estos bienes de interés público?

Manuel Julián Dávila Abondano

En mi opinión, los últimos 20 años de la industria palmera colombiana han sido diferentes a los próximos 20 por venir. Esto nos obliga a revisar esa famosa caja de herramientas. Primero para identificar con

qué tipo de herramientas contamos, qué tan desactualizadas o actualizadas están y, además, poder ser objetivos con su uso. En ese sentido, creo que debemos concentrarnos en comprender lo que hemos hecho bien hasta ahora y qué es lo que debemos mejorar para efectos de diseñar una estrategia clara para el sector que podamos acordar con el Gobierno, buscando así reglamentar políticas acordes a la realidad del sector y a esa estrategia que diseñemos.

Siento que hay grandes oportunidades para el negocio, sin embargo, también percibo muy pocas acciones proactivas que nos desprendan de esa posición reactiva tradicional del sector. Creo que debemos enfocarnos en ese nuevo negocio de palma que es diferente al anterior, reconocer las capacidades que tenemos hoy en día, identificar cómo podemos emplearlas de manera óptima, trazar una estrategia, compartirla con el Gobierno, blindarla frente a posibles amenazas y, sobre todo, ser consecuentes en el mediano y largo plazo. Que no nos suceda nuevamente lo que nos pasó con los biocombustibles: nos vendieron una visión de 20/20 y tenemos hoy tan solo el 9,2 %, lo que significa una capacidad sobrante y unas expectativas de cultivo más grandes que las que deberíamos tener; nos quedamos en la mitad del camino y nadie responde. Creo que el sector agropecuario enfrenta de por sí suficientes retos, como el cambio climático, que se suman a una inestabilidad en las políticas del Gobierno.

Carlos Alberto Corredor Mejía

En mi opinión, hay un bien público que no hemos mencionado y que es de la más alta relevancia: la seguridad jurídica. Actualmente existe muy poca seguridad jurídica para el sector, prevalecen la falta de justicia y la impunidad. Considero que este elemento de la institucionalidad debe hacer parte de ese paquete de herramientas de dotación para este sector.

Luis Fernando Herrera Obregón

En mi concepto, planear a futuro implica que el Estado debe pensar en grande, pues nunca lo ha hecho en cuanto a la agricultura; esta situación ha derivado en distintas problemáticas.

Otro de los puntos a considerar, pensando a futuro, es el relacionado con el Sistema Andino de Franja de Precios, SAEP, y los aranceles para el aceite. La debilidad de la Franja de Precios refleja la falta de políticas que den continuidad a los compromisos establecidos con el sector. En cuanto a los aranceles externos, no podemos ignorar que el sector agropecuario en otros países cuenta con políticas robustas y mucho más apoyo por parte de sus Gobiernos. Esas características los hacen ser más competitivos que nosotros en otros mercados.

Moderador

Aprovechando la presencia de varios miembros del Gobierno Nacional, quisiera finalizar este panel indagando acerca de cuál sería el mensaje que ustedes, como agentes de esta agroindustria, le envían al Gobierno en términos de las ayudas que necesitan para el sector, de la visión que tienen de este, y de las reglas de juego que consideran deben establecerse pensando a futuro. Adicionalmente, ¿cuáles son las preocupaciones que como palmicultores expresarían al Gobierno?

Miguel Eduardo Sarmiento Gómez

El mensaje que le enviaría al Gobierno es que piense como Estado. Colombia debe establecer una estrategia de largo plazo que fomente la producción. Es muy importante que se siga fomentando la industria del biodiésel porque Colombia no es un país petrolero; en el curso de 7-8 años tendremos que hacer importaciones masivas de combustible de no consolidar y fortalecer la industria del biodiésel y el etanol. Los compromisos previamente adquiridos en este frente deben cumplirse.

Adicionalmente, creo que una de las herramientas que se deben fomentar es que, siendo Colombia un país palmero, se promueva el consumo de aceite de palma; así como los norteamericanos consumen sus aceites de soya, deberíamos consumir aceite de palma y promover su consumo.

Luis Fernando Herrera Obregón

Al Gobierno Nacional le pediría dos cosas: que cumpla los CONPES que ha elaborado y que crea en el cambio climático. Es vergonzoso que el punto tres del CONPES 21 de Colombia sobre transporte tenga dos pilares para reducir los gases de efecto invernadero: bicicletas y carros eléctricos. El anterior Ministro de Medio Ambiente con orgullo nos decía que había 45 taxis eléctricos en Bogotá de un total de 280.000 vehículos que se venden en Colombia cada año. España ha hecho grandes esfuerzos en esta materia y, actualmente, el 0,24 % de su parque automotor corresponde a vehículos eléctricos. Por favor, incluyan la logística de transporte en vías fluviales, que pueden ser hasta diez veces más eficientes que los camiones, dentro de estos planes de acción; consideren las vías férreas como herramientas de gran utilidad; retomen una política robusta frente a los biocombustibles. Crean en el cambio climático y en sus efectos sobre el sector y sobre la población.

Carlos Alberto Corredor Mejía

Tengo un mensaje muy general. Si el Gobierno cree en la palma y apoya este cultivo, debe velar por protegerlo y hacer que esta agroindustria sea rentable y sostenible. La palmicultura se concentra en zonas remotas, en donde, en buena medida, los palmicultores nos encargamos de proteger el territorio. Somos ejemplo de las empresas a mostrar: creamos trabajo formal y estable, bien remunerado; generamos desarrollo social permanente en todas las regiones a las que el Gobierno no ha logrado contribuir por muchos años; trabajamos por mantener a la población en el campo por medio de una actividad productiva legal, entre muchas otras cosas. La palmicultura es un excelente aliado del progreso. El Gobierno no puede desconocer que debería otorgarnos muchos más incentivos, apoyar cada proyecto que emprendemos y no únicamente observar si somos capaces de sobrevivir como actividad.

Para finalizar, quisiera expresar un mensaje a mis colegas palmicultores: tenemos que reconocer, crear y perseguir la obtención de la certificación RSPO. Considero que, si no nos certificamos rápidamente,

en el corto plazo vamos a tener cada vez más dificultades para vender nuestros aceites de manera rentable. Para aprovechar las ventajas que tenemos en el mercado de Europa debemos estar certificados. De lo contrario, no solo vamos a perder oportunidades de participación en los mercados extranjeros, si no que la competencia será cada vez más fuerte.

Manuel Julián Dávila Abondano

Creo que este gobierno se ha identificado claramente en su esfuerzo por la paz; proceso que aún estamos por comprender. El sector palmero es un aliado de la paz. En ese sentido, para contribuir mejor con la paz, necesitamos que nuestro negocio sea rentable; de no serlo, tanto la paz como el campo se verán afectados.

Considero que el Gobierno debe entender y comprender la importancia que representamos como palmeros para Colombia en este propósito común que

llamamos paz. Debemos trabajar de la mano en la construcción de políticas que contribuyan a consolidar este sector, mantener su rentabilidad, la generación de empleo, logrando así mantenernos como motor de desarrollo para la agricultura en Colombia.

Moderador

Muchas gracias a nuestros panelistas por sus importantes aportes. Tal como hemos sido testigos a lo largo de esta interesante discusión, la problemática del sector palmicultor se origina desde diversas fuentes: la seguridad, la logística del transporte, los costos de fletes, problemas de productividad, de mano de obra, en fin, múltiples aspectos propios de esta actividad. Surge entonces la necesidad de contar con un plan de desarrollo para el sector que permita atacar estas problemáticas, para lo cual esperamos contar con la presta atención del Gobierno Nacional.