

Servicios financieros para las exportaciones del sector palmicultor

Financial Services for the Oil Palm Industry Exports

Miguel Gómez Martínez¹

RESUMEN

El autor hace un somero análisis del sector palmicultor colombiano y su comportamiento bajo las condiciones de violencia e inseguridad del país y de cómo el sector ha entendido que generando desarrollo empresarial se logra conquistar la paz laboral, y por eso el desarrollo de las políticas para convertir a los trabajadores de los cultivos en empresarios. Luego entra a considerar el entorno relacionado con el comercio exterior y la exportación de aceite de palma y asevera que el sector palmicultor es uno de los más imperfectos y de los que más necesita correcciones en el manejo de la política de comercio exterior e indica los retos de éste al respecto. Se plantea el apoyo que Bancoldex puede ofrecer y se explica la forma de acceder a los recursos, indicando las necesidades financieras del sector y las modalidades de crédito y sus costos.

SUMMARY

The author makes a brief analysis of the Colombian oil palm business sector and its behavior under the country's unsafe and violent conditions and of how the sector has understood that through business development, labor peace can be achieved, which is the reason to develop policies to make the workers partners in the plantations. Then, he discusses the oil palm foreign trade and exports environment, stating that the oil palm business is one of the most imperfect sectors and one of the economy sectors that needs more corrections in the handling of foreign trade policies, indicating the challenges faced by the sector in this regard. He also outlines the support Bancoldex can offer to the sector and explains how to access the resources, indicating the sector's financial needs, credit systems and costs.

Palabras claves: Instituciones financieras, Crédito, Comercio exterior.

INTRODUCCIÓN

Quiero hacer unos comentarios iniciales antes de hablar del tema de financiación. Este es un sector comprometido con el tema de seguridad y paz y, el orden de los factores altera el producto, sin seguridad no hay paz. Hemos creído erróneamente

que la paz viene primero para luego tener seguridad pienso que el país ya entendió que la seguridad es distinta a la paz, que uno puede tener seguridad y después lograr un acuerdo político y que es indispensable, primero que todo, recuperar la capacidad de invertir, la capacidad de movilización de los colombianos en el país.

1. Presidente de Bancoldex

Si hay un sector en la economía que sufre a lo largo y ancho del territorio los efectos de la violencia y la seguridad, es este sector, y por lo tanto el compromiso que el sector ha adquirido desde hace años, a favor de garantizar la seguridad de sus explotaciones, es algo que hoy el país tiene que reconocer.

Este es un sector con mucho potencial. Todos los estudios parecen ratificar que, probablemente en el sector agropecuario, pocos sectores tienen el potencial de crecimiento en el corto y en el mediano plazo que tiene el sector palmicultor y es evidente que la geografía de la violencia y la geografía de la palma de aceite coinciden, que si se logra hacer inversiones importantes en este sector, es evidente que se lograría disminuir la violencia que azota a muchas regiones de Colombia.

Para los palmicultores, lamentablemente, la geografía de la violencia y la geografía empresarial es una sola y no tienen la posibilidad de separar, como tienen los floricultores o como tienen otros sectores de la economía, su negocio del problema de la violencia. Para el sector palmicultor es una sola dimensión.

Vale también resaltar el tema de paz laboral en el sector palmicultor y cómo los palmicultores, inteligentemente, entendieron que es generando desarrollo empresarial a nivel local que se logra conquistar la paz laboral y que transformando asalariados en empresarios se consigue que la gente se comprometa con una actividad económica mucho más allá de lo que genera la relación obrero-patronal. Ese esfuerzo revolucionario, que consistió en convertir a los trabajadores de los cultivos en empresarios, sin duda, va a pagar muchísimo en la productividad y en la competitividad del sector en el largo plazo.

Entonces, no se puede tener en un extremo de la cadena un eslabón débil y tener después unos eslabones muy fuertes porque, de todas maneras, la cadena se revienta, y ese esfuerzo por integrar la cadena productiva y generar mayor agregado, sin

duda, garantiza en el mediano y en el largo plazo, el desarrollo de un sector sometido a la competencia internacional como es éste.

Un comentario adicional tiene que ver con el gremio. Antes de ser Presidente del Banco de Comercio Exterior, yo era presidente del gremio de los floricultores, conozco lo difícil e ingrato que es la labor gremial en un país donde tenemos muchos llaneros solitarios, donde todo el mundo quiere ser llanero solitario, manejar su empresa por fuera de cualquier concertación, por fuera de esfuerzos comunes que generen energías y economías de escala, aquí todos creen que pueden solos; entonces, hacer gremio en Colombia es muy complicado, además, porque erróneamente los gobiernos buscan dividir los gremios, debilitarlos, generarles fracciones, generar intereses contradictorios para tratar de debilitar su acción.



Debilitar un gremio es siempre debilitar una institución, y este país lo que necesita son instituciones fuertes, sólidas, respetables, para lograr fortalecer su democracia. Es justo reconocer hoy el trabajo paciente y constante que ha realizado este gremio por mostrar posiciones serias, por tener cifras, por desarrollar un compromiso social, por tener una política ambiental y, sobre todo, por elaborar un plan de desarrollo para el período 2002-2006 que evidentemente muestra que los palmicultores están pensando en el largo plazo.

Dado que la palma de aceite es un producto de maduración lenta, los palmicultores están obligados a pensar en el largo plazo, no pueden ser un gremio coyuntural, tienen que pensar siempre con un horizonte de largo plazo y el hecho de que ya tengan listo un plan de trabajo para el próximo gobierno, habla muy bien de la seriedad y de la profundidad con la cual manejan sus relaciones gremiales.

Hechos estos comentarios iniciales sobre lo que significa un gremio como éste para la economía colombiana, quisiera arrancar mi presentación mostrando algunos elementos de entorno que,

desde el Banco de Comercio Exterior, se consideran vitales para el funcionamiento del sector palmicultor.

ENTORNO

Las exportaciones van a continuar siendo el eje de la política económica del país, así lo ha dicho el presidente electo, ha ratificado el interés de que Colombia mantenga un esfuerzo, que se desarrolló durante la actual administración, por convertir el país en una economía realmente globalizada e internacionalizada, no se perciben cambios mayores en la política de comercio exterior y eso es magnífico. El país tiene un plan exportador que va del año 1999 al 2009 y la idea es que las líneas generales de ese plan exportador podrían mantenerse en la próxima administración.

El segundo elemento es que la oferta exportable de aceite de palma tiene que continuar su crecimiento, éste es un sector con potencial de crecimiento, con un potencial enorme que hoy no se ha aprovechado en su máxima dimensión y, sin lugar a dudas, sin crecimiento este sector no es viable. Necesita crecer, desarrollar más áreas, mejorar la calidad, necesita convertirse en uno de los principales sectores de exportaciones de Colombia.

Este es uno de los sectores con mayores restricciones al comercio y es uno de los más imperfectos de toda la estructura de balanza comercial, sometido a perforaciones en el arancel, a acuerdos restrictivos, a salvaguardias, todo tipo de obstáculos en el comercio exterior.

Algunos sectores agroindustriales que tienen franjas de precios complejas de manejar y están sometidos a subsidios internacionales, también presentan estructuras como ésta, pero el sector de la palma de aceite es uno de los más imperfectos, de los que más correcciones necesita en el manejo de la política de comercio exterior y eso se debe a las restricciones de acceso que hay en muchos mercados, a las perforaciones del arancel andino que han sido numerosos y que son frecuentes y a la crisis de la Comunidad Andina que es, hoy por hoy, uno de los temas más graves de la economía latinoamericana. La Comunidad Andina está en crisis, en una crisis profunda, pocos se anticipan a

saber qué es lo que va a suceder. Hay voces en muchos países de la Comunidad Andina a favor del desmonte de la misma, que es finalmente un esquema de integración rescatable y valioso que ha tardado muchísimo en construirse. Esas voces que quieren que se acabe la Comunidad Andina, han ganado espacio en Ecuador, lo han hecho en Perú, existen voces muy fuertes en Venezuela y naturalmente están siempre los bolivianos que han sido escépticos con respecto al proceso de integración. Por lo tanto, salvar la Comunidad Andina de cara a la negociación del ALCA, que es una prioridad para la política de comercio exterior colombiana, pero, sin lugar a dudas, para este sector que requiere corregir esas deficiencias del comercio exterior.

De otra parte están todos los problemas relacionados con las dificultades para nuevas inversiones, los de orden público, pero, de manera esencial, los de financiación de largo plazo. Se necesita financiación de largo plazo por la estructura del negocio. El financiamiento de corto plazo es, en ese sentido, inconveniente y por eso el Banco, mediante la Fiduciaria, que ha estado participando en el proyecto de Propalma S.A., que es una iniciativa para lograr mejorar la cantidad de hectáreas sembradas en el país.

RETOS DEL SECTOR

El Banco ha identificado algunos retos del sector palmicultor. El primero, es la incursión en nuevos mercados, ese esfuerzo siempre permanente por diversificación de mercados está demostrado, y así lo ratifican los hechos recientes en los últimos años, que los sectores que tienen mercados diversificados se protegen muchísimo mejor en períodos de crisis que los sectores de alta concentración.

Colombia es un buen productor de bienes y servicios, un pésimo vendedor. Comercializar implica una dimensión de logística mucho más ambiciosa que la que tradicionalmente se tiene, se cree que porque se tiene un buen producto y un buen precio la gente lo va a comprar y se olvidan los factores de logística, factores de certificación internacional, de control de calidad, de eficiencia en los despachos, y muchos otros elementos que están incorporados en el concepto moderno de

comercialización y en los cuales se tienen deficiencias profundas.

BANCOLDEX Y SU FINANCIACIÓN

¿Cómo puede Bancoldex apoyar estos retos que tiene el sector palmicultor en la etapa de desarrollo en la que se encuentra?

Sectores que tienen acceso a los recursos

Exportadores directos, exportadores indirectos, que son todos aquellos que no exportan directamente sino que lo hacen a través de una comercializadora y tienen acceso en idénticas condiciones al crédito de Bancoldex.

Y están, lo que se denomina, los otros usuarios. En esta categoría se incorpora todo lo que tiene que ver con logística de comercio exterior: transporte, infraestructura, agentes aduaneros y todos aquellos que están asociados con el proceso de exportación de los bienes y servicios.

En el caso colombiano se ha incorporado, durante este gobierno, a los importadores. Bancoldex financia importaciones de materia prima y bienes de capital y la razón fundamental es que los sectores exportadores son al mismo tiempo sectores importadores, ya que necesitan importar maquinaria e insumos para ser eficientes en el negocio de exportación. Es una misma cara de un negocio que es integral y no se pueden separar exportaciones de importaciones. En general, los grandes sectores exportadores son, simultáneamente, grandes importadores de maquinaria, por eso se financia desde las necesidades que tengan en maquinaria e insumos básicos para la producción, hasta sus compradores finales en el exterior.

Otros usuarios importantes son todos aquellos que mejoran la productividad y la competitividad, referido al tema de logística, transporte, aspectos aduaneros, servicios indispensables para garantizar la logística. Resulta que producir no es suficiente y producir barato tampoco, se necesita llegar al mercado destino en condiciones que sean competitivas y en ese proceso participan muchos agentes económicos que garantizan la compe-

titividad de un país, y por eso se ha ampliado el marco de los sectores que pueden recibir financiación del Banco.

Se encuentran las entidades financieras, se les presta a entidades nacionales e internacionales para que financien a exportadores colombianos o a compradores de productos colombianos, lo que se llama el crédito comprador. Las empresas que tengan capital colombiano: Una empresa donde haya participación colombiana en el exterior, puede recibir recursos del Banco de Comercio Exterior.

A los proveedores de empresas colombianas. Por ejemplo, se puede financiar una empresa mexicana que venda un insumo que sea indispensable para el sector palmicultor. A esta empresa extranjera se le presta, porque si ella se financia mejor, venderá más barato al colombiano y si esto sucede permite ser más eficientes en el negocio de exportación, eso es lo que se llama la globalización. Ésta depende de que el cliente, ya sea proveedor o comprador, esté siempre en las mejores condiciones para que se pueda beneficiar de esas sinergias, en otras palabras, aquí se juega como en el judo, con la fuerza del oponente. Si el proveedor está mejor financiado, va a poder ofrecer precios más baratos y si es así se pueden aprovechar esas ganancias para derrotar a los competidores internacionales.

También están las entidades financieras en el exterior, a las cuales se les presta dinero para que financien a quienes compran productos colombianos en los mercados internacionales.

¿Cómo acceder a los recursos de Bancoldex?

Lamentablemente Bancoldex es un banco de segundo piso, es decir, es un banco que sólo presta mediante entidades financieras, la decisión por la cual el banco no opera en el primer piso es una decisión esencialmente política. Hay que recordar el drama que fue el manejo de la banca pública en Colombia y lo que eso le ha costado al país. Las cifras iniciales de la pérdida de la banca pública están por encima de los 4 billones de pesos que se perdieron en el Banco Cafetero, el BCH, Granahorrar, en fin, en una enorme cantidad de entidades que fueron administradas con criterios laxos, sin suficiente eficiencia y transparencia y que

produjeron la crisis financiera del año 1999. En ese orden de ideas, el Banco se mantiene como una entidad de segundo piso, cuenta con una sociedad fiduciaria, Fiducoldex, y una compañía de seguro de crédito que es Segurexpo y está en negociaciones para adquirir una compañía de financiamiento comercial. También Bancoldex va a ofrecer "leasing" y "factoring" en primer piso.

En resumen, se presta a través de bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial y en el exterior a través de las líneas de crédito comprador para quienes importen nuestros bienes. Se tiene un número importante entidades, 20 bancos, 5 corporaciones financieras y 14 compañías de financiamiento comercial

Necesidades financieras que cubre Bancoldex

- Atender los costos y gastos operativos del cultivo, o del proceso de extracción de aceite de crudo, almedra o palmiste, aquello relacionado con capital de trabajo.
- Financiación para importación de semilla.
- Invertir en activos fijos (tierra, siembra, costos y gastos del período vegetativo improductivo, plantas extractoras, etc.).
- Invertir en programas de mejoramiento, investigación, innovación y certificación de calidad.
- Promoción del negocio, que incluye participación en ferias, expedición de certificados, trámites ambientales, publicidad, catálogos, y se presta a tres años, con vencimiento al tercer año. Cubre todas esas necesidades que no son directamente relacionadas con capital de trabajo.
- Crear, capitalizar o adquirir empresas nuevas.
- Modificar la estructura de endeudamiento, línea que han utilizado mucho los palmicultores, que

es para consolidar los pasivos y tener una estructura de endeudamiento más racional.

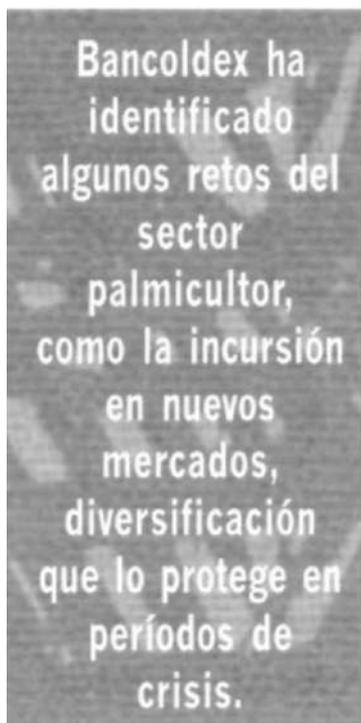
Política de crédito de Bancoldex

La nueva política, que se ha implementado desde 1998, es atender de forma integral las necesidades de financiación de las empresas que componen la cadena exportadora de bienes y servicios en Colombia.

Modalidades de crédito

Además del capital de trabajo e inversión fija, que eran las líneas tradicionales de Bancoldex, ahora se tiene la posibilidad de financiar a los proveedores, a los compradores y todo lo que en el intermedio sea indispensable para que puedan vender a los mercados internacionales. Las líneas son:

- Capital de trabajo.
- Inversión fija.
- Creación, capitalización y adquisición de empresas.
- Consolidación de pasivos, que es la de reestructuración de deudas, donde se toman los pasivos de corto plazo, se empaquetan en un sólo crédito y se extiende a un plazo más largo.
- Leasing.
- Otros programas como Expopyme para los pequeños y medianos empresarios que estén dispuestos a dar el salto a los mercados internacionales; gestión de calidad y gestión ambiental y el Programa Nacional de Productividad y Competitividad, que es con recursos de las utilidades de Bancoldex y se maneja entre Bancoldex y Proexport para atacar cuellos de botella estructurales del sector, donde se identifique que haya problemas de capacitación, tecnología o de infraestructura, poder dar créditos e, incluso, con recursos no renovables.



- Otros productos y servicios de banca de comercio exterior tales como apertura y confirmación de cartas de crédito, cobranzas internacionales, seguro de crédito, entre otros.

En el exterior se financia a los compradores del producto de exportación.

Características principales de la financiación de Bancoldex

Las ventajas con que cuenta Bancoldex en la financiación son, en principio, las tasas de interés, que se consideran las más bajas del mercado, con excepción de algunas líneas especiales que tiene Finagro en ciertos nichos para pequeños y medianos exportadores, que son muy competitivas y que lamentablemente Bancoldex no puede ofrecer por no tener la mismas fuentes de fondeo pero se tienen tasas que son el piso del mercado. Otra ventaja son los amplios plazos ya que los créditos de Bancoldex se pueden renovar.

En el esquema de amortización que se escoja: creciente, decreciente o estacional, las normas tradicionales establecen pagos trimestrales de amortización cuando es en pesos y semestrales cuando es en dólares, pero no hay ninguna restricción.

En el trámite de operación, la solicitud del formato pagaré se baja de la página de Internet, se llena y en 15 días todas las operaciones de solicitud de crédito de Bancoldex se hacen vía banca virtual, se reduce el papeleo y lo único que se necesita es la firma del pagaré y el endoso por parte del intermediario financiero. Todo el trámite se hace de manera electrónica, cada usuario de Bancoldex tiene un código para acceder a su página, conocer sus saldos, sus vencimientos, fechas de pago, sus obligaciones por cada uno de sus intermediarios financieros.

Finalmente se tiene un esfuerzo grande por ayudar a las microempresas. Se presta a tasas preferenciales para medianas y pequeñas empresas y se cuenta con el apoyo del Fondo Nacional de Garantías, con garantía automática al 50% y semiautomática hasta por el 60%. Para el Programa de Jóvenes Empre-

sariales Emprendedores se está pensando en extender la garantía hasta el 85%.

Los márgenes de intermediación muestran que el crédito de Bancoldex tiende a ser bastante más bajo, porque su sistema de entrega de recursos es mediante una bajasta y no una subasta, donde se entregan los recursos al quien cobra la tasa final al exportador más baja, por lo cual el intermediario financiero estable no puede abusar con la tasa y lo que se logra con esto es obligarlo a que modere sus tasas y a que preste en condiciones más competitivas.

Sector Palmicultor

Sobre el sector palmicultor, los resultados de Bancoldex no son buenos, los desembolsos el año 2001 bajaron y estuvieron alrededor de \$4.000 millones, frente a 2000 donde se hizo la consolidación de buena parte de los pasivos del sector palmicultor representado en desembolsos de más de \$6.800 millones. Y se prevé que para este año se tendrá un resultado igual al anterior y eso es preocupante. Los saldos de cartera son buenos y tienden a mejorar en la medida en que los créditos van a estar en plazos más largos. Lo que quiere decir que se está entregando menos plata, pero como es a largo plazo, el saldo tiende a subir lentamente.

La distribución por modalidad se comporta de la siguiente manera: La consolidación de pasivos representa el 34%, es la línea de reestructuración de deuda; el capital de trabajo el 55% y el "leasing" el 11%, el cual ha crecido mucho, prueba de que hay una necesidad importante de financiación de maquinaria y equipos para el desarrollo del sector.

Para concluir sólo queda ratificar el interés que tiene el Banco de seguir apoyando al sector palmicultor, que tiene un papel trascendental en el desarrollo de la economía colombiana y el futuro de la paz y la seguridad del país, que es una fuente de empleo estable, interesante en sectores críticos de la geografía, donde se requiere la presencia de empresarios que, como ustedes, han sabido aceptar el reto de construir Colombia en medio de tantas dificultades.

Muchas gracias