

Panel: visión de la agroindustria desde la perspectiva empresarial



Por: Esteban Mantilla,
Analista de Publicaciones

Este panel que se desarrolló en el marco del cuadragésimo cuarto Congreso Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite y fue moderado por Juan Mario Laserna Jaramillo, Director Editorial de la Revista Dinero, contó con la participación de algunos de los principales grupos empresariales palmeros representados por: Luis Fernando Herrera Obregón, Gerente General de Guaicaramo S.A; Manuel Julián Dávila Abondano, Presidente Ejecutivo del Grupo Daabon; Miguel Eduardo Sarmiento Gómez, Gerente de la Extractora Sicarare S.A.S. y Carlos Alberto Corredor, Gerente de Palmeiras Colombia S.A. Los panelistas profundizaron en la realidad del cultivo de la palma de aceite a partir de experiencias gerenciales haciendo un aporte de sus conocimientos a los asistentes, además de motivarlos a avanzar en el negocio de la palma teniendo en cuenta que es necesario y fundamental para el desarrollo social, ambiental y económico de las comunidades del país.

Este panel tuvo por objetivo reflexionar sobre el futuro del cultivo de palma de aceite en Colombia frente a temáticas enfocadas a responder y compartir experiencias desde las diferentes perspectivas frente a: el cultivo de la palma como aliado de la paz, la expansión de las áreas de cultivo en el país, cómo mejorar la rentabilidad del cultivo de la palma de aceite, y por último, la comercialización de aceites en el mercado internacional y la asociatividad para mejorar la competitividad.

Manuel Julián Dávila Abondano, Presidente Ejecutivo del Grupo Daabon

El Presidente Ejecutivo del Grupo Daabon, Manuel Julián Dávila Abondano, afirmó que la palma de aceite ha demostrado ser capaz de llegar a sectores rurales a donde otros cultivos no han logrado llegar, ha llegado para quedarse y generar bienestar en las comunidades. No obstante, el cultivo de palma de aceite produce mucho más de lo que consumimos en el país,

lo que obliga a mejorar los niveles de productividad para lograr colocar este producto en los mercados internacionales para hacer más rentable el cultivo. Para lograr esa rentabilidad se necesita entender qué está pasando con el millón cuatrocientos mil toneladas de aceite que se produce en Colombia, de las cuales 450 mil son consumidas en alimentos y otros productos de cosmética, 500 mil más hacen parte del negocio de los biocombustibles y otras 400 mil toneladas aproximadamente, deben ser exportadas como excedentes de la producción nacional a los mercados donde podemos llegar de una manera competitiva manteniendo la rentabilidad del negocio.

Si el cultivo de palma de aceite sigue como vehículo aliado del proceso de paz que se adelanta actualmente en La Habana, Cuba, y el posconflicto representa la oportunidad de expandir las áreas donde hace presencia la palma, hay que concentrarse en comercializar y colocar estos aceites de manera rentable e inteligente.

Por muchos años, el sector palmicultor ha utilizado una serie de herramientas para cumplir objetivos encaminados a lograr estrategias de precios y comercialización a nivel nacional e internacional, algunas de las cuales, es posible revisar para ajustarlas a las nuevas necesidades de colocación de estos mayores volúmenes de aceites, donde las dos a dos millones y medio de toneladas que representan los mercados de Estados Unidos, México, gran Caribe y Brasil, provienen mayormente de Asia, y Colombia debe pensar en cómo apropiarse de esos mercados que están más cerca de este país que del continente asiático, así como pensar en qué herramientas se necesitan implementar o ajustar para lograr exitosamente conquistar tales mercados, porque de lo contrario, se tendrá más área cultivada y mayor producción de aceite de palma sin un mercado al cual llegar. El sector debe tener mucha claridad en la estrategia a implementar para que el Gobierno de manera acordada, dicte las políticas de largo plazo que permitan seguir invirtiendo en el sector con la seguridad y la oportunidad con las que se ha venido haciendo.

Pasando al tema de expansión del cultivo, sin duda antes de pensar en sembrar más, hay que hacer mejor lo que estamos haciendo para ser más competitivos

y mantener la rentabilidad del negocio. Ya en el tema de productividad, un factor importante es el agua, bien sea por falta o por exceso de la misma, por lo que optimizar nuestros sistemas de riego sin duda mejorará la rentabilidad del cultivo.

En cuanto a comercialización internacional, Daabon ha tenido la oportunidad de entrar a nichos de mercados especiales, con aceites especiales que exigen certificaciones específicas, de allí la importancia de las certificaciones como la de la RSPO (Mesa Redonda de Aceite de Palma Sostenible) que permite abrirse fronteras y estar por encima de otros países de grandes producciones con quienes de otra forma no podríamos competir, que a futuro no será solo una oportunidad sino una obligación, concluyó.

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

Por su parte, Carlos Alberto Corredor, Gerente de Palmeiras Colombia S.A. dijo que es muy difícil visualizar el comportamiento que puedan tener las comunidades llegado el posconflicto en Colombia, ya que para algunos pobladores de regiones donde el Estado hace poca presencia, una de las formas de supervivencia económica es el cultivo de la coca; ya sea porque estén acostumbradas a esta dura realidad, o porque la misma situación del conflicto los obligue a mantenerse en un negocio ilícito que les permite mayores y más rápidos ingresos, y más cuando cada decomiso de coca



por parte de las autoridades, vale más que la totalidad de los cultivos legales de palma que se produce hoy día en Tumaco. La fuerza del narcotráfico que está involucrada de tal manera en las comunidades, que representa para muchas personas, el único Estado real presente en la zona y un eventual posconflicto no les garantiza que la firma de un acuerdo cambie la situación social y económica de la región.

En lo referente a la expansión del cultivo en Colombia, uno de los problemas radica en la falta de políticas de financiación de cultivos con una estructura de crédito que sea de acuerdo al mismo cultivo, en nuestro caso es de tardío rendimiento, y no se deberían cobrar intereses sobre el dinero prestado hasta tanto el cultivo empiece a producir flujo de caja positivo, por lo cual el crédito debería adecuarse y tener periodos de gracia, plazos para pagarse y tasas de interés pagables.

También la falta de infraestructura vial, la carencia de un sistema férreo y la nula navegabilidad del río Magdalena, crean un referente de subdesarrollo en comparación con otros países difícil y eleva los costos de transporte.

Por ejemplo, llevar una tonelada de aceite de palma desde los Llanos Orientales hasta la costa es más costoso, que traerla desde la isla más remota de Indonesia a cualquier puerto colombiano. Además, se presenta una limitante muy fuerte en mano de obra calificada para manejar y expandir el cultivo de palma; no hay suficiente personal para lograrlo de manera competitiva.

Mejorar la productividad es una de las metas que podrían lograrse si se tuviera mayor seguridad en el sector rural; incrementar el nivel de escolaridad en las comunidades apartadas para que la educación forme realmente los agricultores que queremos en el campo, para que hagan su labor con la pasión que se requiere y no porque sea la única opción; el material híbrido de palma ha representado un avance frente a la Pudrición del cogollo (PC), siendo la solución genética la única existente, no obstante, esta variedad ha traído producciones relativamente menores y nuevas situaciones que con *guineensis* antes se sabía cómo solucionar.

El mercado internacional, en especial el de Estados Unidos y Brasil, se caracteriza por ser de productos se-



mielaborados; es decir, del aceite RBD (refinado, blanqueado y desodorizado) y fracciones, además de aceites especializados, pero Colombia tiene una industria montada pensando en suplir la demanda nacional y no la internacional, por lo que habría que pensar en ajustarse a esos mercados a partir de las refinerías existentes o las que se construirán en los próximos años que no están en capacidad de competir con las plantas asiáticas. Colombia tiene un TLC que en el caso del aceite de palma, no ofrece ventajas frente a Estados Unidos, que importa desde cualquier parte del mundo con cero aranceles, finalizó.

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

Así mismo, Luis Fernando Herrera Obregón, Gerente General de Guaicaramo S.A. sostuvo que la mitad del país representada en área y aproximadamente 15 millones de habitantes han sido totalmente abandonados por el Estado, lo cual ha causado que una parte de esa población rural que no tiene alternativas se dedique al negocio de los cultivos ilícitos. En los municipios donde se ha logrado desarrollar la palma de aceite, los cultivos ilícitos han sido desplazados a otras regiones, excepto en Tumaco por la afectación que trajo la Pudrición del cogollo que acabó con todos los cultivos; sin embargo, aunque vale mucho más la coca que recoge, ese agricultor no ganará más dinero constantemente en ese negocio que quien trabaja la palma, que en promedio representa un salario aproximado de dos salarios mínimos antes de prestaciones para quienes trabajan contentos este cultivo legal, rodeados de una paz y tranquilidad que les proporciona las empresas en municipios donde no hay vías, hospitales, educa-

ción, ni presencia del Estado; por lo anterior, sí no se evidencia el apoyo del Gobierno al desarrollo de alternativas de vida para estos pobladores como ocurre en Tumaco, en especial, apoyo a la palma por ser un cultivo de largo plazo y de mayor creación de empleo formal, es preocupante que se mantenga un narcoestado en el posconflicto mientras no se combata de forma proactiva esa problemática en las zonas alejadas del país.

Uno de los temas para considerar la expansión de los cultivos es el recurso hídrico. En Guatemala la producción como país es de 28 toneladas en promedio, pero en los Llanos Orientales el agua representa una limitante porque los veranos son muy largos y algunos cultivadores no tienen en cuenta esta problemática pensando en obtener productividades aceptables pero que no les va a permitir mayores ingresos.

Mientras no hayan proyectos de inversión importantes que representen mejor acceso al agua disponible en la región, en especial del Gobierno Nacional, será difícil aprovechar el territorio disponible y cultivable actualmente.

Existen posibilidades importantes como el megaproyecto del río Upía, cuyo embalse sería el más grande del país y produciría 25 mil hectáreas de espejo de agua y permitiría regar entre 200 y 300 mil hectáreas de agua, daría navegabilidad al río Meta durante todo el año, con una capacidad de producir 1.000 MV de energía. Este es un megaproyecto pero hay que pensar en este tipo de inversiones que hacen viable la agricultura y facilitan la logística de transporte a través de las vías fluviales a futuro, en especial, en los Llanos orientales que producen más del 40 % del aceite del país pero donde sacar el aceite representa una gran dificultad haciendo que las exportaciones disminuyan.

En cuanto al mejoramiento de la rentabilidad, Colombia es el cuarto país más costoso del mundo en impuestos, y si mi empresa paga el 75 % de exógenos al Gobierno en impuestos por el cultivo sin ver resultados en el territorio rural, estas son limitantes previas a la rentabilidad. Por otro lado, es necesario optimizar los procedimientos de tal forma que se reduzcan los costos de producción por mano de obra, sistema de riego, automatización de procesos, entre otros.

Por el lado de la comercialización, Colombia es el gran productor de aceite de palma en América por encima de la soya debido a las ventajas que ofrece este aceite para la salud humana, pero el mercado norteamericano solo recibe producto refinado y nosotros solo estamos exportando aceite de palma crudo (APC), cuando deberíamos buscar alternativas para refinar el producto en casa y poder salir a buscar este tipo de mercados que generarán mejores ingresos, afirmó.

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

El Gerente de Extractora Sicarare S.A.S., Miguel Eduardo Sarmiento Gómez, concluyó diciendo que el cultivo de la palma puede hacer parte importante del posconflicto en Colombia, no solo por haber logrado desplazar cultivos ilícitos en estas zonas donde el narcotráfico representa una opción para las comunidades, sino también porque debería estar asociado a una estrategia de competitividad a nivel nacional e internacional, proponiendo desde el gremio las posibilidades de incrementar la productividad y contemplar opciones de asociatividad que conlleven a lograrlo.

El negocio de la palma de aceite puede seguir creciendo en Colombia, pero ahora el problema no es hacerlo crecer, sino conseguir optimizarlo para incrementar las producciones y pasar de 16 a 25-30 toneladas por hectárea/año e implementar mejores prácticas agrícolas.

Los manejos sanitarios regionales son una forma de ayudar a elevar la competitividad del negocio, ya que las malas prácticas del vecino pueden afectar mi cultivo, lo que nos obliga a pensar en soluciones de manejo conjuntas, así como invertir en mejores prácticas, drenajes, coberturas y disposición de materia orgánica en el cultivo.

Colombia puede marcar una diferencia con el aceite asiático en el mercado de exportación con productos altamente competitivos, con economías de escala, con estrategias de valor y la ejecución de proyectos de infraestructura que se requieren para lograr ser competitivos internacionalmente, puntualizó.