

El Alca en blanco y negro

Al cierre de la Sesión Académica de los Eventos Gremiales del sector palmicultor 2002, la Ministra de Comercio Exterior, Angela María Orozco Gómez, dictó la conferencia "El Alca, los retos y oportunidades para el sector agropecuario". A continuación una síntesis de las ideas expuestas durante su charla.

Magnitud del Alca

El Alca es un acuerdo de Libre Comercio entre los 34 países de América que representan en su conjunto 11 mil billones de dólares de Producto Interno Bruto y 800 millones de consumidores, entre los cuales trescientos tienen un nivel de ingresos entre medio y alto.

Las economías de los países que integran el Alca presentan un crecimiento dinámico en su conjunto, aunque algunas han tenido dificultades.

Para los países pequeños el Alca es una oportunidad, pueden obtener muchos beneficios de una negociación comercial, el Nafta rompió el paradigma de que entre un país mediano y otro grande sólo se beneficiaría al más fuerte. México ha recibido después de firmar el Nafta grandes flujos de inversión, estimulados porque hay un contrato de estabilidad jurídica que garantiza unas reglas de juego puntuales.

México en el Nafta, Portugal y España en la Unión Europea demuestran que la clave para beneficiarse radica en la manera de negociar. Una negociación debe ser integral no se puede hacer una focalización sectorial, donde cada quien se preocupa únicamente por su partida arancelaria, su producto o su cadena.

¿Qué se está negociando en el Alca?

En el Alca se negocian accesos de mercados y reglas y disciplinas. En términos de acceso de mercados se negocian: sector agrícola, los bienes industriales, los servicios, las compras del Estado y las inversiones.

En las disciplinas se están negociando reglas sobre:

1. Antidumping, subvenciones y medidas compensatorias. En cuanto al dumping Colombia tuvo el caso de las flores con un derecho antidumping por 15 años en el mercado de los Estados Unidos, en el cual se dio una especie de acoso administrativo porque debido a los trámites de responder los cuestionarios de dumping, las inversiones en abogados y la atención de las visitas, los productores de flores se desviaban de su objeto que es producir eficientemente para exportar.



Ministra de Comercio Exterior, Ángela María Orozco

El problema se superó en el momento en que los floricultores domésticos de los Estados Unidos y los exportadores colombianos acordaron destinar conjuntamente unos recursos para hacer promoción y aumentar el consumo genérico de flores en el país norteamericano. Fue un acuerdo económico.

2. Solución de diferencias. Un mecanismo de solución de diferencias debe ser ágil, efectivo y accesible, lo importante es que exista equidad en la oportunidades para las grandes empresas con muchos recursos y las de menores recursos.

3. Política de competencias. La política y las reglas de competencia dentro de los acuerdos comerciales cada día cobran mayor relevancia, en la medida en que efectivamente se pueden perder beneficios si no se tienen reglas estrictas en el tema.

En este aspecto Colombia tiene un ejemplo concreto, cuando se negoció el Acuerdo de Libre Comercio del G3, las reglas de origen negociadas en el sector textil y confección no fueron adecuadas porque no atendían a la realidad productiva colombiana en la medida en que exigen que todos los insumos sean originarios de México, Colombia o Venezuela, pero algunos de los insumos que necesita la industria colombiana son importados de países distintos al G3 y por no ser originarios no acceden a la preferencia arancelaria a pesar de ser insumos fundamentales para el proceso productivo.

4. Propiedad intelectual. Este tema es vital para proteger la innovación y el desarrollo de la investigación.

La negociación agrícola

En la negociación agrícola se está mirando el tema de acceso a mercados, como la desgravación y el acceso efectivo para los productos, los subsidios a la exportación, las ayudas internas, las medidas sanitarias y fitosanitarias.

En un principio la negociación abarcará todo el universo arancelario y se si se va a dar un tratamiento especial para algún sector será resultado de la negociación y no de una preconcepción.

Otro aspecto interesante es el de la eliminación de los subsidios. Un grupo de países liderados por la Comunidad Andina han manifestado una condicionalidad en el tema de subsidios a la exportación es decir, que hasta que no se eliminan no se puede avanzar en el tema de acceso.

Pero también se encuentra la posición de países liderados por Estados Unidos, Canadá e incluso México que consideran que el tema de los subsidios a la exportación es más de la ronda multilateral de la Organización Mundial del Comercio, en especial porque Estados Unidos considera que desmontar los subsidios mientras la Unión Europea los mantenga se constituye en una desventaja competitiva.

Frente al desmonte de los subsidios agrícolas la posición más radical es la de Colombia, en eso hay que reflexionar, porque no se puede estar solo en la mesa de negociación y lograr un resultado. La verdad es que el Farm Bill de los Estados Unidos es inferior incluso al nivel de subsidios otorgados por la Unión Europea.

La negociación del Alca también obliga como Comunidad Andina a trabajar en el tema del Arancel Externo Común porque es necesario presentar un Arancel base.

Prácticas que distorsionan el comercio

Las denominadas medidas que distorsionan el comercio, como el Sistema de Estabilización de precios, el Sistema Andino de Franjas de Precios que para Colombia y la Comunidad Andina son vitales, también están siendo revisadas en el Alca, ante lo cual la estrategia colombiana será defenderlos.

El mandato que se tiene en la negociación Alca es identificar las prácticas distorsionantes, inventariarlas y someterlas a una mayor disciplina, sobre el tema se está trabajando a ver si se llega a una definición común porque cada grupo de países tiene definiciones distintas.

Sin embargo, el tema de las medidas no arancelarias es difícil de limitar, la organización Mundial del Comercio lleva cuatro años tratando de identificarlas y hasta ahora llegó a una presunta definición, porque la mayoría de obstáculos al comercio terminan clasificándose como una norma técnica o una norma sanitaria o fitosanitaria.

Estados Unidos se opone a negociar el tema de ayudas internas que son consideradas por Colombia como otras prácticas que distorsionan el comercio, el país norteamericano considera que este aspecto se está negociando con la OMC.

Medidas fitosanitarias y normas de origen

Las medidas fitosanitarias y sanitarias tendrán como principio de base el cumplimiento de las normas adoptadas por la OMC al respecto, pero además en el Alca se ha acordado establecer un sistema de cooperación técnica para la aplicación de estas normas. También se adoptó un sistema de notificaciones y contra notificaciones, en las que es importante aprovechar y negociar la eliminación de las que impliquen barreras arancelarias. Si Colombia no negocia el acceso a la medida sanitaria y fitosanitaria, el sector agrícola no puede acceder a los mercados.

En el tema de las reglas de origen y de las disciplinas está la realidad del acceso efectivo, hay normas generales como el salto de medida arancelaria, es decir que el insumo que se importe de una región externa al Alca sólo tendrá una partida arancelaria distinta cuando se transforme en bien final. Pero no todo van a ser normas generales, la tendencia de las negociaciones de origen tiende a los requisitos específicos.



Los requisitos de origen requieren del trabajo sincronizado entre el Gobierno y el sector público para negociar una norma que al país le dé acceso efectivo, pero también garantice que los productos son originarios del hemisferio.

La Cadena de Oleaginosas

Del Alca forman parte los cuatro países productores más grandes en la Cadena de Oleaginosas, Estados Unidos, Canadá, Argentina y Brasil, que representan el 25% de la producción mundial de aceites, el 28% de las exportaciones mundiales de éstos y casi el 70% del aceite de soya exportado.

A nivel mundial la palma representa dentro de la producción de aceites el 18%, la soya el 22% pero el comercio de aceite de soya es del 18% mientras que el del aceite de palma es del 42%, lo que indica que existe una clara relación entre

el aceite de palma y el comercio ratificando su vocación exportadora.

En el caso de las importaciones al interior del Alca el aceite de soya representa el 42% el de palma el 18% y el de girasol 17%. Al mirar por ejemplo los países del Nafta importaron en 2000 alrededor de 600.000 toneladas entre aceites de palma y palmiste, cifra en la cual la participación de Colombia es mínima.

En el periodo del año 1995 a 1999 las importaciones del aceite de palma crecieron a una tasa de 18%, 19% y para el aceite de palmiste de 77%.

Entonces lo que existe es una oportunidad inmensa en el continente americano. Desde el punto de vista del Alca para el sector palmicultor la estrategia implica planear a largo plazo, identificación de nichos de mercado, encadenamientos de valor y diferenciación porque el producto básico como tal puede hacerse de múltiples sustitutos. ☼

Escenarios de rentabilidad de sembrar palma a gran escala

La conferencia de Arturo Infante Villarreal como Coordinador del Plan Nacional para el Desarrollo Integral de la Industria del Aceite de palma en Colombia, giró sobre la presentación de varios escenarios que miden la rentabilidad de este proyecto desde el punto de vista financiero y de impacto social tanto para el Estado como para los inversionistas.

El Plan consiste en sembrar 830.00 nuevas hectáreas de palma de aceite en plantaciones grandes, de 30.000 hectáreas aproximadamente cada una de ellas, desarrollándolas en bloques de 5.000 hectáreas. Este objetivo se propone para el 2020.

El Plan de expansión tiene un importante propósito adicional al puramente económico. Busca contribuir significativamente a aliviar los graves problemas sociales que padecen las zonas rurales mediante el ofrecimiento de empleo y vinculación como copropietarios de las nuevas plantaciones a la población rural marginada.

El primer escenario analizado por Arturo Infante únicamente registra los ingresos provenientes de la venta del fruto a plantas extractoras, ajenas al proyecto, tampoco incorpora el apoyo

de los Incentivos a la Capitalización Rural (ICRs), ni los créditos de Finagro. Los otros escenarios introducen variables como el crédito, el 40% de ICRs, y un porcentaje de extracción de aceite del 20%.

Conclusiones

El proyecto es atractivo financieramente en sí mismo y lo es, aún más, cuando se incluye la presencia de ICRs.

El valor agregado del apoyo estatal es la fuente de recursos para ofrecer a la población rural marginada la posibilidad de comprar acciones



Dr. Arturo Infante Villarreal