

El palmicultor

Agosto de 2003 No. 378

Boletín Informativo de la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite - Fedepalma

Tarifa postal reducida No 632 Ven. Dic/2003 ISSN 0121-2915 Publicación cofinanciada por el Fondo de Fomento Palmero

XIV Conferencia Internacional sobre Palma de Aceite

El reto colombiano del progreso agroindustrial

Cultivadores, industriales e investigadores de todo el mundo analizarán la problemática tecnológica y socioeconómica de la Agroindustria de la Palma de Aceite durante la XIV Conferencia Internacional sobre Palma de Aceite, que se llevará a cabo en Cartagena del 23 al 26 de septiembre próximo (ver página 10).

Más de 1000 personas se darán cita en Cartagena para debatir el futuro de la Agroindustria de la Palma de Aceite, en momentos en que Colombia está empeñada en sacar adelante el cultivo de la oleaginosa, como la promesa de futuro del agro nacional.



**XIV CONFERENCIA INTERNACIONAL
SOBRE PALMA DE ACEITE**

En esta edición

Gobierno fusionaría fondos parafiscales	PAG. 18
La Agroindustria de la palma de aceite: ¡Bien en Agroexpo!	PAG. 15
Notas técnicas	PAG. 20
Eventos	PAG. 10
Indicadores económicos	PAG. 22
Centro de Información	PAG. 28

TLC con E.U.

¿Conveniente para el sector agropecuario?

En abril del próximo año, Colombia y Estados Unidos comenzarán a negociar la eventual firma de un tratado de libre comercio. ¿Será conveniente para los productores nacionales que se concrete? Existe preocupación de los gremios agropecuarios, pues todavía no hay claridad sobre hasta dónde estaría el país dispuesto a llegar y qué tanto cederá a la nación más poderosa del mundo. Análisis (ver página 2).

90 años de Minagricultura

En 1911, ante la apremiante necesidad de crear un organismo estatal que velara por la defensa de los intereses del sector agropecuario y que promoviera programas para el desarrollo de las actividades del agro, el general Rafael

Uribe Uribe presentó ante el Congreso de la República un proyecto de Ley por medio del cual se creaba el Ministerio de Agricultura, Comercio e Industria. La importancia de crear una institución estatal de esa naturaleza fue el argumento

que se esgrimió años después para expedir la Ley 25 del 8 de octubre de 1913, por medio de la cual se hacía realidad la aspiración de dotar al país de un Ministerio de Agricultura y Comercio (ver página 20).

TLC con E.U.

¿Conveniente para el sector agropecuario?

Al gobierno de Estados Unidos una ley lo obliga a negociar con sus posibles socios en tratados de libre comercio, la rebaja - hasta llegar a 0% -, de todos los aranceles de los productos que comercien.

Esto significa que, de concretarse un TLC bilateral con los norteamericanos, los colombianos no tendríamos que pagar impuestos en nuestro país por comprarles lo que produzcan.

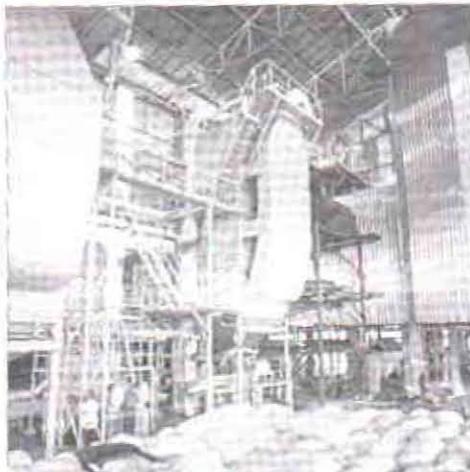
A cualquier consumidor desprevenido ese hecho podría parecerle el paraíso. Por supuesto, traer libremente televisores, DVD's, radios, computadores, ropa y zapatos de afamadas marcas, automóviles último modelo, muñecos de peluche, vinos californianos y tantas otras cosas atractivas que se manufacturan en el país más desarrollado del mundo, no deja de ser una maravillosa tentación.

De hecho, aun sin existir el comercio libre de impuestos, en los últimos cinco años en promedio los colombianos les hemos comprado a los estadounidenses alrededor del 34% de todas nuestras compras en el exterior.

La cosa empieza a tener visos dramáticos cuando se trata de resolver interrogantes como: ¿qué haríamos con los productores colombianos que, trabajando en medio de la violencia y la inseguridad, sin ayudas del gobierno, a costos elevados, producen muchos de los artículos de los que sus homólogos norteamericanos nos venderían a precios más cómodos?

Así, ¿quién no vende más barato?

Especialmente preocupante es el caso del sector agropecuario, en el que trabajan pequeños y medianos empresarios que no gozan de los enormes beneficios de los campesinos y agroindustriales estadounidenses.



La falta de mayor dinamismo de comercio entre Colombia y Estados Unidos se debe a las dificultades de acceso de nuestras mercancías a ese mercado, por las barreras no arancelarias, que le causan costos adicionales a los exportadores nacionales.

Y es que Estados Unidos favorece tanto a sus productores, que no sólo les da créditos con grandes facilidades de pago, sino que los subsidia para que produzcan y exporten en condiciones muy ventajosas.

Según la OCDE*, sin contar con los notables incrementos establecidos por su Ley Agrícola de 2002 (*Farm Bill*), en 2001 los subsidios a los productores norteamericanos fueron del 50,8% para leche, 48,4% para azúcar, 46,8% para arroz, 40% para trigo, 26,4% para maíz y 25,5% para oleaginosas. Así, ¿quién no vende más barato?

Y adicionalmente, así, ¿cómo

entran los productores colombianos a esos mercados copados con esos productos subsidiados?

Alguien podría decir que, de cualquier manera, Colombia vende mucho en Estados Unidos. Eso es tan cierto como que ese país nos compra casi el 50% de todo lo que exportamos.

Pero entre 1998 y 2002 sólo 11 productos representaron el 80% del total de exportaciones nacionales hacia ese mercado y de ellos, cinco ya contaban con preferencias arancelarias, otorgadas por ese país al nuestro a través del Atpa*. Es decir, pagan arancel del 0%.

Lo anterior se debe a que Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por esas preferencias, a que no somos competitivos en algunos que sí lo están o a que varios de esos productos, como el caso de los aceites de palma, están desgravados a 0 arancel con otros países como resultado de los compromisos en la OMC.

Sin embargo, la explicación más protuberante de la falta de mayor dinamismo de comercio con el mercado norteamericano son las dificultades de acceso de las mercancías causadas por las barreras no arancelarias (BNA)*, que le generan

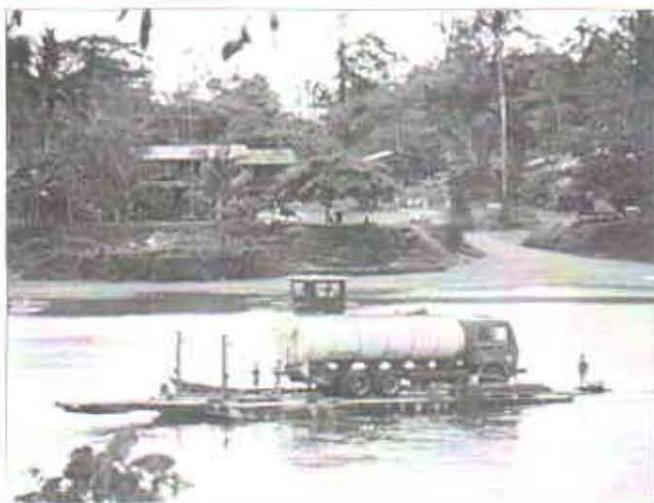
*Ver glosario en la página 6

costos adicionales a los exportadores colombianos. Alrededor del 75% de los productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario y el 25% de los bienes manufacturados de origen industrial son afectados por las BNA en Estados Unidos. La OMC estima que el 16,7% de todas las importaciones estadounidenses se ve afectado por medidas no arancelarias, porcentaje que resulta ser el más alto entre los países desarrollados.

Según el estudio "Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos", del Departamento Nacional de Planeación, algunas BNA que impiden el libre acceso al mercado estadounidense son las regulaciones y normas ambientales, y las cuotas de importación*.

Los productos con regulación de los Estados Unidos son: leche, queso y productos lácteos en general; frutas, verduras y nueces; animales vivos; alimentos, drogas y productos cosméticos; maderas y muebles, y cueros y textiles.

Entre los sujetos a cuota de importación se encuentran: leche y crema, maní, anchoas, atún, azúcar, artículos que contengan más del 10% y 65% de azúcar en peso bruto, cacao, chocolate, preparaciones y patas, aceite de oliva, pasta y manteca de maní, mandarinas, mezclas de condimentos, helado de crema, alimentos para animales, tabaco, algunos textiles y confecciones, y escobas, cepillos y brochas.



Es necesario que Colombia implante instrumentos arancelarios en frontera, como compensación para corregir las distorsiones en los precios de bienes subsidiados que llegan al país.

**Para cualquier
consumidor desprevenido,
traer libremente
televisores, DVD's, radios
y computadores,
no deja de ser una
maravillosa tentación.**

Lo anterior significa que aun cuando los norteamericanos rebajarían al 0% los aranceles que en la actualidad les imponen a los productos colombianos, muy seguramente el panorama no cambiaría en forma significativa.

En cambio, si Colombia rebaja al 0% los aranceles, lo cual tendría que hacer si desea suscribir el TLC con Estados Unidos, las ayudas internas de ese país a sus agricultores, los subsidios a las exportaciones y las

barreras no arancelarias establecidas para nuestros productos, fácilmente podrían dar al traste con la otrora apreciada vocación agrícola colombiana.

Lo que se ha dicho del acuerdo

Declaraciones del representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellik, en Des Moines, Iowa, el pasado 13 de agosto, indicaron que el presidente colombiano, Álvaro Uribe Vélez, le aseguró que "Colombia estaría de acuerdo en eliminar todos los gravámenes a las importaciones de productos agropecuarios y otras restricciones si los dos países deciden lanzar negociaciones encaminadas a concluir en un acuerdo de libre comercio".

En tal sentido, el investigador de la Universidad del Rosario Fernando Barberi Gómez, durante la Tertulia Palmera de agosto realizada en Fedepalma y en la cual hizo una amplia exposición sobre el tema del TLC y el Alca, se planteó la interrogante: ¿vamos a ceder en todo lo que nos pida Estados Unidos sin que ellos cedan en la eliminación de sus subsidios, barreras no arancelarias y ayudas internas?.

Considera Barberi que todavía en nuestro país no se han calculado realmente los costos y beneficios de la suscripción del acuerdo. "Hasta ahora se han planteado sólo modelos de equilibrio, los cuales tienen demasiados supuestos".

Por eso, es imperativo que Colombia incluya en las negociaciones la condición de suscribir el tratado, siempre y cuando Estados Unidos desmonte las ayudas internas, las BNA y los subsidios a las exportaciones. De esa manera

*Ver glosario en la página 6

se podría aumentar las exportaciones de productos que pueden competir en el mercado internacional como algunos agropecuarios, textiles, prendas de vestir, material de transporte, y madera y sus productos.

Así lo reconoció el ministro de Agricultura, Carlos Gustavo Cano Sanz, en una declaración dada a conocer el 26 de agosto pasado, en la cual afirma que: "En cuanto a los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del *Export Enhancement Program*, del *Dairy Export Incentive Program*, del *Market Promotion Program*, y del *Export Credit Guarantee Program*. Y, a cambio, deberá disciplinar los créditos para financiar las exportaciones a nuestro país únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado".

En cambio, el ministro se quedó corto a la hora de plantear la eliminación de las ayudas internas a los agricultores, las cuales -dijo- tendrían que ser objeto de negociaciones en el seno de la OMC con las otras potencias que también las mantienen, como la Unión Europea, Japón, Corea y Canadá, aparte de México. Argumentó que resulta técnicamente inviable a nivel del campo distinguir y luego excluir de dichas ayudas a los productores según destinen o no su producción a un mercado de un país específico.

Algunos dirigentes gremiales no están de acuerdo con considerar desde ya inviable tratar de corregir las distorsiones comerciales generadas por las ayudas internas que Estados Unidos dirige a su producción agropecuaria, durante las negociaciones que posiblemente se iniciarán en abril de 2004. Aseguran que es necesario plantear la aplicación de instrumentos arancelarios en frontera como compensación para corregir las distorsiones en los precios de bienes subsidiados que se destinan a Colombia. El presidente de Fedepalma, Jens Mesa Dishington, dijo: "Podría intentarse definir un criterio de condicionalidad distinto al actual, a través del cual la aplicación de dichos instrumentos esté condicionado a los avances que respecto a la eliminación de ayudas internas se logren por parte de Estados Unidos y los demás países desarrollados en la OMC.

Estados Unidos favorece tanto a sus productores, que no sólo les da créditos con enormes facilidades de pago, sino que los subsidia para que produzcan y exporten en condiciones muy ventajosas.

De otra parte, el titular de la cartera agropecuaria augura el marchitamiento gradual del actual sistema de franjas de precios que opera en Colombia y en otros países de la Comunidad Andina -tal como Estados Unidos y Chile lo pactaron- y que ha constituido prácticamente la única medida de protección en frontera de los productos más sensibles a las distorsiones que se presentan por los subsidios estadounidenses. Afirma el ministro que, en ese caso, sería indispensable adoptar mecanismos como salvaguardias especiales, derechos compensatorios o contingentes arancelarios durante el periodo de transición, que -dice en su declaración- deberá ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile (12 años), e inclusive que el del TLC celebrado con México (15 años).

Considerar antes del inicio de las negociaciones con Estados Unidos el desmonte del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) del sector agropecuario y en contraprestación pensar en la posibilidad de aplicar salvaguardias especiales, derechos compensatorios o contingentes arancelarios, desconoce que el objetivo de estos mecanismos no es establecer protecciones para los productos agropecuarios sino estabilizar sus costos de importación, como consecuencia de la alta volatilidad que caracteriza los precios de los productos básicos en el mercado internacional.

En la Decisión 371, la Comunidad Andina definió los objetivos del mecanismo de estabilización de precios, así: "Establecer el Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios con el objetivo principal de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones de los mismos".

Los condicionantes de la negociación

Según Barberi Gómez, existen especialmente tres condicionantes en las negociaciones bilaterales con Estados Unidos, cuales son: La Atpdea*, el Plan Colombia y la financiación.

En cuanto a la Atpdea, considera que es un mecanismo que hay que seguir defendiendo,

especialmente porque de él se benefician productos nacionales como las flores, los textiles y confecciones, y las manufacturas en cuero. "Aunque son sólo esos, vale la pena mantenerlos con los beneficios".

El Plan Colombia, por su parte, podría sufrir reveses en caso de no llegarse a ningún acuerdo con el gobierno estadounidense.

Y por el lado de la financiación, dice que es muy posible que Estados Unidos presione a la banca multilateral para impedirle a Colombia el acceso a los créditos, de no hacer la desgravación total.

No por ello —asegura el investigador— hay que dejar de lado cuestionamientos claves a la hora de emprender la desgravación: ¿qué se va a negociar en agricultura? ¿cuáles son las ventajas comparativas y cómo se miden? ¿se llegará a 0% de arancel en productos que tienen altas distorsiones? ¿qué vamos a hacer con los perdedores del proceso? ¿con qué recursos financiaremos el ajuste productivo? ¿cuál es el costo-beneficio social y político de la apertura en el sector agropecuario? ¿qué ganamos y qué perdemos con un TLC bilateral en vez de negociar en el Alca?

El gobierno deberá estudiar y resolver todos esos interrogantes, con el concurso de los sectores involucrados, para no terminar como ha sido costumbre de nuestro país, adecuando nuestra política interna a las políticas comerciales de otros países.

Seguramente habrá perdedores en el proceso y habrá que concertar con ellos la nueva vía que deberán tomar en su rumbo hacia el progreso.

E.U. presiona a Colombia para abandonar las bandas de precios

Tomado y traducido de FTAA-INTL; agosto 22, 2003

Estados Unidos presionará a Colombia para que abandone el uso del sistema de franja de precios de los productos agrícolas, similar al que abandonó Chile como parte de su pacto de libre comercio con Estados Unidos, aseguró un funcionario colombiano.

Actualmente se usa el sistema de franja de precios en las importaciones de 13 productos, entre ellos trigo, maíz, sorgo, arroz, cebada, leche y partes de pollo, y asegura que las exportaciones de Estados Unidos a Colombia de esos productos no pueden obtener una ventaja competitiva de precios sobre otros productos y otras importaciones. Se imponen mayores aranceles a esos productos cuando los precios caen por debajo del límite inferior de la franja, y se eliminan las tasas arancelarias cuando los precios suben por encima del límite superior, para garantizar que todas las importaciones de estos 13 productos se vendan dentro del mismo rango de precios en Colombia.

Es probable que la franja de precios suba cuando los negociadores colombianos se reúnan con el representante comercial asistente de Estados Unidos para las Américas, Regina Vargo, para revisar las disposiciones del tratado de libre comercio de los Estados Unidos y Chile en octubre o noviembre. El representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció la reunión en una conferencia de prensa del 8 de agosto en Colombia, luego de reunirse con el presidente colombiano, Álvaro Uribe.

Luego de las reuniones que sostendrán Vargo y los negociadores colombianos, comentó un auxiliar del Senado, se espera que Estados Unidos notifique formalmente al Congreso su intención de iniciar negociaciones del TLC, antes de terminar el año. Las autoridades de comercio, que negocian por la vía rápida, requieren que Estados Unidos informe al Congreso con 90 días de anticipación antes de iniciar las negociaciones.

El informe sobre los estimados nacionales de comercio (ENC) para 2003 del representante comercial de Estados Unidos anotó que el sistema de franja de precios es "el acceso más importante al mercado para el sector agrícola de Estados Unidos". El informe condenó el mecanismo por faltarle transparencia y agregó que se puede manipular la franja para brindar niveles arbitrarios de protección a las importaciones.

Colombia espera iniciar negociaciones con Estados Unidos en el primer trimestre de 2004. Sin embargo, tal programación depende en parte del avance en otras negociaciones bilaterales de los Estados Unidos, en particular con los países de América Central. Los Estados Unidos buscan concluir negociaciones sobre el TLC con los cinco países centroamericanos así como con Australia y Marruecos para fines de ese año.