

El palmicultor

Enero de 2006 No. 407

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

Tarifa postal reducida No. 632 Ven. Dic/2007. ISSN 0121-2915. Publicación cofinanciada por el Fondo de Fomento Palmero

Biodiésel: interés nacional en marcha

El 29 de diciembre pasado, con la definición de las fórmulas para fijar el precio del biodiésel en el mercado nacional, se dio un paso gigantesco para

que los inversionistas tengan más claro el futuro del proyecto que podría eventualmente revolucionar el panorama energético del país.

| 16



Un dolor de cabeza para los palmicultores



Los excedentes de aceite de palma ecuatorianos se han convertido en un dolor de cabeza para los palmicultores colombianos. Ello se debe a que los mismos están llegando al país cada vez en mayor cantidad, destruyendo el esfuerzo que ha hecho el sector palmero para dinamizar el mercado interno. | 19

Alianzas: matrimonios progresistas

Las alianzas productivas palmeras exhiben excelentes resultados, que demuestran cómo, con voluntad y ganas, se pueden lograr importantes sinergias entre empresas de diferentes tipos y diferentes culturas, cuando las cosas se hacen bien. En los últimos años el sector ha sido testigo de la conformación de 83 de ellas, en una extensión agregada de 33.437 hectáreas correspondientes al 25,5% del total del área nueva. Funcionan. | 22

Las alianzas productivas palmicultoras

Matrimonios progresistas

Sin duda, el sector palmero puede mostrar ejecuciones contundentes en beneficio de la sociedad. Vastas zonas del territorio nacional han sido reivindicadas por la palma de aceite de la mano de empresarios pujantes y comprometidos con el bienestar de sus regiones.

En la actualidad, esta oleaginosa se siembra en 72 municipios de 18 departamentos y beneficia a más de 300.000 colombianos, lo cual demuestra sus enormes posibilidades como una alternativa de las muchas que el país está necesitando para progresar. Así lo han venido reconociendo diferentes gobiernos que han promovido su desarrollo mediante algunos incentivos, en particular el de capitalización rural (ICR).

El ICR ha sido un mecanismo efectivo para distribuir beneficios en el campo, razón por la cual los palmicultores lo han venido utilizando con eficiencia, en particular para conformar alianzas productivas entre pequeños, medianos y grandes productores, que propenden por una Colombia más equitativa, justa y progresista.

Según el "Estudio sobre caracterización de las alianzas estratégicas en palma de aceite en Colombia", recientemente realizado por el IICA por encargo de Finagro y Fedepalma, en los últimos años se han conformado 83 alianzas que han permitido la vinculación a la actividad palmera de 4.586 pequeños productores, en una extensión agregada de 33.437 hectáreas sembradas entre 1998 y 2005 (correspondientes al 25,5% del total del área nueva), cifra que se estima elevar a 52.427 hectáreas durante el presente año. Se trata, por consiguiente, de una realidad incuestionable, que promueve

el desarrollo empresarial de los pequeños productores, beneficiarios directos del esquema.

Son bien conocidas, dentro de la tradición del sector agropecuario en nuestro país, las fallas que se presentan cuando empresas agrícolas de pequeña y mediana escala gestionan de manera independiente el acceso a ciertas condiciones: el crédito no les fluye en forma suficiente y oportuna, la asistencia técnica les resulta excesivamente costosa o es de mala calidad, y la comercialización se realiza con costos excesivos y en un marco de condiciones de conflicto de intereses entre productores, intermediarios y compradores.

Más específicamente, la búsqueda individual de financiamiento de pequeñas empresas presenta una variada gama de problemas que se

traducen en dificultades de acceso oportuno y suficiente y elevados costos de transacción. Los costos de trámite son relativamente altos por peso financiado (por manejo individual de solicitudes, trámites y verificación de información, constitución de garantías, etc.), y los costos de administración y manejo de la cartera también son elevados, por lo que hay incentivos adversos para que los agentes financieros bancarios estén dispuestos a participar activamente en los mercados de crédito con agricultores en pequeña escala.

Por su parte, cuando la unidad de producción es de carácter familiar, a menudo los agricultores tienen incentivos poderosos para "desviar" hacia consumo de subsistencia parte del crédito obtenido para financiar la producción. El



Crédito especial para exportadores de Finagro

En cuatro meses se aprobaron créditos al sector palmero por la mitad del cupo

En consonancia del Programa Especial de Fomento y Desarrollo Agropecuario del gobierno, que estableció un cupo de \$13.500 millones para créditos al sector palmicultor, Finagro había aprobado a finales de diciembre un total de \$7.002 millones, el 64% de los cuales ya había sido desembolsado.

El 72% de los recursos fue asignado a palmicultores de las zonas Central y Oriental, mientras que en las zonas Norte y Occidental se había colocado el 15% y el 12%, respectivamente, de los créditos aprobados. En 2005, Fina-

gro recibió de los palmeros solicitudes por un valor de \$11.082 millones y ha tenido en cuenta los planteamientos expresados por Fedepalma en el sentido de que todos los productores puedan calificar a este recurso, en proporción a su participación en la producción nacional, y no solamente quienes realizan exportaciones directamente. Como se recordará, el gobierno diseñó este programa exclusivamente para productores orientados a la exportación, frente a lo cual Fedepalma, teniendo en cuenta que la organización institucional del sector hace que todos los productores participen en el proce-

so exportador, gestionó y logró con Finagro que todos los productores tanto de fruto como de aceite de palma puedan beneficiarse de él.

Considerando que aún no se ha asignado cerca de la mitad del cupo de esta línea de crédito destinada al sector palmicultor, y que Finagro determinó flexibilizar el cupo individual determinado inicialmente a los productores hasta lograr la plena colocación de los recursos para éste, es muy importante que los palmicultores con necesidades de financiamiento consideren aplicar a esta fuente. ☞



Matrimonios progresistas

problema es que tienen que elegir entre usar el dinero disponible para cubrir necesidades inmediatas de subsistencia (por tanto, de alta prioridad) o para "apostar" a la posibilidad de mejorar su situación pero, en el futuro, asignando los mismos recursos a financiar los gastos de la producción.

La consecuencia negativa de esta "reasignación" es que se sacrifican las necesidades del proceso productivo y los resultados al final pueden empeorar la situación económica del productor, pues los ingresos obtenidos de una producción deficiente pueden ser insuficientes para devolver oportunamente el préstamo.

En sectores agroindustriales basados en cultivos de largo plazo, como es la palma de aceite, que requieren también financiamiento a largo plazo, las mencionadas fallas en el mercado de servicios financieros se hacen más profundas y explican en buena parte la existencia de barreras a la entrada de los pequeños productores a este tipo de cultivos.

Frente a un panorama tan adverso, las alianzas estratégicas brindan un efecto significativo, cual es el de viabilizar el acceso a crédito de la banca formal y establecen el canal que también les permite a los pequeños productores beneficiarse del ICR, del cual han estado generalmente

marginados en razón al vínculo que condiciona su otorgamiento a una operación de redescuento de crédito en Finagro.

Vale añadir que el sector también cuenta con un incentivo tributario que busca garantizar una oportunidad de crecimiento sostenido del sector, y que constituye un complemento del ICR en la medida en que la capacidad de jalonamiento por parte de los grandes productores hacia los medianos y pequeños depende del afianzamiento de los primeros. Inclusive, existen evidencias de empresarios grandes que participaron en una primera fase del esquema de alianzas y que, ante la circunstancia de no lograr disponer de recursos adicionales de inversión que eleven sus escalas particulares, han comprometido seriamente su capacidad de jalonamiento sobre sus socios medianos y pequeños.

Por las anteriores consideraciones, deben fortalecerse acciones tendientes a hacer viables y sostenibles las alianzas estratégicas, que contribuyen a lograr un ambiente económico y social favorable en las zonas productivas de palma de aceite, la cual ha demostrado con creces ser promisorio para el país, tanto por su potencial de aprovechamiento en la industria de aceites refinados, como en los biocombustibles y en la oleoquímica. ☞