

El palmicultor

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

Febrero de 2006 No. 408

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

El TLC y las oleaginosas: tensión de última hora

La última semana de febrero fue también la semana en la que se realizó en Washington la última ronda de negociaciones del TLC de Colombia con Estados Unidos. La tensión de los representantes gremiales agropecuarios estuvo a la orden del día. Intensos momentos se vivieron en la capital de Estados Unidos, adonde inclusive viajó el presidente Álvaro Uribe Vélez, cuya presencia relajó los ánimos y contribuyó a que el equipo negociador y los ministros de Agricultura y Desarrollo Rural, y de Comercio, Industria y Turismo, escucharan con más juicio los argumentos de quienes se estaban sintiendo lesionados en la fase final de este proceso que duró 22 meses.

| 16



Perspectivas gubernamentales 2006 para el agro

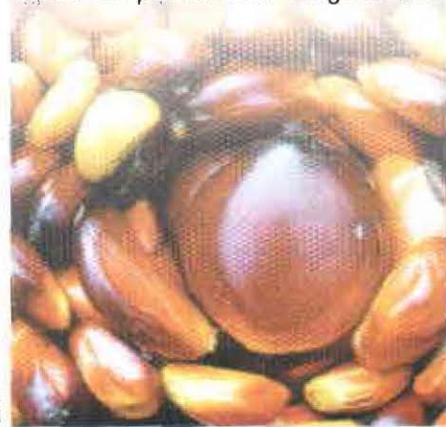
La política agropecuaria para este año buscará el fortalecimiento del sector, de acuerdo con el ministro de Agricultura, orientando sus instrumentos para lograr que los campesinos, sin importar su tamaño, participen en proyectos rentables, competitivos y generadores de empleo y de riqueza en las zonas rurales. Para ello trabajará sobre cinco ejes.



| 21

Los fondos palmeros en 2005

La suerte de los ingresos del Fondo de Fomento Palmero el año pasado estuvo marcada por la revaluación del peso y la caída de los precios internacionales del aceite de palma. Ello obligó a usar una buena cantidad de su reserva, para financiar los proyectos de interés general del sector. Lea en este artículo el balance de los dos fondos para-fiscales palmeros durante 2005.



| 8

El TLC y las oleaginosas

Tensión y rifirrafe de última hora

El juego de las negociaciones bajo el principio del "gana-gana" se basa en la idea de que el "pastel" que está puesto sobre la mesa puede dividirse en por lo menos dos pedazos de igual y, por supuesto, justo tamaño. Sin duda la gerencia moderna lo ha usado con éxito. Se sabe tanto de compras, ventas y fusiones de compañías, como de acuerdos y pactos multinacionales e inclusive entre gobiernos, en los que las partes quedan contentas como resultado de aplicar ese principio.

Pero también es común que se presenten asimetrías entre los comensales que se sientan a la mesa a degustar la torta, las mismas que validan en la práctica el adagio popular según el cual "el pez grande se come al chico".

Entre ese par de apreciaciones se encuentran divididos los análisis sobre los resultados preliminares de las rondas de negociaciones que iniciaron Colombia y Estados Unidos en mayo de 2004 con el propósito de llegar a un tratado de libre comercio que, en el caso de nuestro país, supliera con lujo y de manera permanente a los beneficios que el Tío Sam le estaba otorgando parcial y temporalmente con el Atpdea, y que terminarían a finales de 2006.

Hoy, 22 meses después de iniciado el proceso en firme,

hay desazón entre los sectores productivos agropecuarios. Pero por lo menos no persiste la incertidumbre. Ya saben qué terreno habrán de pisar en adelante. Además, tocará ponderar las proclamas gubernamentales que ininidad de veces invitaron a abrazar al campo para asegurar la paz; las mismas que empezaron a sonar tenues durante las



Las oleaginosas en el TLC:

¿Tratamiento

JENS MESA DISHINGTON
Presidente Ejecutivo de Fedepalma

Para defender la equidad y la homogeneidad en el tratamiento de los diferentes eslabones (agrícolas e industriales) de la cadena oleaginosa en el TLC con Estados Unidos, Fedepalma acudió al viejo adagio: "O todos en la cama, o todos en el suelo". Así, de manera ilustrativa, llamó en su momento la atención del gobierno sobre su propuesta inequitativa y discriminatoria contra los más débiles de ese complejo agroindustrial: los productores, incluyendo los pequeños, quienes en los últimos años se han incrementado exponencialmente por cuenta de los estímulos gubernamentales para el cultivo de la palma de aceite.

En efecto, el equipo negociador criollo y los ministros de Agricultura y Desarrollo Rural, y de Comercio, Industria y Turismo a finales de la semana [anterior a la finalización de la última ronda el 28 de febrero] tenían listo un paquete de negociación en el que ofrecerían al país norteño prácticamente la desgravación inmediata para los productos sustitutos del aceite de palma. Aparte de la liberación del frijol soya, y probablemente de la torta de soya, que entrarían a nuestro país sin pagar impuestos al momento de la entrada en vigencia del acuerdo, se otorgaban contin-

gentes de importación en aceites y grasas en volúmenes significativos, libres del pago de aranceles.

Salvo pequeños contingentes, los productos terminados (aceites refinados, margarinas, etc.), se desgravarían en canasta D (dentro de quince años), con lo cual la industria nacional de aceites y grasas no tendría que preocuparse por la competencia norteamericana, por lo menos durante ese período.

En su conjunto, la propuesta iba en contravía de las señales favorables que se habían recibido en Bogotá en reunión sostenida con el equipo negociador días previos al reinicio de la ronda actual. En esa oportunidad, Fedepalma insistió fundamentalmente en que la desgravación en un período de 12 años y el que no se otorgaran contingentes en aceites y grasas crudos y refinados eran políticamente viables, máxime si se tenía en cuenta que el senador Grassley, en su carta dirigida al jefe del equipo negociador de Colombia en noviembre de 2005, no planteaba una solicitud en sentido contrario, y que ni Costa Rica ni Chile otorgaron contingentes en aceites vegetales tanto crudos como refinados a Estados Unidos.

últimas rondas de negociaciones a los oídos de los representantes gremiales del agro que, en el "cuarto de al lado", escucharon otras contradiciéndolas en distinto idioma. Y, lo que es peor: en su mismo idioma.

Al parecer, las cosas empezaron a cambiar de rumbo cuando el propio ministro de Agricultura, Andrés Felipe Arias Leiva, dijo el 7 de febrero al presentar las proyecciones del sector agropecuario para 2006: "No puedo negar que tengamos que mover algunas líneas que fueron rojas para agilizar el cierre del tratado. No lo puedo negar". Y así se hizo.

Baste echarles una mirada a las amplias y generosas concesiones del equipo negociador colombiano a Estados Unidos en renglones extremadamente sensibles para Colombia, que sin duda afectarán en forma significativa la economía y el paisaje de vastas regiones del país. Los arroceros, los cerealistas y los avicultores fueron los sectores que inicialmente se declararon más perjudicados.

Las primeras cuentas de los gremios señalan que mientras Colombia otorgó a Estados Unidos acceso inmediato para 1,2 millones de toneladas

de trigo; 900.000 toneladas en torta y frijol soya; 200.000 toneladas en cebada y 2 millones de toneladas de maíz amarillo -entre otros productos-, apenas se logró a cambio acceso para 4.000 toneladas de tabaco y para 50.000 toneladas de azúcar. Las cuentas en los cronogramas de desgravación sólo para este grupo de productos tampoco son halagüeñas.

En el azúcar, si bien el país norteño otorgó un contingente de 50.000 toneladas, ésta nunca se desgravará. Para el ministro de Agricultura, la prerrogativa es necesaria, porque "ese es un producto muy sensible" y se prevé que el Congreso estadounidense no avalará un acuerdo comercial que contemplara lo contrario.

La cadena oleaginosa

Fedepalma había mostrado su preocupación de llegar a un mal acuerdo, aunque siempre dejó claro que era amiga de los tratados de libre comercio. Razones no le faltaron. Inclusive desde el año pasado el gobierno estaba dando muestras de ceder cosas que no le habían sido pedidas por los norteamericanos. Para poner un ejemplo, el presidente ejecutivo de Fedepalma, Jens Mesa Dishington, había advertido la gravedad de no considerar a los aceites de canola y de girasol como sustitutos del de palma. "Tal cosa equivale a decir, por ejemplo, que la Coca-cola o la Pepsi-cola no son sustitutos de la Colombiana, y abrirles las puertas del mercado nacional a los productos estadounidenses sin

equitativo?, sí. ¿Justo?...

Ante semejante iniquidad, que justamente tendía a agudizar el conflicto de intereses entre compradores y vendedores en la misma cadena, fue que Fedepalma reaccionó, y en dos comunicaciones le hizo énfasis al gobierno en que "Lo que es igual para todos no discrimina contra nadie", al tiempo que exigió hacer valer lo mismo para todos. Sin embargo, no dejamos los palmeros de advertir que, no necesariamente, lo que es igual para todos es bueno para todos.

La última propuesta gubernamental a Estados Unidos para la cadena oleaginosa cobija a sus eslabones por igual: un tratamiento de canasta B para todos los productos, lo que implica llegar a cero arancel dentro de cinco años. Un tiempo extremadamente corto, tomando en cuenta que la palma de aceite colombiana aún debe mejorar sus condiciones internas que le permitan alcanzar la competitividad internacional. Nuestros costos de producción son muy superiores a los de nuestros competidores -llámense aceite de palma malasio o aceite de soya estadounidense, brasileño o argentino-, especialmente por aspectos que están por fuera de la órbita de los productores: altos costos de la

tierra, elevadas tasas de interés, deficiencias en la infraestructura y logística de transporte, inseguridad, etc.

No podemos desconocer que los negociadores fueron equitativos para tratar a los agricultores y a los industriales del complejo oleaginoso, después de la dura batalla que para ello tuvo que librar Fedepalma en representación de los palmeros -grandes, medianos y especialmente pequeños-. Ahora la pregunta es: ¿fueron justos?

Saque el país sus propias conclusiones, sabiendo que algunos sectores industriales (inclusive algunos concentrados en muy pocas empresas multinacionales) obtuvieron diez años de desgravación. ¿Por qué un producto como la palma de aceite, que beneficia a más de 300.000 colombianos y está llenando de verde y de progreso a Colombia, no merecería un tratamiento similar?

Nota de la editora. Esta columna fue enviada desde Washington a El Palmicultor por el presidente ejecutivo de Fedepalma, un par de días antes de que se conociera el resultado final de las negociaciones, que se cerraron el 28 de febrero.

El TLC y las oleaginosas

obtener nada a cambio. También dejaría a toda la cadena oleaginosa expuesta a la altísima volatilidad de los precios internacionales que, en el caso del aceite de palma, fluctúan entre 200 y 700 dólares por tonelada”.

El 25 de enero pasado, Fedepalma sacó a flote todos sus temores, cuando Jens Mesa Dishington aseguró que el gobierno estaba presionado por el convencimiento de que lo mejor para el país era firmar lo más rápido posible un TLC con Estados Unidos, y ello le haría ignorar al equipo negociador colombiano las advertencias del gremio sobre la sensibilidad del sector que representa y ceder importantes herramientas para su protección durante la etapa de transición hacia su competitividad efectiva. Además, esto daría al traste con las esperanzas y expectativas que un importante número de pequeños y medianos productores, alentados por el gobierno, ha cifrado en la actividad palmera, principalmente a través del esquema de las alianzas productivas.

“El sector palmero tiene poco para ganar y eventualmente mucho para perder en la negociación del TLC con Estados Unidos”, -dijo en su oportunidad el dirigente gremial-, al tiempo que llamó especialmente la atención sobre los puntos cruciales que estaban en juego para el complejo oleaginoso, y recordó a los funcionarios la responsabilidad que tiene el Gobierno Nacional de evitar los graves perjuicios que se derivarían de una mala negociación, “que en ningún caso se advierte podrían compensarse por eventuales beneficios en otros renglones agrícolas en términos de empleo e ingresos”.

Valga recordar que la sensibilidad de la actividad palmera -de la cual derivan su sustento más de 300.000

colombianos- radica principalmente en que la palma de aceite es un producto estratégico para la economía agrícola y rural nacional; está localizada en zonas de frontera agrícola y de conflicto; su estructura productiva se caracteriza por un creciente número de pequeños y medianos productores; existe una alta volatilidad de los precios internacionales de los aceites y grasas, y se mantienen los subsidios y ayudas internas en Estados Unidos que distorsionan el mercado de oleaginosas.

Fedepalma exige tratamiento equitativo para toda la cadena

El 21 de febrero, en Washington, Fedepalma entregó al Gobierno Nacional y al equipo negociador colombiano, una comunicación exigiendo que lo que presentaran a su contraparte agrícola durante la fase final de la ronda agrícola de negociaciones -que se estaba llevando a cabo en esos momentos- se hiciera bajo el entendido de que: “lo que es igual para todos no discrimina contra nadie” (ver recuadro págs. 16 y 17).

La exigencia fue hecha a propósito de una propuesta gubernamental que tomó por sorpresa a los palmicultores y que, a juicio del presidente ejecutivo de Fedepalma, beneficiaría en forma exclusiva a una parte de la industria de aceites refinados, y perjudicaría a la otra parte de la misma y a todos los productores de palma de aceite.

El dirigente gremial afirmó que: “Es claro que la propuesta del gobierno cuenta con el respaldo de algunos grupos industriales, pues a ellos los favorece ampliamente; pero la totalidad del sector agrícola y pecuario de nuestra cadena y cerca de dos terceras partes de la industria pro-

cesadora de aceites y grasas han señalado su inconveniencia”.

El punto de más álgida discusión era el riesgo de otorgar a los norteamericanos, además de la desgravación inmediata del frijol y la torta de soya, contingentes en aceites crudos y refinados y grasas (léase cupos de importación), sustitutos del aceite de

TLC, cadena y

FABIO GONZÁLEZ BEJARANO

Ríos de tinta han corrido y seguirán haciéndolo en los próximos meses sobre el tema del TLC. No me voy a ocupar de los especulativos análisis acerca de los efectos económicos y sociales de este tratado comercial; mi propósito es reflexionar acerca de la estrategia gremial para enfrentar el desafío y aprovechar las oportunidades que esperan al negocio del aceite de palma en esta tan anunciada y esperada apertura.

Empecemos por reconocer que el proceso de negociación del TLC creó al interior de la cadena de oleaginosas aceites y grasas una preocupante división entre los productores de aceite de palma y un sector de la industria nacional de alimentos. No me ocuparé tampoco de las razones que cada cual argumenta en favor de su posición porque, a estas alturas del partido, ello no contribuye a nada, además es indudable que, por más que se sostenga lo contrario, en el fondo este debate ya desbordó el marco técnico dando un salto desde el terreno conceptual y filosófico hacia el campo de lo psicológico, es decir, está atravesado por el carácter de unos cuantos protagonistas. En consecuencia, es a ellos a quienes les corresponde actuar con sensatez, decantar sus emociones, enfriar los ánimos encendidos y poner su inteligencia y sus conocimientos al servicio del negocio.

El tamaño del mercado de aceites y grasas en Estados Unidos, sus múltiples

palma, cosa que en la práctica significaría pasar por encima de la gradualidad y del período de transición efectivo requeridos por la agroindustria de la palma de aceite. Ello, a su juicio, resultaba "inequitativo para los distintos miembros y eslabones de la cadena productiva, por las particularidades y diferencias entre ellos, la altísima sustituibilidad de los diversos aceites y grasas, y porque reduce o elimina la protección al eslabón

agrícola, mientras aumenta significativamente la protección a algunos miembros del eslabón industrial de la cadena".

Recordó el presidente palmero cómo en la práctica el otorgamiento de estos contingentes es una manera de transferir rentas -que pierden numerosos agricultores- hacia algunos pocos industriales que los aprovechan y se benefician. Así mismo, dijo que el

sector no recuerda con agrado ese mecanismo, pues no es transparente y por el contrario es fuente de corrupción e inequidad.

Mesa Dishington aseguró que la apertura económica y comercial no puede continuar entendiéndose por parte de algunos como un proceso en el que lo que se desgrava son los insumos y no el producto final. "El que no haya simetría en estos procesos es lo que

palmicultura

EL BUEN NEGOCIO ESTÁ
EN NO ROMPER LA CADENA



actores, sus elevados estándares técnicos y de calidad, las barreras culturales y el enorme músculo económico de los competidores americanos, entre otros, sugiere una gran complejidad que bien valdría la pena dimensionar para saber cómo actuar. A mi juicio, ante ese escenario, un esfuerzo conjugado de los diferentes eslabones de la cadena, respetando, desde luego, los legítimos intereses de cada cual, debería traducirse en mayores beneficios para todo el conjunto. Sería torpe e ingenuo actuar en solitario de espaldas al mecanismo de cadena cuyo propósito principal es potenciar las fortalezas y neutralizar las debilidades de cada eslabón. Es posible, claro está, que un jugador consiga objetivos importantes, pero me temo

que esos logros de coyuntura serán más limitados y menos sostenibles que los que se consiguen cuando se trabaja en equipo.

Sea cual fuere la estrategia de negocios definida, no podemos desconocer el papel determinante del Gobierno Nacional. El gobierno es y seguirá, ahora más que nunca, siendo un aliado fundamental y ha hecho una fuerte apuesta por el sector palmero no sólo frente a otros gobiernos sino ante empresarios de todas partes del mundo. Esa determinación y voluntad política podrá ser mucho mejor capitalizada si actuamos como cadena que de forma independiente porque ningún gobierno serio y democrático trabaja para satisfacer los intereses de unos pocos.

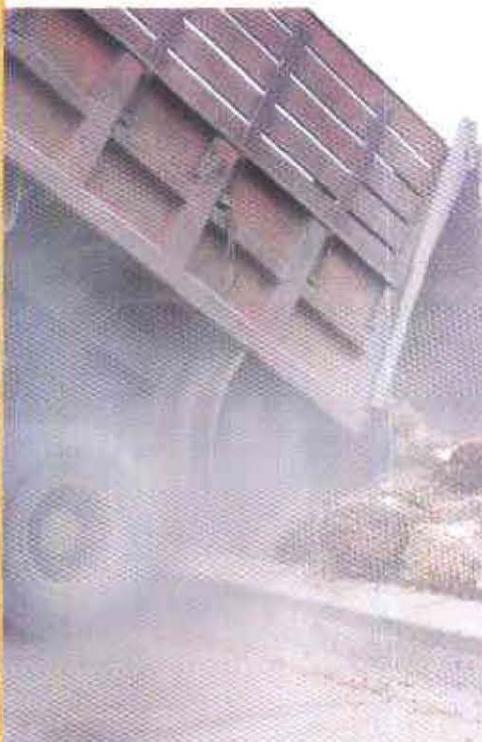
Quizás la más importante acción que cada eslabón de la cadena debe hacer, de cara al TLC, es acelerar a fondo en la búsqueda de una mayor competitividad con énfasis en la reducción de costos de producción. Los palmeros, en particular, debemos tratar el tema no como un "genérico" del que hablamos mucho pero sobre el cual no hemos definido ni priorizado proyectos específicos con metas e indicadores de seguimiento planteados dentro de un cronograma de logros determinado.

En razón a lo anterior, termina gustándome más un plazo razonablemente corto de desgravación que un plazo largo, porque la velocidad nos conmina a hablar menos y a actuar más, obliga a ampliar la perspectiva y abrir la mente, exige equipos coordinados, máquinas sincronizadas e instrumentos bien afinados, mientras que la lentitud relaja los espíritus competitivos y anula las iniciativas audaces.

Finalmente, entendamos que las alianzas no se deben limitar a unos convenios con pequeños agricultores para sembrar más palma de aceite. El sector tiene que entrar a las grandes ligas aliándose en negocios de gran envergadura con jugadores de primer nivel dentro y fuera de la cadena. Si no lo hace veremos pasar las oportunidades mientras seguimos discutiendo cómo hacer para ser más competitivos.



El TLC y las oleaginosas



precisamente agudiza el conflicto de intereses entre compradores y vendedores al interior de la cadena, pues no hay forma de construir un interés común y de buscar el mayor beneficio para todos".

Un día después de recibir la carta y de que Fedepalma ampliara sus argumentos en una misiva complementaria, el ministro de Agricultura y el jefe negociador de Colombia en el TLC con Estados Unidos aseguraron que estaban contemplando presentar una propuesta de negociación a ese país en la que se tratara con criterios de homogeneidad y equidad a todos los eslabones —industriales y agrícolas— de la cadena oleaginosa colombiana.

Para Mesa Dishington tal reacción a la exigencia de Fedepalma era más que comprensible, dado que los palmeros tienen toda la autoridad moral del caso para exigir, por lo menos, el mismo trato que se le dé a un segmento de la industria de aceites refinados en este proceso. "Si como sistema no nos van a otorgar bene-

Habrán \$500.000 millones para los afectados

Ayudas directas al cultivador, créditos para reconversión y en apoyo para mejorar condiciones sanitarias son los tres componentes del programa que pondrá en marcha el Gobierno colombiano para atenuar el impacto negativo que tendrá la competencia de Estados Unidos para productos agropecuarios como el maíz, arroz, soya y sorgo.

El ministro de Agricultura, Andrés Felipe Arias, dijo que este paquete tendrá recursos por \$500.000 millones, que serán garantizados con vigencias futuras y que está planteado a 10 años, aunque a través de una ley que impulsará el Gobierno en el Congreso, se buscará que quede de manera indefinida.

En ayuda directa se destinarán de \$300.000 a \$350.000 millones. Habrá ayuda por hectárea para aquellos productos en los que la mejor alternativa sea la reconversión y ayuda por tonelada para productos que son competitivos y tienen alto potencial.

La ayuda en créditos se dará a través de una línea de reconversión que manejará Finagro a 7 años y con una tasa de DTF menos 2 puntos. El ministro Arias destacó que este será un mecanismo al que se podrán acoger los cultivadores a los 5 años de estar recibiendo la ayuda. El crédito busca que los productores del agro que avizoren mejores perspectivas puedan hacer los cambios hacia otros cultivos con potencial promisorio de exportación, entre ellos tabaco y frutales.

El tercer componente de la ayuda será de apoyo en temas sanitarios y fitosanitarios. El objetivo es apoyar los problemas que se presentan en el sector porcino, con la denominada peste porcina clásica y en el caso de la avicultura, con la enfermedad de New Castle. También se apoyará otros sectores con mejoras tecnológicas.

Arias destacó que el Gobierno emitirá vigencias fiscales futuras para que los apoyos los puedan tener 'en efectivo' los productores de aquellos cultivos que tendrán la competencia de E.U.

ficios frente al TLC, por lo menos no debe privilegiarse a un actor por encima de los otros, mucho menos si aquel no es el más débil", aseguró, para concluir que en este caso los más débiles son los agricultores, incluyendo los pequeños palmicultores, que trabajan en zonas álgidas del país y bajo difíciles circunstancias sociales y económicas.

Al cierre de esta edición estaban a punto de culminar las negociaciones del TLC con Estados Unidos. Para la cadena de semillas oleaginosas, aceites y grasas, se acordó desgravación inmediata para frijol soya y torta de soya. Los aceites y demás productos de la cadena se desgra-

varán a 5 años, excepto el aceite crudo de soya (a 10 años) y que tendrá un contingente de 30.000 toneladas.

Fedepalma analizará las implicaciones de estas decisiones y, como dijo el presidente de su junta directiva, Mauricio Acuña Aguirre, "no seguirá preocupada por lo que pasó, sino que empezará a ocuparse con estas nuevas realidades, en los aspectos clave que permitan hacer sostenible la actividad palmicultora".

En su próximo número, El Palmicultor dará cuenta del balance de las negociaciones para el sector y explicará las acciones gremiales que se emprenderán en adelante. ☞