

del mercado andino para esta oleaginosa y sus derivados- deja de comprarles estos productos, «tendríamos graves problemas».

El dirigente gremial atribuye la importancia de Colombia y en general del mercado andino para su país, a que las naciones de la CAN consumen el 90% de la soya (y derivados) que produce. Ello se debe, además de las razones obvias de logística y costos que da un mercado vecino, a los problemas que representa para Bolivia exportar a otras latitudes, de acuerdo con Rojas, por el alto «costo país», la dificultad de llegar a la vía fluvial y la carencia de corredores de exportación, entre otras, que le restan competitividad internacional, a pesar de que a nivel de productor cuenta con los mismos costos de producción que un cultivador de soya en Argentina o Brasil.

Durante el encuentro en Bogotá, los representantes bolivianos dejaron claro su respeto a la decisión soberana de Colombia de suscribir un TLC con Estados Unidos, pero al mismo tiempo solicitaron que la soya y sus derivados sean tomados en cuenta como un estudio de caso en las negociaciones del TLC de los países andinos con aquel, y que se analicen los verdaderos impactos económicos y sociales para Bolivia, de tal forma que los compromisos que adquieran los miembros de la CAN con Estados Unidos sean equivalentes a los ya acordados por los mismos con el Mercosur, y en este sentido se solicitó el apoyo particular de Fedepalma.

Al respecto, comentaron los términos del encuentro que semanas atrás se llevó a cabo en La Paz entre los primeros mandatarios de Bolivia y Colombia, y el compromiso del presidente Álvaro Uribe Vélez de gestionar unas reuniones al más alto nivel con el gobierno del Presidente Bush para evaluar la posibilidad de



De izquierda a derecha: Carlos Rojas, presidente de Anapo; Diego Montenegro, asesor general de Anapo, Mauricio Acuña Aguirre, presidente de la junta directiva de Fedepalma, y Jens Mesa Dishington, presidente ejecutivo de Fedepalma.

que, fruto de los análisis del estudio de caso de la soya boliviana, los productos de la cadena oleaginosa de los países andinos no se desgraven en un plazo inferior a 10 años con Estados Unidos. Se acordó realizar una reunión tripartita de los vicepresidentes y cancilleres de los dos países andinos con la Secretaría de Estado de Estados Unidos para avanzar en este tema.

Por su parte, el presidente ejecutivo de Fedepalma, Jens Mesa Dishington, recordó la insistencia de la Federación durante todo el proceso de negociación del TLC para que los productos de la cadena de semillas oleaginosas, aceites y grasas se desgravaran en condiciones similares a las ya acordadas para este sector con Mercosur, pero señaló que, infortunadamente, esto no se había podido lograr dado el especial interés de Estados Unidos por la desgravación inmediata de frijol y la torta y harina de soya. ➡

Productores andinos dan por cerrado el tema soya

Tomado de El Deber (Bolivia), 17 de marzo, 2006

Las dirigencias de los palmicultores de Colombia y Ecuador diseñan una estrategia para aprovechar el mercado de EEUU para sus ventas de aceite de palma. Anapo abogará por un pacto.

Mientras la dirigencia de la Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo (Anapo) fue a Bogotá (Colombia), llevando en su portafolio la propuesta de un pacto andino para salvaguardar las exportaciones de soya boliviana de la amenaza de la producción estadounidense subsidiada, los productores de palma de Ecuador y Colombia hicieron conocer a El Deber que para ellos el tema soya es un capítulo cerrado con Estados Unidos mediante un Tratado de Libre Comercio (TLC).

«Por un lado, la negociación del TLC ya se cerró y eso hay que precisarlo porque veo de que en algunos sectores se ha generado la expectativa de que hay temas que todavía se pueden negociar de manera distinta. No es así. El TLC culminó su negociación, lo que resta es sólo un aspecto procedimental de suscribir-

lo y aprobarlo en el Congreso», afirmó de manera categórica el presidente de la Federación de Cultivadores de Palma (Fedepalma) de Colombia, Jens Mesa.

El ejecutivo señaló que los productores colombianos de las 20.000 hectáreas de soya, tendrán que resignarse al cambio a otros cultivos alternativos. «El mercado de oleaginosas a escala mundial está creciendo. Creemos que ni la soya ni la palma tienen problema para venderse. El acuerdo del TLC con EEUU puede cambiar en algo las cosas, pero tampoco creo que va a ser la desaparición de la soya boliviana en el mercado colombiano. El flujo comercial de oleaginosas va a depender de varios aspectos relacionados con la logística que Bolivia debe buscar mejorar. En el peor de los casos, lo que hemos visto es que Bolivia puede orientar sus exportaciones a otros mercados», mencionó Mesa.

En la misma línea, el gerente de la Asociación de Cultivadores de Palma (Acupalma), de Ecuador, César Loaiza, hizo mención ➡



Soyeros bolivianos están preocupados

Fedepalma también recordó que la realidad actual muestra a una Comunidad Andina debilitada, que nunca logró la unión aduanera -cada vez más lejana-, y que en su momento Bolivia se adelantó a los demás socios andinos en las negociaciones con Mercosur, hecho que propició una negociación prácticamente bilateral.

Igualmente, se retomó el tema de la frustración en Colombia respecto a la CAN, dado que a pesar del creciente déficit de aceites y grasas vegetales en el conjunto de la subregión andina y la situación excedentaria de nuestro país en aceite de palma y sus fracciones y de productos que los incorporan, en la última

década tan sólo el 23% de las exportaciones nacionales se orientó hacia países de la subregión (Venezuela y Perú), en parte como consecuencia de las medidas restrictivas que se han mantenido en esos mercados a los productores colombianos.

En consecuencia, si bien el mercado colombiano ha estado abierto para los productores y exportadores de oleaginosas y aceites y grasas de la subregión andina, los beneficios de la integración para la agroindustria de la palma de aceite de Colombia no se han materializado, razón por la cual la mayor parte de su oferta exportable ha tenido que comercializarse en destinos con altos costos de logística y bajos precios, como Europa. 



Productores andinos dan por cerrado

de que a estas alturas del partido hablar de una posición andina conjunta con respecto al TLC ya es tardía, habida cuenta de que los países miembros del bloque no fueron capaces de ponerse de acuerdo para ir a negociar con una posición única y sólida. «Vemos que la producción de 50.000 a 60.000 hectáreas de soya en Ecuador va a morir. Para Venezuela y Perú no es problema, porque no tienen soya. Pero para Bolivia la cosa es bien complicada, porque no tendrá dónde acomodar su producción», dijo.

Ayer inició una reunión de productores de palma de Venezuela, Colombia y Ecuador en instalaciones de Fedepalma en Bogotá, para diseñar una estrategia de intercambio comercial intrarregional de aceite de palma y sus derivados, así como la forma de encarar el nuevo escenario comercial con EEUU.

Hoy, el titular de Anapo, Carlos Rojas, tendrá una reunión con dichos representantes en la que planteará que se asuma una posición conjunta con respecto a la afectación del TLC al sector primario.

Sin embargo, Ancupa y Fedepalma subrayaron que su prioridad es aprovechar la ventana de oportunidad de EEUU para colocar su aceite de palma y derivados.

Por otro lado, Rojas pidió calma a los productores que están preocupados por la caída de precios y dijo que se hacen las gestiones necesarias.

Evo: EEUU garantiza mercado de la soya

Luego de una reunión con el embajador de EEUU en Bolivia, David Greenlee, el presidente, Evo Morales, anunció que se logró el compromiso de que el mercado colombiano mantenga las preferencias arancelarias para la soya boliviana por otros dos años. «Le comunicamos al embajador lo que acordamos con el Presidente de Colombia, de que se trate de manera conjunta el tema del mercado para la soya. El embajador nos dijo que hará las gestiones correspondientes. La próxima semana nos informará si va esta reunión de alto nivel. Este año y el próximo no vamos a perder el mercado de la soya en Colombia, es un buen resultado el que obtuvimos de esta reunión con el embajador. Pero no se trata de cerrar el próximo año, sino de prolongar este mercado y eso mucho dependerá de las negociaciones», dijo.

Sin embargo, El Deber pudo conocer que lo que en realidad se le transmitió a Morales fue el proceso técnico que conlleva un TLC entre EEUU y Colombia, que será entre uno y dos años, lo que automáticamente garantiza el estatus preferencial de la soya boliviana en Colombia. «Por ejemplo, entre los países del Cafta la negociación se cerró en 2003. Pero hasta ahora sólo dos países han ratificado el convenio», dijo el gerente del IBCE, Gary Rodríguez.

Realidad

Fedepalma/Colombia

Acuerdo estable con EEUU

Por las dificultades de exportar a mercados de la CAN, a decir de Fedepalma, se colocó la oferta colombiana de aceite de palma en Europa. De ahí que los productores de palma ven la perspectiva de consolidar un arreglo estable con EEUU. Actualmente hay 280.000 hectáreas de palma de aceite en Colombia, de las cuales 185.000 están en producción y el resto en desarrollo. La producción anual es cercana a las 700.000 TM de aceite de palma, más unas 60.000 de aceite de palmiste y unas 60.000 de torta.

Ancupa/Ecuador

Oportunidad para la palma

Según Ancupa, los productores de Ecuador están dispuestos a enfrentar el reto de competir con la producción estadounidense porque no ven otro camino a seguir. Actualmente hay 6.000 productores que cultivan 210.000 hectáreas de palma de las cuales 160.000 están en producción. En 2005 se cerró con un total de 330.000 toneladas de aceite de palma, de las cuales 200.000 se consumen en el mercado local y 130.000 es el excedente.

Anapo/Bolivia

Colombia debe revisar su TLC

A decir de Anapo, había un planteamiento original de desgravación de 12 años o más en Colombia para las oleaginosas, pero eso cambió cuando negoció un TLC con EEUU. Sin embargo, la dirigencia reiteró que se buscará que Colombia revise su TLC con EEUU. A la fecha, hay 700.000 hectáreas cultivadas de soya. En 2005 se exportó a Colombia \$US165 millones. En la CAN el complejo oleaginoso superó los \$US450 millones en ventas. 