

Desafíos del sector palmero

Tomado de La República, 15 de junio, 2006

JENS MESA DISHINGTON

La búsqueda de Colombia por mejorar el acceso de sus exportaciones a su mayor mercado de destino arrojó resultados concretos, cuando logró acordar con Estados Unidos en un tratado de libre comercio las reglas de juego que determinarán sus relaciones comerciales una vez entre en vigor, posiblemente en 2007.

Ese país tiene más de 290 millones de consumidores con un ingreso per cápita de unos 40.000 dólares, razones suficientes para considerar de especial importancia este TLC.

Pero su análisis no puede polarizarse con argumentos puramente ideológicos de algunos círculos académicos y políticos, originados principalmente en sus percepciones de Estados Unidos. No de otra manera se explica que los ánimos no se hubieran exaltado de la misma forma con el acuerdo con Mercosur en 2004, que vulnera amplios sectores de la economía.

En el TLC, los llamados "perdedores" basan su sensibilidad en que Estados Unidos es la primera economía mundial, con envidiables rankings de competitividad, además de ser el principal exportador agrícola y uno de los que más otorga subsidios y ayudas internas a su producción agropecuaria.

Pero nuestra principal preocupación no pueden ser las condiciones favorables de los competidores, sino las oportunidades que se abren para la economía local, y la eliminación de las dificultades internas.

Arraigar la idea de que hay perdedores y ganadores, y no ver en conjunto el país, puede cerrar las mentes y

parcializar a los empresarios, que estarían entonces impedidos para encontrar negocios y aprovechar las oportunidades que brinda ese nuevo entorno.

Disparía igualmente al gobierno en el cumplimiento de su principal misión como artífice del TLC, cual es poner en marcha cuanto antes una estrategia sólida que permita disminuir el alto costo país que debe asumir cualquier actividad productiva en Colombia, promueva la estabilidad económica y defina el cronograma de la Agenda Interna para superar la brecha de competitividad nacional frente a Estados Unidos y otros países.

En cuanto a la agroindustria palmera, sin duda el TLC tendrá un impacto negativo sobre los precios de las ventas internas del aceite de palma. Nada radicalmente nuevo porque durante los últimos 15 años ella viene presentando una oferta que ha provocado su apertura endógena, por el acelerado crecimiento de las siembras de palma de aceite. Lo cual ha obligado a los productores nacionales a preocuparse, tanto por las condiciones de acceso al mercado doméstico de aceites y grasas sustitutos provenientes de otros países, como por la búsqueda de condiciones preferenciales para colocar sus productos en mercados externos.

Ahora bien. El TLC consolidó las preferencias del Atpdea para aceites y

¡TRANQUILO
DON MISTER
QUE LA CALIDAD
NO SE IMPROVISA!!!



grasas refinadas como mantecas y margarinas, entre otros, asegurando así su libre acceso al mercado estadounidense. Junto con los cambios que se están dando allí por regulaciones en la hidrogenación de aceites como los de soya, girasol o canola -proceso que origina los perjudiciales ácidos grasos trans-, les permitiría incrementar allí sus ventas de aceite de palma.

De manera que las energías deberán dirigirse a ajustar la competitividad de Colombia y de la agroindustria palmera, llamada a moverse en los mercados internacionales con amplias fluctuaciones de precio, y con exigentes consumidores (que eligen sus productos y proveedores por las mejores prácticas sostenibles).

Por tanto, a la intensa promoción gubernamental de la palma de aceite deben precederla grandes logros para enfrentar grandes desafíos. Hay que trabajar con los hechos y prospectar las realidades deseadas. Que, con el TLC, podrían estar dadas por la búsqueda de los norteamericanos de alternativas saludables como el aceite de palma y, en el mercado local, por la producción de biodiésel. ☘