

TLC Colombia – Triángulo Norte

Negociación agrícola sigue rezagada



Durante la V Ronda de negociaciones del TLC entre Colombia y Triángulo Norte, llevada a cabo del 30 de octubre al 3 de noviembre de 2006, en la ciudad de San Salvador, nuevamente los equipos negociadores de los cuatro países sostuvieron conversaciones para avanzar en el proceso de negociación conducente a la suscripción de un acuerdo de libre comercio.

Este encuentro arrojó un balance muy positivo en materia de normativa, puesto que los países acordaron cerca del 90% de los textos. Sin embargo, en materia de negociación de bienes tanto agrícolas como industriales, la negociación esta aún rezagada, lo cual se explica por la posición defensiva que han manifestado los países centroamericanos durante el proceso negociador. Esto, en razón del amplio nu-

mero de sensibilidades y de temores que el sector privado de esos países manifiesta a sus respectivos gobiernos.

Cabe resaltar que la flexibilidad de Colombia durante esta ronda por atender de alguna manera y, en un número limitado de productos, la sensibilidad expresada por los centroamericanos, empezó a dar un dinamismo distinto a la negociación de bienes agrícola e industrial. En los agrícolas se intercambiaron listas de intereses comerciales de ambas partes, así como algunos acuerdos de desgravaciones inmediatas en bienes no sensibles; en los industriales el avance sin duda fue mayor, se lograron acuerdos en un número importante de productos y, posterior a la V ronda, los centroamericanos enviaron también el listado de sus intereses industriales.

Por lo anterior, se espera que la VI Ronda con Triángulo Norte, programada desde el 3 hasta el 9 de diciembre de 2006, que en teoría es la última del proceso de negociación, sirva sin duda para que los gobiernos de los cuatro países, Colombia, El Salvador, Honduras y Guatemala, avancen de manera determinante en la consolidación de este acuerdo comercial. Si es o no la última ronda de negociación, dependerá en buena medida de si los centroamericanos están en capacidad de avanzar sustancialmente y de manera decidida en cerrar la negociación, ya que por parte de Colombia las condiciones están dadas. ☞

➡ Fedepalma define aspectos centrales de lo que debe ser el Conpes palmero

que se espera realizar más adelante, en conjunto con las entidades de Gobierno competentes en el tema y mediante consultas a la comunidad palmera.

Los factores críticos identificados para mejorar la competitividad se refieren a los temas de costo y acceso a la tierra; infraestructura física y social en las zonas palmeras; investigación, generación y adopción de tecnología; disponibilidad y condiciones del recurso humano; costo y

condiciones de acceso al crédito; tributación; apreciación de la tasa de cambio; inseguridad rural y, sostenibilidad de los modelos de alianzas estratégicas con pequeños productores. En cuanto a los factores para fortalecer la comercialización se identificaron los acuerdos de comercio internacional y la promoción y diversificación de mercados de los productos de la palma de aceite.

A partir de estos temas se han venido recibiendo apor-

tes de los diversos programas de desarrollo que ejecuta el gremio en temas como el de investigación de Cenipalma, ambiental y de infraestructura, capacitación, jurídico, económico y de mercados, entre otros, con el fin de precisar las agendas necesarias a poner en marcha para el mejoramiento global de la competitividad y la comercialización del sector. De igual manera, Fedepalma ha participado en varios talleres con grupos interinstitucionales de trabajo con-

vocados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para analizar esta problemática.

Con base en estos trabajos, y el aporte de los palmiticultores se espera presentar próximamente a este Ministerio y al Departamento Nacional de Planeación una propuesta de acciones estratégicas que se tengan en cuenta por parte de este último en la elaboración del documento Conpes de política para la palmiticultura. ☞