

Marcello Amaral Brito, directivo de Agropalma, visitó el país

El mercado de Brasil es promisorio para el aceite de palma de Colombia

El potencial de inversión de Brasil hacia Colombia es muy interesante, especialmente en sectores como el de los biocombustibles. No obstante que en Brasil predomina el cultivo de soya sobre el de palma de aceite, existe un enorme mercado de distinto orden, por lo que el vecino país acepta, de buen agrado, el aceite de palma colombiano. Éstas fueron las apreciaciones de Marcello Amaral Brito, Director comercial del Grupo Agropalma, quien recientemente visitó nuestro país y se entrevistó con directivos de Fedepalma con el ánimo de estrechar las relaciones entre las organizaciones.



*Marcello Amaral Brito,
director comercial del grupo
Agropalma de Brasil.*

El **Palmicultor** conversó con él sobre la calidad del aceite colombiano, lo que significa la RSPO en el mercado mundial y su opinión sobre Colombia.

El Palmicultor: ¿Qué opinión tiene del aceite de palma colombiano?

Marcello Amaral Brito: El aceite colombiano es muy bueno y de alta calidad. Nosotros

realizamos algunas importaciones de Colombia, que deseamos mejorar ahora.

E.P: ¿Qué quiere decir con alta calidad?

M.A.B.: Cuando se habla de aceite de palma crudo, CPO, la alta calidad es la clase de un aceite con un nivel bajo de ácidos grasos libres, FFA. Es el caso del aceite colombiano. Porque con unos FFA bajos tenemos menores costos de refinación. Eso es lo queremos decir con alta calidad; también estamos buscando asegurar la sostenibilidad; en las conversaciones con Fedepalma y en todo el buen trabajo que ustedes están haciendo aquí con respecto a esto, se demuestra de buena manera al resto del mundo que en Suramérica, en Colombia, en Brasil y en Ecuador podemos desarro-

llar plantaciones de palma de aceite de una manera diferente de como las hacen en Indonesia, por ejemplo.

E.P: ¿Qué piensa de la Mesa Redonda sobre Aceite de Palma Sostenible, RSPO por su sigla en inglés?

M.A.B.: La RSPO es lo más importante que le ha sucedido a la industria palmera últimamente. Nosotros sabemos que las plantaciones de palma de aceite son muy criticadas alrededor del mundo, especialmente porque tenemos que desarrollar las plantaciones en zonas tropicales y sabemos que los bosques tropicales son muy ricos en biodiversidad.

E.P: ¿Puede la palma de aceite reemplazar la biodiversidad de los bosques?

Continúa en la página ▷24



► Viene página anterior. - **El mercado de Brasil es promisorio para el aceite de palma de Colombia** -



M.A.B.: No, por supuesto que no. Las plantaciones de palma de aceite nunca reemplazarán la biodiversidad de un bosque. Esto es imposible. Pero con RSPO podemos apoyarnos en los Principios y Criterios, ya establecidos y recientemente aprobados, para organizar la industria de la palma de aceite alrededor del mundo sobre las mismas bases, y no como ha ocurrido en el pasado en Brasil, en Colombia, en Malasia y en Indonesia, donde todos hacíamos las cosas de una manera diferente. En la actualidad todos conocen las reglas del juego.

E.P: ¿Todos practican las reglas?

M.A.B.: Están empezando a hacerlo ahora. No creo que muchas compañías puedan cumplir de entrada todos los principios y criterios de RSPO, porque es muy difícil; por lo tanto creo que

en este comienzo muy pocas organizaciones cumplirán con todas las obligaciones. Pero es un comienzo. Sé que existen algunas empresas en Colombia que están listas para ser auditadas y certificadas. En Malasia e Indonesia solamente unas pocas compañías están listas para ello.

E.P: ¿Y en Brasil?

M.A.B.: En Brasil, nuestra compañía está lista. Yo no sé de los demás. Sólo hablo de Agropalma. Nuestra industria estaba necesitando algo como RSPO; esto es muy importante, y créame, esto es sólo el comienzo. Tan pronto como tengamos las certificaciones para RSPO, el mercado traerá nuevas obligaciones, nuevos objetivos y nuevas metas para nosotros.

E.P: ¿Cómo realizan la trazabilidad de sus productos?

M.A.B.: En nuestro caso, tenemos que reunir varias certificaciones. En Agropalma, junto con RSPO, tenemos ISO 9001, 14001 y OHSAS 18001. Entonces, cuando reunimos todo, podemos preparar toda la trazabilidad que la industria necesita. Como nosotros refinamos y fraccionamos el 100% de nuestra producción y la suministramos a la gran industria de alimentos y de cosméticos, les tenemos que entregar este sistema de trazabilidad. Hace dos semanas fuimos auditados por una compañía certificadora de trazabilidad

americana, y para tener una idea, tomaron un número de un lote de producción y nos solicitaron la trazabilidad desde la plantación hasta el cliente final. Midiéron el tiempo que esto tardó. Nos tomó 14 minutos decirle al señor todo lo que sucedió con el aceite desde la plantación hasta el cliente final. Esto es muy costoso hacerlo: nos llevó un tiempo largo preparar la inversión de US\$7 millones para suministrarles a nuestros clientes todo este sistema de trazabilidad.

E.P: ¿Es importante para la competitividad conocer el origen de la fruta del aceite de palma?

M.A.B.: Sí, es totalmente importante. Es el comienzo de todo. Si no se tiene una buena planta y las semillas adecuadas para el sitio adecuado y para el clima adecuado, olvídense. Éste es el punto, y Colombia es muy famosa por sus buenas semillas y por las plantas que produce.

E.P: ¿El certificado de la RSPO es el único necesario para el comercio internacional?

M.A.B.: Por supuesto que no. Es lo primero y es el comienzo. Conozco algunas compañías compradoras que, además de RSPO, solicitan certificados en otros temas también importantes. RSPO es algo que llegó al mercado para tratar de organizar los sectores social y del medio ambiente de la industria palmera. Pero también existen



otros asuntos muy significativos, como los temas económicos y las prácticas agrícolas, entre otros. En RSPO se tratan muy brevemente estos temas, pero hay que profundizar más para ser considerado sostenible.

E.P.: ¿Qué percepción tiene de Colombia?

M.A.B.: Permítame decirle algo que es importante en cualquier negocio: la transparencia. Creo que lo que se necesita es una mayor transparencia de lo que está sucediendo dentro de las plantaciones. La gente conoce mucho acerca de lo que sucedió en Malasia, lo que ocurrió en Indonesia, pero no sabemos qué está pasando en Colombia.

Estamos tratando de organizar juntos la Primera Reunión Latinoamericana de la RSPO en Colombia, para finales de año. Pienso que será una oportunidad para mostrar a Colombia y a otros países productores al resto del mundo. Los demás deben conocer lo que nosotros hacemos. Nosotros como compañía hacemos mucha publicidad acerca de nuestra gestión; ustedes también tienen en Colombia algunas compañías que hacen lo mismo. Creo que eso es lo que se necesita en la industria palmera en Colombia y, en este sentido, Fedepalma debe mirar hacia el mercado internacional.

E.P.: ¿Qué similitudes y diferencias hay entre los mercados colombiano y brasilero?

M.A.B.: Bueno, son totalmente diferentes. Básicamente

es el tamaño. El mercado brasilero es principalmente del aceite de soya. En Brasil tenemos 20, casi 23 millones de hectáreas de plantaciones de soya, mientras que de palma sólo tenemos 70 a 75 mil hectáreas, por lo tanto somos unos productores de aceite de palma muy pequeños. Por otra parte, tenemos un enorme mercado consumidor. Anualmente consumimos entre 8 y 9 millones de toneladas de aceite vegetal en Brasil. Esto es bueno para Colombia, porque somos vecinos y las facilidades logísticas son buenas. Tenemos que mejorar todavía más el sistema logístico entre los dos países, porque todavía estamos mal y somos muy costosos. Debemos mejorar la escala, la cual es muy pequeña en la actualidad. Al mejorar la escala, mejoramos también el sistema logístico. Así que es un mercado de doble vía en el cual nosotros no tenemos suficiente aceite de palma, pero lo podemos importar de Colombia, que no tiene un mercado interno suficiente, entonces puede exportar el aceite de palma a Brasil.

E.P.: ¿Por qué prefiere el aceite de palma colombiano?

M.A.B.: Bueno, existen varias razones. La primera, en el marco del Mercosur hay un

acuerdo entre el Gobierno de Brasil y el de Colombia por el cual en Brasil no pagamos impuestos al importar el aceite colombiano, pero en cambio sí los pagamos al importar aceite proveniente de Malasia y de Indonesia. Este es el primer punto. El segundo punto es la logística. Un barco de Santa Marta a Belén se demora

Creo que la posición geográfica de ustedes es muy importante. Están cerca de Europa y de Estados Unidos, dos mercados grandes, y están cerca de Brasil, que también es otro mercado grande. Colombia tiene una posición logística como nadie la tiene en el mundo.

10 días, mientras que un barco de Malasia a Brasil se tarda 60 días.

E.P.: ¿Y el costo?

M.B.A.: Varía mucho. Depende de la época del año y de cómo China e India estén operando el mercado, porque ellos están operando bastante; entonces, traer embarcaciones desde esa parte del mundo hasta Latinoamérica cuesta mucho. Puedo decir que ya pagué fletes muy bajos, como de 45 dólares, pero también pagué fletes de 90 dólares. Este valor depende del tipo de barco y del volumen que se esté transportando.

Continúa en la página >26



► Viene página anterior. - **El mercado de Brasil es promisorio para el aceite de palma de Colombia** -

E.P.: ¿Es más barato desde Colombia?

M.A.B.: Sí, es más barato desde Colombia. Por lo tanto éstas son las dos razones principales: la logística y los impuestos.

E.P.: ¿Y la calidad también?

M.A.B.: También hay buen aceite en Malasia y en Indonesia. En realidad existen estándares internacionales que regulan la calidad en los mercados internacionales. Cuando compramos aceite de África, de Malasia o de Colombia, estamos comprando bajo ciertos estándares.

E.P.: ¿La agroindustria de la palma de aceite crecerá más en Brasil que en Colombia en los próximos 10 años?

M.A.B.: No, no creo. Principalmente por la pérdida ambiental en Brasil, la cual año tras año se torna más fuerte. Sólo para tener una idea, si usted visita la región amazónica hoy, debe recordar que ésta comprende más del 50% del territorio brasilero, y si usted va a realizar alguna explotación agrícola allí, solamente puede utilizar un 20% del área total. Por lo tanto, si usted compra 100 hectáreas de tierra, sólo puede usar 20 para fines económicos. El resto es bosque. Entonces, si compra una hectárea por US\$1.000, el costo real es de US\$5.000.

E.P.: ¿Qué ventajas ve para el mercado colombiano en el mundo?

M.A.B.: Creo que la posición geográfica de ustedes es muy importante. Están cerca de Europa y de Estados Unidos, dos mercados grandes, y están cerca de Brasil, que también es otro mercado grande. Colombia tiene una posición logística como nadie la tiene en el mundo. Ustedes tienen acceso a los océanos Pacífico y Atlántico. Nadie la tiene. Por lo tanto, todo depende de ustedes. Si hacen las cosas bien, el mercado es de ustedes.



E.P.: ¿Desaprovecha Colombia las oportunidades que tiene en este sentido?

M.A.B.: Realmente, no sé. Como ya le manifesté, no conozco mucho de Colombia, pero ustedes llevan mucho tiempo con problemas internos. Sólo después de que ustedes resuelvan esos problemas, pueden abrirse al resto del mundo y esperar a que la gente venga a Colombia sin sentir miedo. Para nosotros los lati-

nos, esto no es un problema, porque estamos acostumbrados a eso. Sao Paulo es una ciudad peligrosa. Pero cuando usted habla con un europeo, un japonés o un americano y les dice que tienen que ir a Colombia o a Sao Paulo, sienten temor. Por lo tanto, ustedes tienen que resolver esto, tenemos que resolverlo.

Ustedes tienen que resolver sus problemas internos con el fin de reducir el miedo que la gente tiene de venir, de invertir y de hacer negocios en Colombia. Sin embargo, los colombianos me han hecho un gran recibimiento. Tuve una acogida maravillosa, porque son muy amables. Es la primera vez que vengo a Colombia, pero varias veces al año me pongo en contacto con personas colombianas y ya tengo buenos amigos.

E.P.: ¿Ha pensado en invertir en Colombia?

M.A.B.: Alguien me hizo esta misma pregunta hoy, si yo deseaba venir a Colombia y desarrollar un proyecto aquí. Le daré la misma respuesta. Nosotros hablamos portugués y entendemos lo que sucede en Brasil. Para venir aquí primero tenemos que hablar español para entender qué es lo que está sucediendo aquí. Todavía tenemos mucha tierra por desarrollar en Brasil y mucha gente por educar. Podría ser una oportunidad económica, pero en este momento nuestro grupo no está buscando inversión en el exterior; sólo estamos buscando inversión local. ☸

