

## Reuniones gremiales de Zona Norte en Valledupar y Santa Marta congregaron más de 300 asistentes

La agenda de las reuniones despertó mucho interés entre la concurrencia pues trataron temas como programas de financiamiento para el sector, situación de la infraestructura vial e inseguridad, entre otros.

En la reunión de Valledupar como en la de Santa Marta, el Presidente Ejecutivo de Fedepalma, Jens Mesa Dishington, luego de explicar la proyección de la Federación hacia la Zona Norte, se refirió a la importancia de contrarrestar la ilegalidad y la informalidad, y en este sentido, precisó que el estudio de Fedesarrollo sobre empleo arrojó como resultado que el sector palmero muestra un avanzado grado de formalidad en lo que respecta a la vinculación laboral.

Igualmente hizo un llamado a los Núcleos Palmeros para identificar riesgos y oportunidades a propósito del tema de la certificación, dado que todos deben certificarse, pues de lo contrario se dificultará la venta de aceite. También hizo énfasis en mejorar las siembras nuevas, a su juicio, esta labor no se está haciendo con todas las de la ley y reiteró que no se trata de sembrar más sino mejorar lo que se tiene.

Invitó a los Núcleos a organizarse y hacer los ajustes necesarios, que incluyen la puesta en marcha de las Unidades de Auditoría y Asistencia Técnica, Ambiental y Social, Uaatas; y ofreció el acompañamiento de Fedepalma en estos procesos.

En Valledupar, con más de 150 asistentes, el directivo gremial argumentó que la relación extractora-proveedores, debe ser de mutuo beneficio y trabajar el tema de la productividad dentro de los Núcleos Palmeros, reforzado con la fidelidad y respeto del compromiso entre ambos actores.

Informó a los asistentes sobre la compra de dos predios ubicados en el Departamento del Magdalena, en el municipio de Fundación, donde se construirá el Centro Experimental de Cenipalma “El Palmar de la Sierra”, orientado a la investigación, explotación y comercialización.

### Video sobre Transformación Productiva y respaldo de Banagrario

El escenario fue ideal para presentar un fragmento del video sobre el programa de Transformación Productiva – Sector Palma de Aceite, Aceites, Grasas Vegetales y Biodiésel, en el cual el presidente Juan Manuel Santos brinda apoyo al sector palmero para incrementar la productividad.

Acto seguido, funcionarios del Banco Agrario: Sandra Naranjo, Gerente Regional Costa, Reemberto Anillo, Subgerente Comercial, Luis Paba



Jens Mesa, Presidente Ejecutivo de Fedepalma en su intervención sobre la situación del empleo en el sector.



La productividad de los Núcleos Palmeros fue uno de los temas tratados en las reuniones gremiales de la Zona Norte.



Los asistentes conocieron cifras actuales sobre el sector palmero colombiano.

"Es importante hacer énfasis en las siembras nuevas, pues no se trata de sembrar más sino de mejorar lo que se tiene.": Jens Mesa Dishington



Aroca, Gerente seccional del Cesar y Camilo Quintero, Coordinador de Gremios de nivel nacional, dieron a conocer las condiciones de financiamiento para el sector palmero, incluyendo las medidas relativas a la ola invernal.

Reemberto Anillo felicitó al sector palmero e indicó que es modelo en el tema de asociatividad en Colombia y en el mundo, y destacó la forma como éste nació en la Costa Atlántica, cumpliendo las asociaciones con sus obligaciones formalmente.

Explicaron los alivios financieros que ofrece el Banco Agrario para los afectados por la ola invernal: se otorgan créditos a usuarios que estuvieran al día en sus obligaciones antes del 1 de junio de 2010 y se requiere presentar la documentación necesaria para acceder al alivio que en este caso es del 95% del valor adeudado al banco.

### Buenas prácticas a escala de los Núcleos Palmeros

Sobre el particular, Álvaro Campo Cabal, Director de la Unidad de Extensión de Fedepalma y Carlos Manrique de Oleaginosas Las Brisas, expusieron la importancia de las Uaatat para potenciar oportunidades y superar retos del sector.

Campo Cabal dio a conocer cifras sobre la realidad y retos del sector palmero colombiano y las estrategias que ha empleado Fedepalma para llegar a los 8.000 productores del sector entre pequeños, medianos y grandes.

## Interrogantes que surgieron durante la Reunión Gremial

- **Leovigildo Suárez**, Coopalta – Oleoflores preguntó:  
¿Cómo aplican estos incentivos a las cooperativas? Le respondieron que para acceder al alivio deben ser asociaciones de pequeños agricultores y se aplica de forma individual.
- **Osmelia Rodríguez** proveedor de Frupalma a su vez interrogó:  
¿Cómo mejorar los servicios del Banco Agrario en Tamalameque?, ya que nunca hay plata, nos colocan muchas trabas para los créditos y siempre quieren embargarnos las parcelas por las deudas.

La respuesta fue que el dinero a los municipios como Tamalame-

que llega en helicóptero, por lo tanto hay que hacer una programación de estos recursos con anticipación. En cuanto al tema del crédito hay requisitos que no son negociables y es lo que, algunas veces, ocasiona demora. Con relación a los embargos, es lo último que el Banco quiere porque representa un “encarte” y lo ideal es no acudir a esto, pero no debe permitir el hábito del mal pago.

- **Lourdes Herrera** de Coopalta:  
¿Por qué el gerente demora los trámites en Tamalameque? La respuesta es que el Banco cuenta con poco personal en la zona y los funcionarios deben atender una alta demanda.
- **Dagoberto Poveda**, Ingeniero agrónomo:  
¿Fisiológicamente hay algún estudio que hable sobre la resistencia de la palma a una inundación de cinco meses como sucedió ahora y se puede pensar en una recuperación? La inquietud la respondió José Ignacio Sanz Scovino, Director Ejecutivo Cenipalma, quien señaló: “Hay que investigar en este sentido pero la palma, por su naturaleza, es resistente al agua. Lo que debemos mirar es la cantidad de problemas fitosanitarios que se ocasionan por ese factor predisponente, más concretamente para el caso de PC”.



El noticiero Televista de Telecaribe y el Canal ET de El Tiempo cubrieron el encuentro de palmicultores de la zona, así como periodistas económicos de diferentes medios de la región.

Al respecto intervino Yesid López, Gerente de Central Sicarare: “Nuestra empresa cuenta con 2.700 hectáreas y en dos meses estaremos inaugurando nuestra planta. Anteriormente éramos un ingenio azucarero y pasamos a palma hace unos cuatro años, es decir que se trata de palmas nuevas. ¿Cómo manejar el tema de costos de las Ua-atas, si el productor pone resistencia cuando se le cobra?”

Carlos Manrique respondió que el productor debe pagar el servicio y se dispone de censos de productividad para controlar a los proveedores porque ya se sabe cuánto produce cada uno. Campo Cabal complementó informándole que Fedepalma maneja una tabla basada en estudios del Ministerio de Agricultura.



Gabriel Martínez, Coordinador de Asuntos Gremiales de Fedepalma, invitó a los asistentes a comunicar a la Federación sus dificultades en cuanto a problemas de orden público que se presentan en la zona.

## Comercialización de aceite de palma a escala de la Zona Norte

Carlos Enrique Osorio Flórez, Director de Gestión Comercial Estratégica de Fedepalma, presentó el comportamiento de la comercialización del aceite de palma durante 2010, donde destacó el aumento de precios internacionales, la revaluación del peso colombiano, la caída de la producción del aceite de palma y un gran aumento de las importaciones en aras de abastecer la demanda del sector de aceites y grasas tradicional y de biodiésel.

Explicó que la fuerte ola invernal del final del año anterior afectó la recolección del fruto, la infraestructura interna de las plantaciones y golpeó la producción.

Acotó que los retos para la comercialización de los aceites de palma son: mayor planeación, competencia, mejor logística y oportunidades de negocio, y finalizó presentando el video sobre la ilegalidad en la comercialización de los aceites vegetales.

## En Santa Marta, productores se reunieron en pleno

En Santa Marta, con la presencia de 160 asistentes, Esther Bornacelli de Finagro y Camilo Quintero de Banco Agrario de Colombia (BAC) hablaron sobre el financiamiento para el sector palmero, incluyendo medidas relativas a la fuerte ola invernal.

Julio César Ramírez, Gerente de la Seccional Magdalena del BAC, informó que el banco siempre debe tener las puertas abiertas para sus usuarios y explicó diferentes circulares expedidas para el alivio invernal.



Álvaro Campo Cabal, Director de la Unidad de Extensión de Fedepalma, expuso sobre el papel de las Uaatas.



José Ignacio Sanz, Director Ejecutivo de Cenipalma, respondió inquietudes sobre el efecto del invierno en la palma.



Carlos Enrique Osorio Flórez, Director de Gestión Comercial Estratégica de Fedepalma, habló sobre el comportamiento de la comercialización del aceite de palma en 2010.

## Argumentos sobre dificultades e inseguridad en la zona

- **Víctor Ochoa**, proveedor de Frupalma, precisó sobre el video de la ilegalidad en la comercialización de aceites vegetales: “esa práctica de venta de aceite menudeado es vieja, desde hace muchos años la vienen realizando en las tiendas y hay que investigar a las refinadoras porque el aceite que muestra el video es refinado”.
- **Jens Mesa Dishington** argumentó al respecto: “hay que diferenciar entre extractora y refinadora, si la materia prima llega ilegalmente esta práctica comercial no la pueden hacer, estamos haciendo estudios de trazabilidad y hay demandas pendientes. Debemos cambiar malas costumbres como el no pago de prestaciones sociales. Por eso, hay que denunciar para que las autoridades actúen y sensibilizarnos como palmeros para acabar con estos malos procesos”.
- **William Contreras**, Gerente de Coocic, expuso que el distrito de riego de Asobuenosaires fue arrasado por completo por la ola invernal, afectándose aproximadamente 800 hectáreas. Por otra parte, “Queremos que Fedepalma como gremio nos ayude porque la inseguridad en la zona es preocupante, nos han robado treinta animales y sentimos que la Policía no hace nada”, dijo Contreras.
- **Tomas C. Mosquera**, Gerente de Coopalta, manifiesta que hay \$800 millones para el arreglo del minidistrito de Asobuenosaires, pero se presenta demasiado retraso en el inicio de esta obra.
- **Hernando Navarro** de Coopalta y Presidente de Asobuenosaires, complementó diciendo que próximamente se iniciará el proceso de reconstrucción y en cuanto al tema de inseguridad recomendó a los productores “no dar papaya” porque hay trayectos muy largos y la idea es no viajar con la plata el día de pago.
- **Gabriel Martínez**, Coordinador de Asuntos Gremiales de Fedepalma, solicitó a los asistentes afectados, hacer llegar una nota a la Federación, informando sobre la situación de orden público reinante en la región para colaborar con la gestión al respecto. En el tema de Asobuenosaires manifestó que organizará un taller con presencia del MADR, Banco Agrario, Incofer, Gobernación y otros entes comprometidos para avanzar en temas como adjudicación de predios y minidistritos de riego.
- **Olga Rojas** de Coopalta y candidata a la Alcaldía de Tamalameque, señaló: “hemos hecho muchas peticiones al Gobierno Nacional para el arreglo de vías en Tamalameque y sus alrededores, pero la respuesta siempre ha sido negativa. Agradecemos a Fedepalma que nos colabore en este sentido”.

### Más preguntas sobre créditos para afrontar el invierno

- Nelson Vives de El Roble preguntó: "No veo la recuperación de infraestructura contemplada en sus presentaciones, ¿el ICR especial cubre esto?" La respuesta de Esther Bornacelli, representante de Finagro, fue que actualmente no hay recursos dentro del ICR normal, financiador de estas obras, y este Incentivo a la Capitalización Rural especial no incluye la recuperación de infraestructura.
- Dimas Martínez, Gerente de Inversiones Padornelo, interrogó: ¿Las tasas de normalización de carteras y créditos nuevos están muy altas, por qué no las bajan? Esther Bornacelli respondió que la tasa especial es para nuevas siembras, es decir renovación y aplica con DTF bajo.
- Guillermo Barrios, Director de Alianzas Tequendama, precisó: "Nos hablan de la facilidad para acceder a los créditos y en la realidad no es así, hay muchas trabas y tenemos una asociación que lleva más de dos años esperando el desembolso de uno. Ellos fueron afectados por la ola invernal, ¿cómo pueden acceder a las ayudas? A lo cual, Esther Bornacelli se comprometió a hacer el seguimiento a este crédito y darle una pronta solución para el desembolso.

### Experiencias y resultados de las Uaatas

- Jaime Vives, Gerente de El Roble, preguntó sobre los costos de operación de la Uaatas y el rendimiento promedio de producción, Carlos Manrique respondió: "Prestamos un portafolio de servicios técnicos, ambientales, sociales y comerciales entre otros, que tienen un valor de \$200.000 hectárea por año y manejamos un rendimiento promedio de 15 ton/ha".

Ante el requerimiento del Coordinador de Asuntos Gremiales de Fedepalma, Gabriel Martínez Peláez, gerentes de empresas ancla de Núcleos Palmeros, como Jaime Vives de El Roble, Iván Gutiérrez de Palmaceite y el Director de Alianzas de Tequendama, Guillermo Barrios, comentaron el avance que han logrado en sus núcleos en materia de fortalecimiento de las Uaatas y mostraron su disposición para continuar con este

proceso ya que lo consideran una alternativa clara para el avance en sanidad y productividad.

Coincidieron en señalar que lo más complicado es generar la cultura de pago entre los proveedores que vienen acostumbrados a una asistencia técnica gratuita.

El Presidente Ejecutivo de Fedepalma manifestó la importancia de que todos los Núcleos trabajen en las Uaatas y buscar estrategias para que la gente entienda los beneficios de pagar su asistencia técnica.

De otra parte, el Jefe de Validación y Transferencia de Tecnología de Cenipalma, Jorge Alonso Beltrán, informó sobre la implementación de estrategias regionales para unificar criterios y solucionar el problema fitosanitario.

A su turno, el Director Ejecutivo de Cenipalma, José Ignacio Sanz, hizo recomendaciones para la recuperación de las palmas de aceite estresadas por el invierno y aconsejó: "Hacer una buena agronomía, sembrar en zonas con condiciones ideales, buenos drenajes, buena nutrición y no negarle nada al cultivo, esto nos permitirá incrementar la productividad o mantenerla, en el peor de los casos".



**EN LA VARIEDAD ESTÁ EL ÉXITO**

<b>8 variedades para ambiente diversos</b>	<b>3 nuevas variedades de compactas</b>	<b>Nuevos clones de material compacto</b>
--	---	---

ASD Costa Rica. Representante en Colombia: REBIOTEC Ltda, Calle 94 No. 11A - 76, Oficina 103 A. El Chico. Bogotá. Tel: 6113238. E-mail: rebiotec.ltda@gmail.com