

1-1-2006

Análisis de la incidencia del TLC en la Palmicultura Colombiana "Región Caribe"

Delyan Liesbed Bernal Melo

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Bernal Melo, D. L. (2006). Análisis de la incidencia del TLC en la Palmicultura Colombiana "Región Caribe". Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/432

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL TLC EN LA PALMICULTURA
COLOMBIANA “REGIÓN CARIBE 2004-2006”**

DELYAN LIESBED BERNAL MELO

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ D.C.
AGOSTO 2006**

**ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL TLC EN LA PALMICULTURA
COLOMBIANA “REGIÓN CARIBE”**

DELYAN LIESBED BERNAL MELO

**Trabajo de grado como requisito para adquirir el título profesional
de Contador Público**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ D.C.
AGOSTO 2006**

Nota de Aceptación

Firma Jurado

Firma Jurado

Bogotá D.C., 21 de Agosto de 2006

Los criterios expuestos, las opiniones expresadas y las conclusiones anotadas, son responsabilidad de su autora y no de la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad de la Salle.

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a Dios fuente de todo conocimiento y de toda bondad. A mi familia, que con su apoyo permitió sacar adelante este proyecto educativo personal. A los docentes, compañeros de estudio y amigos, que durante el tiempo del proceso académico de aprendizaje colaboraron con su ejemplo, con sus críticas constructivas, para nuestra estructuración profesional y formación humana.

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa su agradecimiento a la UNIVERSIDAD DE LA SALLE y a su FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA, que ha dejado honda huella no sólo en sus educandos y egresados sino en la Sociedad, ya que educa en la ciencia y forma en los valores, creando una persona humana educada integral, con sensibilidad social y patriotismo, ofreciendo al país, el profesional que requiere la sociedad colombiana para superar los problemas y desarrollarse.

Y a todas aquellas personas y entidades que prestaron su colaboración en la realización del presente trabajo de grado.

RESUMEN

Esta investigación es de carácter descriptivo por las cifras en las que se fundamenta; cualitativa por la valoración que hace de los datos factuales, y propositiva por el grado de compromiso frente al objeto de estudio. Relaciona la teoría con el trabajo consultivo, presenta un análisis sobre el impacto del TLC en el sector palmicultor, creando un espacio de estudio que permite evaluar el desarrollo de este sector exportador, base de una economía interna sólida que permite que un mayor número de colombianos, pueda acceder al empleo y conservarlo, siendo el trabajo el motor que desarrolla una sociedad.

PALABRAS CLAVE

Exportación, plan de negocio, estudio del sector palmicultor, mercado internacional, influencia del TLC.

ELEMENTOS DEL ANTEPROYECTO

1 TITULO: ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL TLC EN LA PALMICULTURA COLOMBIANA “REGIÓN CARIBE 2004-2006”

1. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es el impacto social, económico, ambiental y legal del Tratado de Libre Comercio para el sector palmicultor colombiano?

2. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto de investigación se realiza con el fin de determinar y divulgar la incidencia del TLC en el sector agrícola colombiano y los impactos que éste tiene sobre los diferentes sectores de la economía.

Lo que pretende la autora de este proyecto de investigación es producir conocimiento y socializarlo a la comunidad académica, como un análisis y síntesis de la realidad social de nuestro sector agrícola colombiano y la importancia del subsector palmicultor. Para Colombia desde el punto de vista económico y social el Tratado de Libre Comercio es tanto una oportunidad como un riesgo. El sector de los productores de palma y aceites está representado por un importante grupo de entidades como Fedepalma, Coagro, Fenalce y la mayoría de industrias de aceites y grasas plantean la necesidad de mantener el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el Fondo de Estabilización de Precios para el Palmiste, el Aceite de Palma y sus Fracciones (FEP), y establecer un período de desgravación de 15 años para los productos sensibles de la cadena productiva.

Como lo ha sostenido el Presidente Uribe, en Colombia cada vez que se debilita la agricultura lícita, se fortalecen los cultivos de uso ilícito y los grupos violentos que derivan su sustrato económico, su finalidad y financiamiento de la expansión de los cultivos ilícitos, el procesamiento de la droga y de su tráfico. Luego, un eje fundamental de la lucha contra el terrorismo lo constituye la defensa del trabajo rural, tema en el que el Gobierno tiene el mayor interés de que el TLC se realice con el ánimo de aumentar las oportunidades de colocar esa producción en el mercado externo.

En el caso que esta negociación genere un balance positivo, el país se beneficiará fundamentalmente en generación de empleo en zonas rurales del país, lo cual es crucial para resolver el problema de pobreza y exclusión que vive actualmente la sociedad colombiana en el campo y contribuir a superar el conflicto armado en Colombia.

Todo esto implica, una transición hacía una economía que permita inversiones sostenidas en desarrollo rural, reconversión industrial, refuerzo en las cadenas productivas y fortalecimiento en las economías de escala. Para que los palmicultores puedan participar de manera real y competitiva con sus homólogos en el exterior, máxime cuando la competencia en Estados Unidos cuenta con subsidios que los favorecen.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Analizar la incidencia del Tratado de Libre Comercio en el Sector Palmicultor Colombiano, a partir del estudio descriptivo de éste sector en materia de productividad, generación de empleo, mercado interno y comercio internacional, con el propósito de determinar las implicaciones sociales y económicas de este proceso.

3.2 Específicos

- Describir qué es El Tratado de Libre Comercio y su relación con el sector palmicultor colombiano, en materia económica, social y ambiental.
- Identificar las características del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en materia de palma de aceite.
- Establecer los efectos del TLC en términos de condiciones y oportunidades para la economía agrícola e industrial de la cadena productiva del aceite de palma.
- Comparar la política agrícola estadounidense y la política agrícola colombiana bajo las categorías de ventajas comparativas y ventajas competitivas con relación a la producción de la palma de aceite.
- Identificar los Ejes de la Negociación entre Colombia y Estados Unidos, mediante el preacuerdo legal plasmado en las mesas de negociación y en espera de aprobación por el Congreso de ambos países, desde febrero de 2004 a febrero de 2006.
- Prever el impacto del Tratado de Libre Comercio en el sector palmicultor Colombiano, mediante un análisis de la producción, generación de empleo, acceso a mercados y exportaciones, con el fin de determinar los logros para Colombia en esta negociación.
- Analizar comparativamente el impacto fiscal del a TLC en materia de la cadena productiva del aceite de palma.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS EN MATERIA ECONÓMICA¹

Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia. El comercio bilateral con ese país ha cobrado mayor importancia en los últimos años, pasando de 6.1 billones de dólares estadounidenses en 1992 a 10.2 billones en 2002, que representaron para Colombia exportaciones por USD 5.2 billones e importaciones por USD 5 billones (Portafolio, marzo 2005).

¹ PORTAFOLIO. Negociaciones Internacionales. TLC con Estados Unidos. Marzo 15 de 2005.

Durante estos años, Colombia ha buscado posicionar productos y consolidar su relación comercial con Estados Unidos, buscando suscribir un Tratado de Libre Comercio como los negociados por ese país con México y Canadá-NAFTA (Tratado de Libre Comercio Norteamericano firmado por Canadá, México y Estados Unidos), Israel, Jordania y más recientemente con Chile y Singapur, considerando los beneficios que de ello podrán derivar.

La relación bilateral de Colombia y Estados Unidos ha tenido también un fundamento político, sustentado en la búsqueda de la consolidación de la democracia. Para ello, bajo la agenda diplomática bilateral se desarrollan actividades en temas críticos como respeto a los derechos humanos, guerra contra los cultivos ilícitos y seguridad y defensa nacional contra el terrorismo a través de programas como el Plan Colombia.

Es claro que para los Estados Unidos Colombia juega una posición fundamental en las relaciones con América del Sur y es evidente que es visto el problema interno colombiano como una amenaza en contra de la seguridad hemisférica.

En 1991, bajo el principio político y no jurídico de responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, el Congreso de ese país aprobó la Ley ATPA-(Preferencias Arancelarias Andinas, hoy ATPDEA) a través de la cual, por 10 años, diversos productos colombianos se vieron beneficiados con la reducción, en algunos casos, y la eliminación, en la mayoría de ellos, del pago del arancel de importación a los Estados Unidos. Bajo la premisa que permitir el desarrollo del campo colombiano es parte esencial de la lucha contra los cultivos ilícitos y la industria ilegal de las drogas, que se apalanca en el empobrecimiento del campesinado colombiano.

En el año 2000, ante el vencimiento de esta Ley y teniendo en cuenta la importancia que la misma revistió para la industria nacional en materia de producción, exportaciones y generación de empleo en las cadenas productivas agropecuarias, se solicitó tanto la renovación, con miras a extender su cubrimiento en el tiempo, como su ampliación en número de productos. En agosto de 2002, nuevamente el Congreso de los Estados Unidos aprobó el esquema preferencial bajo la denominada Ley ATPDEA, ampliando su vigencia hasta 2006, e incluyendo productos representativos de la oferta exportadora colombiana como son las confecciones y el calzado, entre otros, aspecto importante para la sub industria del cuero.

A la fecha, la aplicación del ATPDEA² ha demostrado excelentes resultados, haciendo que para Colombia la extensión ilimitada en el tiempo de las preferencias ATPDEA resulte fundamental y, para lograrlo, la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se convierte en la herramienta más adecuada, en la medida que el plazo concedido fenece.

² PORTAFOLIO. Negociaciones Internacionales. TLC con Estados Unidos. Marzo 15 de 2005.

El actual momento histórico se presenta para Colombia como el más oportuno para avanzar en la consecución del objetivo de suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. El Congreso de ese país aprobó en agosto de 2001 la llamada Autoridad de Promoción Comercial-ATPA por sus siglas en inglés, más comúnmente conocida como “fast-track”, otorgando al Presidente de esa nación, hasta el año 2005, la autoridad necesaria para negociar acuerdos comerciales de manera más ágil que el procedimiento ordinario.

El momento es también determinante, si se observa la dinámica de las relaciones comerciales que se presentan en los países de América, especialmente en lo que se refiere a Estados Unidos, país que, además de los Tratados de Libre Comercio mencionados antes (Canadá, México y Chile), adelanta actualmente negociaciones con los países centroamericanos – CAFTA (Tratado de Libre Comercio para Centroamérica, firmado entre Estados Unidos, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Costa Rica) – y próximamente con Panamá, lo cual implica que Colombia estaría quedando en amplia desventaja en lo relativo al acceso al mercado más importante de América, el estadounidense, sino avanza en la negociación bilateral.

Esta circunstancia perentoria para Colombia de que negocia el TLC o sale del mercado estadounidense no es precisamente un factor a favor para una negociación cuando de entrada es los Estados Unidos quien va a negociar con una posición dominante, donde el otro, caso de Colombia, está supeditado a que haya negociación.

Por otra parte, las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA-, en las cuales Colombia se encuentra ampliamente comprometida, permiten la coexistencia de acuerdos bilaterales (entre dos naciones) o plurilaterales (entre más de dos naciones), siempre que los derechos y obligaciones adquiridos bajo tales acuerdos no excedan los derechos y obligaciones del ALCA.

Justamente con la negociación bilateral Colombia busca lograr que los compromisos pactados con Estados Unidos sean más arraigados y le beneficien más que aquellos que serán asumidos por las 34 naciones que harán parte del ALCA, logrando así un mayor acceso que otros países al mercado norteamericano y, por lo tanto, mayor competitividad en éste.

Ahora bien, lo esencial no es incursionar con un mayor número de exportaciones sino que se incremente la utilidad de los empresarios colombianos a nivel productivo, porque se puede dar el fenómeno de que empresas de comercio exterior o exportadoras se enriquezcan a expensas de los productores colombianos; por otra parte si la entrada de divisas es inversamente proporcional al número de productos exportados al mercado estadounidense y por el contrario la balanza comercial se inclina es a favor de los productores y comercializadores de los estados Unidos lo que se va a dar es un fenómeno de debilitamiento de la producción nacional y de contracción en el mercado interno donde los perjudicados serán los empresarios colombianos.

Consecuentemente con todos estos aspectos y después de diversas gestiones, el Presidente Álvaro Uribe Vélez realizó una visita al presidente norteamericano George Bush en abril del año 2003, en la cual solicitó al gobierno de los Estados Unidos considerar una negociación comercial bilateral, bien fuera con Colombia independientemente, o con los países andinos en conjunto. Esta solicitud estuvo acompañada por visitas del Ministro Jorge Humberto Botero a altos funcionarios del gobierno de los Estados Unidos, así como de un arduo trabajo por parte del Embajador de Colombia en Washington.

El 8 de agosto de 2003, el Representante Comercial del USTR (Ministro de Comercio de los Estados Unidos), Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe y su equipo de Ministros, así como con el sector privado colombiano. En esta visita, Zoellick anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia, lo cual representó un avance importante en las conversaciones tendientes a iniciar la negociación de un TLC con Estados Unidos.

A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita al equipo negociador de los Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar algunos temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile.

El 18 de noviembre, en la VIII Reunión Ministerial del ALCA, llevada a cabo en la ciudad de Miami, se anunció oficialmente el lanzamiento de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los cuatro países andinos beneficiarios de la Ley ATPDEA, es decir Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Colombia y Perú iniciaron el proceso en el segundo trimestre de 2004 y los seguirán Bolivia y Ecuador en la medida de sus capacidades.

El gobierno de los Estados Unidos envió una carta al Congreso Norteamericano, relativa al inicio de la negociación con los países andinos, lo que significó que las negociaciones comenzaron en el mes de abril de 2004 y se estimó que estarían finalizando a finales de ese mismo año, para llevar a consideración del Congreso de Estados Unidos y de Colombia el texto del Tratado en los primeros meses del 2005.

4.2 LA AGRICULTURA DE COLOMBIA

El Gobierno le concede particular importancia y prioridad al TLC con Estados Unidos. Por un lado, tenemos las cinco naciones que conforman el Mercado Común Centro Americano y la República Dominicana ya culminó y suscribieron sus respectivas negociaciones. Por otra parte, Chile y México pertenecen al grupo de países que también cuentan con su TLC. Así las cosas, si Colombia se margina de las negociaciones bilaterales con Estados Unidos, la desviación de comercio que se habría generado estaría jugando fuertemente en contra de la estabilidad productivas colombiana que depende de las exportaciones o que requiere de

manera estratégica hacer parte de ellas, por lo tanto debemos partir de cómo está el sector agrícola en nuestro país y bajo qué principios ó mecanismos se está manejando.

4.2.1 La Declaración de Doha. Llamada también la Ronda del Desarrollo, reunida en noviembre de 2001 por convocatoria de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta declaración con expectativas muy positivas que le generó al mundo entero, en especial a los pueblos atrasados, fue firmado por los representantes de sus hasta entonces 146 países miembros, quienes por consenso, que es como se tienen que adoptar sus decisiones, en su artículo 13 anunciaron que:

“...nos comprometemos a celebrar negociaciones encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones...”³”

A pesar de que los aranceles de los países ricos han disminuido como resultado de las negociaciones internacionales de comercio celebradas durante los últimos 50 años, sus barreras no arancelarias se han incrementado, tanto que se mantienen y aún crecen sus subvenciones internas y subsidios a las exportaciones.

Entre los casos más recientes tenemos la Ley Agrícola de Estados Unidos de 2002, conocida como el Farm Bill, que estableció subsidios de US\$ 180.000 millones entre 2003 y 2009, superiores en un 75% a los que estuvieron vigentes entre 1996 y 2002. En virtud de esta ley, el monto de los pagos directos, pagos fijos anuales por tonelada, a los cultivos de ciclo corto se elevó – en especial cereales, oleaginosas y algodón. Se incluyeron por primera vez la soya y otras oleaginosas, y la protección al algodón se incrementó hasta superar la suma de US\$ 3.500 millones por año. (Ministerio de Agricultura, junio 2004).

En septiembre del año 2002, como reacción a las medidas de los norteamericanos, los europeos también terminaron desconociendo el espíritu de la Declaración de Doha y rehusando el disciplinamiento de buena parte de las ayudas directas a sus agricultores en el que se habían comprometido.

Y luego sobrevino un tercer golpe contra el contenido del esperanzador documento de Doha, que consistió en el incumplimiento de la meta que los norteamericanos y los europeos se habían fijado sobre la determinación de las denominadas modalidades de negociación, cuyo plazo venció, sin que se hubiera logrado avance alguno, el 31 de marzo de 2003.

³ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. La Agricultura de Colombia en el TLC. Carlos Gustavo Cano. Bogotá, Junio de 2004.

4.2.2 Cancún⁴. Este certamen fue un colapso anunciado, por los antecedentes descritos anteriormente. Lo anticipó el Grupo de Cairns – al cual ha pertenecido Colombia desde su creación-, en el sentido de que no podría haber consenso si no se tenían en cuenta los siguientes aspectos: que se fijaran fechas para la eliminación de todos los subsidios a las exportaciones, sustanciales reducciones de las ayudas que distorsionan el comercio, mejoramiento real en acceso a las exportaciones de los países pobres, y tratamiento especial diferenciado para los mismos. Además, el compromiso explícito de que el mayor peso de las reformas tendría que recaer sobre los países desarrollados, que son los principales responsables de las distorsiones.

De esta manera, en el futuro, seguiría siendo cierto que en el ámbito del comercio agrícola no basta con gozar de ventajas comparativas y ser eficientes para poder competir, sino que, además, resulta indispensable el concurso de las tesorerías, en particular en el cultivo de los llamados productos “sensibles”, entre los que se destacan, aparte del algodón, los cereales, la leche y sus derivados, el azúcar y las oleaginosas. Es decir, que parte de la táctica y estrategia de ser competitivo en el mercado internacional está dada por el proteccionismo de Estado para los productos que son considerados fundamentales en la participación del mercado internacional.

Al respecto, es de destacar los altos niveles de subsidios en Estados Unidos, según el último informe de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), antes de contar con los notables incrementos establecidos por la Ley Agrícola del 2002. Las porciones que alcanzaron las transferencias de los contribuyentes y los consumidores pagadas a los agricultores norteamericanos dentro de sus ingresos brutos durante el año 2001, es decir los Equivalentes del Subsidio al Productor (ESP), fueron del 50.8% para la leche, 48.4% para azúcar, 46.8% para arroz, 40.0% para trigo, 26.4% para maíz y 25.5% para oleaginosas. (Ministerio de Agricultura, junio 2004).

A pesar de la desilusión general con los resultados de Cancún, su dividendo principal consistió en haber podido conocer con claridad las posiciones de los distintos países y regiones sobre la materia.

En el caso de Colombia, en la corta declaración de su delegación, leída por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo ante el Grupo de los 20 y ante el Grupo de Cairns, se dio a conocer la definición de la política del Gobierno, cuyos criterios centrales eran orientar igualmente las tareas tanto en el plano regional como en el bilateral, o sea en las negociaciones CAN-MERCOSUR que ya concluyeron, en las actuales discusiones tendientes a la conformación del ALCA, y ahora en el TLC con Estados Unidos cuyo proceso está apunto de culminar y que sólo espera la ratificación de ambos congresos y la correspondientes sanciones presidenciales.

⁴ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. La Agricultura de Colombia en el TLC. Carlos Gustavo Cano. Bogotá, Junio de 2004.

En el TLC CAN – Unión Europea, que está pendiente de emprenderse. Los puntos centrales que planteó Colombia fueron:

- El mantenimiento del nivel de ambición de la Declaración de Doha en cuanto a los tres pilares de las negociaciones internacionales, a saber: mejoras sustanciales en acceso a mercados, remoción de las subvenciones a las exportaciones, y reducciones sustanciales de las ayudas internas.
- La reducción de aranceles es necesaria pero no suficiente, pues su efecto se anularía si simultáneamente no hay logros sustantivos entre los pilares mencionados anteriormente.
- En consecuencia, Colombia reclama la eliminación de todas las ayudas que distorsionan el comercio. La flexibilización que los países desarrollados están planteando en materia de ayudas internas no sólo mina el Mandato de Doha sino también los pocos alcances de la Ronda Uruguay.
- Mantener de manera plena la Salvaguardia Especial Agrícola.
- En las negociaciones debe quedar incluido el Tratamiento Especial y Diferenciado para los países en desarrollo, en cuanto se refiere a los plazos de desgravación y a los montos de la misma.

¿Qué continúa para Colombia en el camino de la productividad y la competitividad? Los reveses sufridos durante los últimos cuatro años por el sistema multilateral manejado en la OMC – el lapso transcurrido entre las fallidas reuniones de Seattle y Cancún -, han provocado el surgimiento de relaciones bilaterales como la mejor alternativa para los países desarrollados, y una mínima expectativa para los pobres de acceder a los mercados con mayor demanda por el poder de compra que tienen esas sociedades y el hecho de que manejan monedas fuertes como el dólar, el euro, la libra esterlina y el yen.

4.2.3 ALCA⁵. En el sector agrícola, el Gobierno, dentro del marco de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo, viene avanzando su participación y la fiel observancia de dichos principios, con la participación de: El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, como su legítimo representante, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, que conduce la política exterior del país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior.

El ALCA es un proyecto de integración hemisférica, que sigue los pasos de tratados comerciales de segunda generación, que incluye la liberalización de los bienes industriales,

⁵ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. La Agricultura de Colombia en el TLC. Carlos Gustavo Cano. Bogotá, Junio de 2004.

agricultura, propiedad intelectual, inversiones, solución de diferencias, etc. Sin embargo, el tema central, al igual que en la OMC, es la agricultura. Aparentemente la negociación girará, en su fase final, en torno a los temas de acceso a mercados.

La agricultura, es el tema central en materia de seguridad alimentaria y es junto a la reserva de los recursos naturales no renovables una cuestión política trascendental porque de ellas depende la sobrevivencia de una nación y su estabilidad política, un país sin seguridad alimentaria y sin recursos energéticos propios es dependiente de quienes lo proveen y por tanto es una de sus principales debilidades, bastaría con cortar sus suministros para doblegar su soberanía.

Este escenario va en contravía de los mandatos anteriores de los países miembros del ALCA. Tal como lo estableció el Gobierno de Colombia, el acceso a los mercados más prósperos siempre estará en función de los progresos que sus respectivas autoridades de comercio logren en materia de remoción de las subvenciones a las exportaciones y la supresión o reducción sustancial de los subsidios internos. Un ALCA bajo estas circunstancias, resulta inocuo, a la luz de los intereses nacionales. Por lo tanto resulta indispensable mantener medidas de protección en frontera equivalentes que anulen o reduzcan a su mínima expresión el control estratégico de la balanza comercial, la banda cambiaria, la tasa de cambio y el efecto inflacionista que es demoledor para manejar de manera estable una economía, alcanzar puntos de crecimiento porque se convierten las altas tasas de interés interno y externo en el desangre de los sectores productivos y termina la especulación financiera siendo fuerte y la producción agrícola e industrial empobrecida, con su efecto devastador sobre el empleo.

El Sistema Andino de Franjas de Precios ha cumplido a cabalidad con este objetivo. Por lo tanto, el Ministerio de Agricultura viene desarrollando un ejercicio de revisión del ámbito de aplicación de ese sistema, con miras a conservar su función fundamental, así sea bajo modalidades diferentes. De lo contrario los grandes perdedores serían los habitantes más pobres de Colombia, que se hallan concentrados en las áreas rurales.

Según un estudio del Departamento Nacional de Planeación realizado el año pasado, la tasa de protección efectiva del sector primario de la economía – o sea el porcentaje en el que un arancel nominal incrementa el valor agregado de una actividad por encima de su nivel de libre comercio -, es, al lado de la minería y las sustancias químicas, la más baja de toda la economía nacional, con un nivel de apenas el 8.75%, en contraste con el sector manufacturero de alimentos 41.23%, el sector textil y de confecciones 37.54%, la industria maderera 34.62% y maquinaria y equipo 33.84%. (Ministerio de Agricultura, junio 2005).

4.2.4 CAN – MERCOSUR⁶. El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia lideró con éxito la posición negociadora del país, basada en los siguientes temas:

⁶ MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. La Agricultura de Colombia en el TLC. Carlos Gustavo Cano. Junio de 2004.

- Preservación del sistema de estabilización de precios, concretamente de las franjas, accediendo a desgravar solamente el componente fijo del arancel resultante de las mismas.
- Cláusula de salvaguardia de precio y cantidad para listas específicas de productos. Su vigencia será indefinida, al menos mientras subsista la incertidumbre sobre la eliminación multilateral de los subsidios internos que afectan las relaciones comerciales bilaterales y la estabilidad productiva y cambiaria.
- Eliminación de las subvenciones a las exportaciones, incluyendo un acuerdo sobre las disciplinas con que se deberán manejar los créditos y sus garantías y seguros, en especial en los casos de Brasil y Argentina.
- Plazos de desgravación no inferiores a 15 años para los productos sensibles.
- Posibilidad de restringir la aplicación del acuerdo a determinados productos – esto es lo que se conoce como su “encapsulamiento” -, de manera similar a la forma como se pactó en la cláusula de desgravación del azúcar en el TLC entre Chile y Estados Unidos.
- Hay que tener en claro que este tratado va más allá de lo estrictamente comercial entre dicha región y nuestra economía, su contenido y alcance serán otro referente al igual que nuestra declaración ante el Grupo de Cairo y el G-20, para las demás negociaciones que emprenda el país y, en especial, para el caso de las que hemos empezado con Estados Unidos. Por lo tanto, es indudable que el tratado CAN – MERCOSUR podrá fortalecer nuestra posición ante el TLC con Estados Unidos.

4.3 CRONOGRAMA DEL TLC⁷

I. En la jornada de la primera ronda -(18 a 19 de mayo 2004) se definió un cronograma preliminar del proceso de negociaciones del TLC con Estados Unidos y los tres países andinos (Colombia, Perú y Ecuador), contemplando posibles fechas y sedes. Habrá una ronda por mes y se turnarán las sedes de acuerdo a los países, de tal forma que se intercalen una en Estados Unidos y otra en una nación andina.

Esta primera ronda fue el inicio conjunto de las negociaciones con Ecuador y Perú, y se espera que Bolivia se sume al proceso. Los jefes de los equipos de negociación son: en Colombia, Hernando José Gómez; Ecuador, Cristian Espinosa; Estados Unidos, Regina Vargo; y Perú, Pablo de la Flor.

⁷ PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio Andino –E.U. Rondas. Julio de 2005.

- II. La segunda ronda se realizó en Atlanta, Estados Unidos, entre el 14 y 18 de junio 2004, se acuerdan la metodología del proceso. Los temas sensibles empiezan a ser analizados por los diferentes equipos.
- III. La tercera, fue en Lima (Perú), entre el 20 y 26 de julio 2004, se hizo la primera presentación de ofertas de EE.UU. y también de los países de la Comunidad Andina.
- IV. La cuarta del 13 al 17 de septiembre 2004 en Fajardo (Puerto Rico), EE.UU. propone negociar la ropa usada y los andinos se niegan rotundamente a esa solicitud.
- V. La quinta, en Ecuador, entre el 25 y 29 de octubre 2004, la jefe del equipo de EE.UU., Regina Vargo aclara que no se parte de cero sino de lo que se tiene en el marco del Atpdea.
- VI. La sexta, en Estados Unidos del 30 de noviembre al 5 de diciembre 2004, los negociadores consideran que 8 rondas no son suficientes y se acuerda una ronda adicional en Cartagena.
- VII. La séptima fue del 7 al 12 de febrero de 2005 en Cartagena, se fijó un nuevo calendario para tratar temas de fondo y se anuncia un nuevo alargue del proceso.
- VIII. La octava, en Washington entre el 14 y 18 de marzo de 2005, un grupo grande de congresistas viaja y hace lobby ante senadores y representantes de EE.UU.
- IX. La novena en Lima, del 18 al 22 de abril de 2005; el principal hecho lo constituye la caída del gobierno del Presidente de Ecuador Lucio Gutiérrez.
- X. La décima en Ecuador del 6 al 10 de junio de 2005, Estados Unidos deja “plantados” a los andinos y no presenta ninguna contraoferta sanitaria.
- XI. La décimo primera en Estados Unidos del 18 al 22 de julio de 2005, por primera vez el equipo de los EE.UU. da luz verde en el tema sanitario y acepta analizar la propuesta de crear un comité técnico permanente.
- XII. La décimo segunda en Cartagena del 19 al 23 de septiembre de 2005, el hecho sobresaliente lo constituyó la renuncia de los negociadores técnicos del Ministerio de Protección Social.
- XIII. La décimo tercera en Washington del 17 al 21 de octubre de 2005, se ratifica el cierre de la negociación para mediados de noviembre y se cierran algunas mesas.
- XIV. La décimo cuarta en Washington del 14 al 22 de noviembre de 2005, por primera se extiende por más de una semana la reunión y no se concluye el proceso, tal como estaba previsto.

XV. La décimo quinta en Estados Unidos, 1ª.parte del 25 al 31 de enero de 2006 y 2ª.parte del 13 al 25 de febrero de 2006, el Presidente Álvaro Uribe logra destrabar el proceso mediante un lobby político que incluyó reunión con su homólogo George Bush el 16 de febrero. Y finalmente 27 de febrero de 2006, Colombia cerró la negociación de comercio exterior más importante de su historia.

4.4 MARCO CONCEPTUAL⁸

ACCESO A MERCADO: Capacidad de acceso de productos a un mercado determinado, de acuerdo con las restricciones arancelarias vigentes en un país, territorio o grupo de países, de acuerdo con la normativa nacional, regional o multilateral para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional. Determina la posibilidad real de los proveedores nacionales de bienes y servicios para competir frente a los productos importados (acceso al mercado nacional), o de los proveedores nacionales para penetrar en un mercado externo acceso a terceros mercados.

ACUERDO COMERCIAL: Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye concesiones mutuamente benéficas.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL (AAP): Son acuerdos comerciales que no abarcan la totalidad del universo arancelario ni todas las normas y disciplinas comerciales y que, por lo general, se refiere a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial determinada, y operan de manera bilateral aunque pueden tener nóminas de productos comunes a un grupo.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GAAT): Acuerdo de carácter multilateral regulador del comercio internacional de mercancías desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC, el 1º de enero de 1995. Este forma parte de integrante del Acuerdo sobre OMC y sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.

ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS): Acuerdo negociado durante la ronda Uruguay del GATT, a través del cual se definen el primer conjunto de normas y disciplinas convenidas multilateralmente y aplicables jurídicamente, con el objeto de perfeccionar y hacer más transparente el comercio de servicios. El alcance del acuerdo se extiende a todos los servicios que son objeto de comercio internacional, sea cual fuere la forma en que se presten.

⁸ PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio. Glosario. Bogotá, Febrero de 2005. (Es la fuente de información más acertada para el tema de estudio)

AGRICULTURA ORGÁNICA: Métodos de producción agrícola que evitan la utilización agroquímicas sintéticas, priorizando el empleo de insumos de origen orgánico o biológico, así como la aplicación de principios ecológicos como: abonos verdes; control biológico de plagas y enfermedades; rotación de cultivos; granjas integrales; pisos ecológicos; descanso de terreno; desinfectación del suelo por solarización y otros métodos.

AGRICULTURA SOSTENIBLE: Tipo de agricultura cuya productividad permite satisfacer las necesidades crecientes de la población actual y futura manteniendo intacto su potencial productivo.

APERTURA: Acción de abrir. Actitud favorable a la innovación.

ARANCEL: Derecho, tarifa o impuesto que se aplica a los bienes transportados de una zona aduanera a otra. Existen aranceles de importación y exportación.

CALIDAD: Importancia, calificación, superioridad, excelencia de alguna cosa.

COMPETITIVO: Capaz de competir.

COMPETIR: Contender entre sí los que aspiran empeñosamente a una misma cosa.

DEMANDA: Diferentes cantidades que los consumidores estarán dispuestos y en condiciones de adquirir, en función de los diferentes niveles de precios posibles, en determinado período de tiempo. Lo cual es un elemento contingente.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA: Reducción de aranceles entre dos países que han logrado un acuerdo comercial en materia de acceso a mercado.

DUMPING: Práctica comercial que consiste en vender un producto en un mercado extranjero a un precio menor que el que tiene en el mercado interior.

ECONOMÍA: Es la ciencia que se ocupa del estudio de las leyes económicas que indican el camino que debe seguirse para mantener un elevado nivel de productividad, mejorar el patrón de vida de la población y emplear correctamente los recursos escasos.

EXPORTAR: Enviar géneros del propio país a otro.

GRAVAMEN: Carga. Obligación. Carga impuesta sobre un inmueble o sobre un caudal.

IMPORTAR: Introducir en un país géneros extranjeros.

IMPUESTO: Tributo o gravamen exigido por el Estado para fines públicos.

INFRAESTRUCTURA: Conjunto de equipamientos y labores terrestres dirigidos a facilitar el transporte por carretera, marítimo, aéreo o ferroviario.

INGENIO AZUCARERO: Corresponde al grupo de la industria azucarera colombiana ubicada en el valle geográfico del río Cauca, desde Santander de Quilichao, en el norte del Cauca, hasta la Virginia, en Risaralda. Su área de influencia cubre más de 30 municipios del Cauca, Valle del Cauca y El Viejo Caldas.

INVERSIÓN: Es el incremento al capital real de la sociedad, depende de factores como: la expectativa de ganancias, el avance tecnológico, el crecimiento de la población, la expansión del mercado, la política gubernamental, la evolución del comercio exterior, el descubrimiento de nuevos productos e incluso la estabilidad política de la nación.

MERCADO COMÚN: Forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio, armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo y permite la libre movilidad de la mano de obra y el capital entre los países miembros.

NORMAS TÉCNICAS, SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS: Acuerdo implantado por la OMC, cuyo único fin sea claramente constatable, proteger y garantizar condiciones idóneas para la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente, que puedan ser puestas en peligro o afectadas por el comercio internacional.

OFERTA: Diferentes cantidades que los productores estarán dispuestos y en condiciones de ofrecer en el mercado, en función de los diferentes niveles de precios posibles, en determinado período de tiempo.

PRECIOS DE REFERENCIA: Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

SALVAGUARDIA: Están autorizadas por el GATT/OMC y consisten en establecer una excepción temporal al régimen de liberalización cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan un daño grave a la producción nacional. La aplicación de salvaguardia obliga a no discriminar el origen de las importaciones, y además a compensar a las partes afectadas.

SISTEMA DE FRANJAS DE PRECIOS: Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia “piso” y un precio de referencia “techo” entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel general, cuando el precio internacional cae por debajo del nivel de la banda cambiaria y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

SUBVENCIÓN: Cantidad de dinero dada por el Estado a los productores o vendedores de determinados bienes o servicios de los sectores público o privado para obtener artificialmente una disminución del precio de venta o de coste.

TECNOLOGÍA: Aplicación de los nuevos conocimientos obtenidos por la ciencia al mejoramiento cualitativo y cuantitativo de la producción industrial, agrícola y ganadera.

UNIÓN ADUANERA: Es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. Además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un arancel externo común para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. Las uniones aduaneras suelen también permitir la libre circulación de personas y capitales por todos los territorios de los países miembros, lo que permite la libre adquisición de bienes de consumo y empresas de los ciudadanos de un país en el resto de los países pertenecientes al acuerdo comercial. El ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la Unión Europea.

UNIÓN ECONÓMICA: Es el máximo grado de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único banco central para todos ellos. La Unión Europea constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro.

ZONA DE LIBRE COMERCIO: Son los países firmantes del tratado donde se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona. De esta forma un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales pueden citarse la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte-NAFTA.

SIGLAS UTILIZADAS

ATPDEA: Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga. (Antes Ley ATPA).

ATPA: Preferencias Arancelarias Andinas.

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

NAFTA: “North American Free Trade Agreement”. Tratado de Libre Comercio Norteamericano. (Firmado por Canadá, México y Estados Unidos).

CAFTA: Tratado de Libre Comercio para Centroamérica. Firmado entre Estados Unidos, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

PIB: Producto Interno Bruto.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO

En términos generales, el universo al cual le serán aplicables las conclusiones a que se llegue, es el sector palmicultor colombiano, que tiene como fortaleza un gremio que cuenta con sólidas instituciones, ya que desde 1962 fue creada la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (Fedepalma).

Colombia es el primer productor de palma de aceite en América Latina y el cuarto en el mundo. La expansión del cultivo en Colombia ha mantenido un crecimiento sostenido. A mediados de la década de 1960 existían 18.000 hectáreas en producción y hoy existen más de 150.000 hectáreas en 54 municipios del país en cuatro zonas productivas:

Norte – Magdalena, Norte del Cesar, Atlántico, Guajira.

Central – Santander, Norte de Santander, Sur del Cesar, Bolívar.

Oriental – Meta, Cundinamarca, Casanare, Caquetá.

Occidental – Nariño

5.2 TIPO DE ESTUDIO

Descriptivo: lo que se pretende es describir de una manera clara y de fácil comprensión los conceptos con ayuda de tablas y cuadros comparativos.

Documental: con los elementos anteriores, se recopila la información mediante textos, opiniones y conceptos emitidos por Entidades del Gobierno e investigadores en el tema, la prensa, etc.

5.3 PROCEDIMIENTO

Con el objeto de fomentar la rigurosidad científica del trabajo a elaborar, se han determinado las etapas, objetivos y técnicas a desarrollar.

ETAPAS	OBJETIVOS	TÉCNICAS
Conceptualización del tema	Conformación del tema de investigación	Reuniones informales Entrevistas informales
	Conformación del anteproyecto	Reuniones informales con el tutor designado Entrevistas informales con el tutor
Sistematización de la información	Obtención de información de referencia	Textos bibliográficos Diarios económicos del país Lluvia de ideas
Análisis y síntesis del contexto	Obtener información del contexto	Conceptos emitidos por Entidades del Gobierno e Investigadores especialistas en el tema. Datos estadísticos e históricos, Internet.
Desarrollo de trabajo	Análisis documental	Relación de teoría con la información detallada en el proyecto.
Procesamiento y presentación de los datos para redacción	Realizar escrito borrador de informe final	Elaboración de tablas, gráficos y comentarios a los mismos.
Entrega informe final	Socialización trabajo final y resultados	Formalización del tema de investigación.

5.4 ANÁLISIS DE DATOS

Mi análisis será cualitativo y expresará en forma sintética la implicación del Tratado de Libre Comercio en el sector palmicultor colombiano, teniendo en cuenta el potencial, la problemática de competitividad y la sensibilidad de esta agroindustria.

5.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes primarias:

Entrevistas focalizadas a miembros o expertos del sector palmicultor.

Fuentes secundarias:

La fuente de información que se está utilizando en este tema de estudio, ha sido mediante la recolección de datos emitidos por Entidades del Gobierno; textos bibliográficos; conceptos y estudios emitidos por investigadores especialistas en el tema; la circulación de los distintos diarios económicos del país y la página Web.

Esta información es confiable ya que mediante estos datos se puede lograr comparar y analizar las posibilidades y debilidades que tiene nuestro país frente a esta negociación en materia agrícola, la capacidad de nuestros productos frente a los mercados externos distintos del café y el petróleo, así como poder llegar a una conclusión de todo lo que abarca este tema dentro de nuestro contexto social.

5.6 VARIABLES A OBSERVAR

- Comercio con Estados Unidos:

Importaciones desde EE.UU.

Exportaciones hacia EE.UU.

-Características del sector palmicultor como: área sembrada, producción en toneladas, empleo, costos, crecimiento anual de las exportaciones.

- Acceso a mercados

Elaboraré cuadros y tablas que reflejen datos históricos y comparativos con respecto al tema de estudio.

GLOSARIO

Competitividad: Habilidad de una nación para proveer un entorno que sustente la competencia de las empresas. Conjunto de políticas, procesos, instituciones y actitudes que aseguren acelerado y sostenido crecimiento de producto/habitante. Es la capacidad de un país, un sector, o una empresa particular, de participar en los mercados externos.

Estrategia: Es la creación de una posición singular y valiosa, competitiva y sostenible; eligiendo deliberadamente un conjunto de actividades diferentes para prestar una combinación única de valor.

Capital: cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad. Elemento o factor de la producción formado por la riqueza acumulada que en cualquier aspecto se destina de nuevo a aquella unión del trabajo y de los agentes naturales.

Humano: relativo al hombre o propio de él.

Gestión: efectuar acciones para el logro de objetivos.

Competencia: aptitud; cualidad que hace que la persona sea apta para un fin. Suficiencia o idoneidad para obtener y ejercer un empleo. Idóneo, capaz, hábil o propósito para una cosa. Capacidad y disposición para el buen de desempeño.

Gestión Por Competencia: Herramienta estratégica indispensable para enfrentar los nuevos desafíos que impone el medio. Es impulsar a nivel de excelencia las competencias individuales, de acuerdo a las necesidades operativas. Garantiza el desarrollo y administración del potencial de las personas, "de lo que saben hacer" o podrían hacer.

Aptitud: Característica biológica o aprendida que permite a una persona hacer algo Mental o físico.

Competencia laboral: Aptitud de un individuo para desempeñar una misma función productiva en diferentes contextos y con base en los requerimientos de calidad esperados por el sector productivo. Esta aptitud se logra con la adquisición y desarrollo de conocimientos, habilidades y capacidades que son expresados en el saber, el hacer y el caber-hacer.

Competente: Persona que posee un repertorio de habilidades, conocimientos y destrezas, y la capacidad para aplicarlos en una variedad de contextos y organizaciones laborales.

Conocimiento: Es el componente cognitivo que sustenta una competencia laboral y que se expresa en el saber cómo ejecutar una actividad productiva. Incluye el conjunto de teorías, principios y datos asociados al desempeño de la competencia laboral de que se trate.

Habilidad: Destreza y precisión necesaria para ejecutar las tareas propias de una ocupación, de acuerdo con el grado de exactitud requerido.

Nivel de competencia: Grado de autonomía y complejidad de conocimientos, habilidades y destrezas que son aplicados en el desempeño de una función productiva.

Puesto de trabajo: Conjunto de funciones desempeñadas por un individuo en el lugar de trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

	No. De pág.
INTRODUCCIÓN	28
1. ELEMENTOS PARA UNA APROXIMACION TEORICA A LA COMPETITIVIDAD: ESCENARIO ESTRATÉPEGICO DEL TLC.....	29
2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MAS CONOCIDO COMO TLC	37
2.1 ¿QUE ES UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).....	37
2.2 ¿CUÁL ES SU UTILIDAD?	37
2.3 ¿ENTRE QUIENES SE REALIZA?	38
2.4 ETAPAS NECESARIAS PARA QUE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO SEA APROBADO Y TENGA FUERZA DE LEY.....	38
2.5 ¿QUIENES PARTICIPAN EN LAS NEGOCIACIONES?.....	39
2.6 ¿CUALES SON LAS VENTAJAS DE FIRMAR UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO?	39
2.7 ¿CUALES SON LAS DESVENTAJAS DE FIRMAR UN TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?	40
2.8 EL ENTORNO EMPRESARIAL COLOMBIANO: PYMES – TLC	40
3 CARACTERISTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.	44
3.1 ANTECEDENTE DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR COLOMBIA	44
3.2 ¿POR QUE, UN TLC CON ESTADOS UNIDOS?.....	44
3.3 OBJETIVOS DE COLOMBIA EN LAS NEGOCIACIONES	45
3.4 TEMAS DE NEGOCIACION.....	46
3.5 NEGOCIADORES	48
4. EFECTOS DE UN LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AGRÍCOLA	51
4.1 DECLARACION DOHA	51
4.2 COLOMBIA EN CANCÚN.....	51
4.3 SEGÚN EL BANCO MUNDIAL	52
4.4 SEGÚN EL INTERNATIONAL FOOD POLICY RESEARCH INSTITUTE (IFPRI)	53
4.5 EL ENTORNO INTERNACIONAL.....	53
5. CONTRASTES ENTRE DOS LOGICAS DE POLITICA AGRICOLA LA NORTEAMERICANA Y LA COLOMBIANA.....	55
5.1 SUBSIDIOS.....	55
5.2 RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION Y PRECIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS	58
5.3 TASA DE PROTECCION EFECTIVA	59
6 RELACION DE PRODUCCION ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	60
6.1 COSTOS DE PRODUCCION Y FORMACION DE PRECIOS	60
6.2 NIVELES DE DUMPING.....	61

7	LOS EJES DE LA NEGOCIACION AGRICOLA ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.....	62
7.1	FÓRMULA DE SALVAMENTO.....	62
7.2	SALVAGUARDIA DE PAZ.....	63
7.3	DEMANDAS MÍNIMAS DE ACCESO.....	64
7.4	DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LEGISLACION SOBRE COMPETENCIA.....	66
7.5	AYUDA EN BIOTECNOLOGIA Y AGUA.....	67
8	IMPACTO DEL TLC EN EL SECTOR AGRICOLA COLOMBIANO.....	69
8.1	ACCESO A MERCADOS.....	70
8.2	OTROS TEMAS DE ACCESO A MERCADOS.....	72
8.3	CIFRAS DEL PACTO.....	75
8.4	POLITICA DE COMPETENCIA.....	80
8.5	LOS LOGROS PARA COLOMBIA.....	80
8.6	IMPACTO POSITIVO PARA BOGOTA.....	85
9	LA PALMA AFRICANA EN LA COSTA CARIBE COLOMBIANA.....	88
9.1	ANTECEDENTES DEL CULTIVO EN COLOMBIA.....	89
9.2	ASPECTOS GENERALES.....	92
9.3	UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LAS AREAS PRODUCTORAS.....	95
9.4	LOS CULTIVOS DE PALMA AFRICANA EN LA COSTA CARIBE.....	99
9.5	ALIANZAS PRODUCTIVAS Y SOCIALES.....	109
10	IMPACTO FISCAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	115
	CONCLUSIONES.....	123
	BIBLIOGRAFIA.....	¡Error! Marcador no definido.

Índice de tablas

	<i>No. De pág.</i>
Tabla 0. Relación individual-organización con base en competencia.....	32
Tabla 1. Relación entre costos de producción y precios internacionales en los Estados Unidos (promedio 2000-2002).....	58
Tabla 2. Tasa de protección efectiva Colombia: Aranceles y Tasas de Protección Efectiva.....	59
Tabla 3. Costos de producción Colombia y estados unidos.....	60
Tabla 4. Niveles de dumping de.....	61
Tabla 5. Ventas a Estados Unidos.....	81
Tabla 6. Bienes de Capital Desgravación de materias primas.....	86
Tabla 7. Potencial de tierras en Colombia para cultivar palma de aceite.....	97
Tabla 8. Área sembrada en palma de aceite por zonas 1995 - 1999.....	101
Tabla 9. Costa Caribe. Área sembrada en palma africana por municipios, 1998.....	102
Tabla 10. Área sembrada en palma africana según tamaño, 1998.....	103
Tabla 11. Densidad del empleo directo en las plantaciones de palma africana.....	105
Tabla 12. Área sembrada en palma de aceite por zonas 1995 - 1999.....	106
Tabla 13. Producción de la agroindustria de la palma de aceite, 1995-1998.....	108
Tabla 14. Estimación de la Pérdida Tributaria bajo Diferentes Escenarios de Desgravación.....	123

Índice de gráficas

	<i>No. De pág.</i>
Gráfica 0. Ventajas competitivas.....	32
Gráfica 1. Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura (PSE) en los Países de la los Países de la OEC.....	52
Gráfica 2. Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura (PSE) por país.....	55
Gráfica 3. Distribución del Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura	56
Gráfica 4. Estados Unidos Porcentaje Subsidios Estimados a la agricultura (Pse) Año 2001.....	56
Gráfica 5. Distribución del Equivalente del Subsidio al Productor (ESP) promedio 2000-200G2	57
Gráfica 9. IMPORTACIONES Desde Estados Unidos Enero-diciembre 2005 / Miles de dólares CIF....	76
Gráfica 10. EXPORTACIONES Hacia Estados Unidos - Principales productos Enero - diciembre 2005 / Miles de dólares CIF	77
Gráfica 11. BALANZA COLOMBIANA Enero-diciembre En miles de dólares FOB	77
Gráfica 12. INTERCAMBIO POR SECTORES Enero-diciembre 2005 Miles de dólares FOB	78
Gráfica 13. EXPORTACIONES INDUSTRIALES de Colombia a Estados Unidos	78
Gráfica 14. COMERCIO INDUSTRIAL Enero-diciembre en miles de dólares FOB	79
Gráfica 15. VENTAS A LA CAN Enero-diciembre En miles de dólares FOB.....	79
Gráfica 17. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Importaciones Enero-Diciembre En millones de dólares.....	85
Gráfica 18. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Balanza Enero-Diciembre En millones de dólares	86
Gráfica 19. Distribución del área sembrada con palma de aceite en Colombia.....	107
Gráfica 20. Rendimiento de la producción de aceite por zonas Promedio 1995-1999.....	109
Gráfica 21. Participación de las Exportaciones Agropecuarias y Agroindustriales hacia EEUU.....	117
Gráfica 22. Participación de las Importaciones Agropecuarias y Agroindustriales hacia EEUU.....	118
Gráfica 23. Participación de las Principales Exportaciones Agrícolas Colombianas en el Total de Importaciones por Producto de Estados Unidos (promedio 1998-2003).....	119
Gráfica 24. Participación de las Principales Importaciones Agrícolas de Estados Unidos en el Total por Producto de Colombia (promedio 1998-2003).....	120

INTRODUCCIÓN

Con el proceso, de la globalización los diversos tratados y convenios internacionales buscan un mejoramiento continuo comercial, económico y financiero de las diferentes naciones en pro del bienestar y el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, brindándoles oportunidades comerciales y de desarrollo agrícola, técnico y tecnológico, al abrirles nuevas fronteras para ofrecer sus productos o servicios.

El presente trabajo nace como una contribución a la búsqueda de alternativas de solución a los problemas sociales y económicos del país, más que todo a nivel rural, se convierte a su vez en un soporte que desde la academia se hace al desarrollo social y económico para adecuarse a los procesos de la globalización y competitividad.

A ningún país le es posible en la era actual desligarse del proceso de globalización, por el contrario el presente y futuro de toda economía local, nacional y regional es hacer frente a la globalización, ya que no ser parte de ella es ponerse en una situación marginal que trae consecuencias sociales y económicas muy graves, como el desempleo, la pobreza, la pérdida de autonomía.

Este estudio ha sido desarrollado con el objetivo de efectuar una evaluación del sector palmicultor en Colombia y el efecto que tendrá sobre él, el TLC. Es importante considerar que el primer sector de la economía tiene una posición estratégica en lo que tiene que ver con la seguridad alimentaria del país y es uno de los que más se puede ver afectado con el TLC con Estados Unidos por los subsidios que tiene éste país con sus productores agropecuarios.

Este proyecto ofrece algunos derroteros importantes académicos que permitirá desarrollar futuros estudios para precisar el impacto del TLC en la economía nacional. Por la actualidad del tema, por el mismo hecho de que el TLC está en proceso de ratificación y de que se trata de un hecho político, social y económico actual este estudio está enfocado más en sentido exploratorio y descriptivo.

En las paginas siguientes el lector encontrará los elementos esenciales del anteproyecto y posteriormente el desarrollo de la tesis por capítulos, por tratarse de un trabajo netamente académico no se ha presentado la información básica de la investigación o anteproyecto dentro de la introducción, sino que se presenta aparte con el fin de que el lector encuentre de manera más fácil cada una de las partes que integra este trabajo. La nomenclatura del anteproyecto se usa de manera independiente al resto del trabajo, que iniciará en la introducción y seguirá a partir del primer capítulo hasta las conclusiones y bibliografía.

1. ELEMENTOS PARA UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA COMPETITIVIDAD: ESCENARIO ESTRATÉGICO DEL TLC

Actualmente la competencia de los mercados, las condiciones y factores tradicionales, como la mano de obra, el acceso a recursos financieros y la materia prima, ofrecen ventajas competitivas menores que en el pasado. Las tendencias actuales exigen que los ejecutivos superiores de las empresas se planteen nuevos conceptos para sus organizaciones, es necesario que se cambie la actual forma de ver a las organizaciones.

Cómo primer paso es necesario visualizar a la empresa como un conjunto de recursos, capacidades y aptitudes centrales heterogéneos que pueden utilizarse para crear una ventaja con relación a otras empresas del mercado. Lo anterior supone que cada empresa tiene recursos y capacidades que no poseen otras empresas, al menos no en la misma combinación. Los recursos son la fuente de capacidades, algunas de éstas llevan al desarrollo de aptitudes centrales. Utilizando las aptitudes centrales, las empresas pueden desarrollar mejor sus actividades que sus competidores. En esencia, esta nueva panorámica basa la estrategia en términos de una posición competitiva única, más que en la eficacia operativa. Recursos, capacidades y aptitudes centrales. Para comprender mejor esta teoría es necesario definir los recursos, las capacidades y las aptitudes centrales que son la base de la ventaja competitiva.

Recursos.

Son los insumos en el proceso de producción de la empresa, que pueden ser tangibles o intangibles. Los recursos tangibles son los activos que se pueden ver y contar, la capacidad de pedir dinero prestado, las condiciones de su planta, etc. Generalmente el valor de los recursos tangibles se establece a través de los estados financieros. Los recursos intangibles van desde el derecho de propiedad intelectual, las patentes, las marcas registradas o dependen de ciertas personas con conocimientos prácticos, etc.

El valor estratégico de los recursos está determinado por el grado en que pueden contribuir al desarrollo de capacidades y aptitudes centrales y, finalmente, al logro de una ventaja competitiva.

Debido a que son menos visibles, y más difíciles de comprender o imitar, generalmente se utilizan los recursos intangibles como base de las capacidades y aptitudes centrales.

Capacidades.

Representan la habilidad de una empresa para aprovechar los recursos que se han integrado en forma intencional para lograr una condición deseada.

Las capacidades base de una empresa están dadas por las habilidades y conocimientos de sus empleados, por ello no se debe subestimar el valor del Capital humano en el desarrollo y aplicación de las capacidades y obviamente en la creación de las aptitudes centrales.

Algunas compañías han entendido que una de las ventajas competitiva más poderosas es el conocimiento absoluto. Algunas incluso consideran que el conocimiento es "la suma de lo que saben todos los empleados de una compañía y le da un margen competitivo en el mercado".

Aptitudes Centrales.

Como fuente de ventaja competitiva, las aptitudes centrales distinguen a una empresa en el nivel competitivo y reflejan su personalidad. Dichas aptitudes surgen con el tiempo a través de un proceso de organización que consiste en acumular y aprender a aprovechar los diversos recursos y capacidades. Como una habilidad para tomar acciones, las aptitudes centrales "... constituyen la esencia de lo que hace que una organización sea única por sus habilidades para ofrecer valor a los clientes durante un largo periodo".

No todos los recursos y capacidades de una empresa son estratégicos, es decir, que sirvan como fuente de ventaja competitiva, por ello es necesario que el administrador estratégico requiera conocer todos los recursos de su organización para utilizarlos en la creación de aptitudes centrales.

Existen cuatro criterios específicos que nos ayudan a determinar cuáles recursos y capacidades son aptitudes centrales.

- * Valiosa: Ayuda a la empresa a neutralizar peligros o aprovechar las oportunidades
- * Costosa de Imitar: las otras empresas no pueden desarrollarlas con facilidad
- * Rara: son poseídas por algunos de los competidores actuales o potenciales
- * Insustituible: no tienen equivalente estratégicos.

Si una capacidad cumple con estos cuatro criterios entonces estamos frente a una ventaja competitiva sostenible.

La Teoría de Recursos y Capacidades.

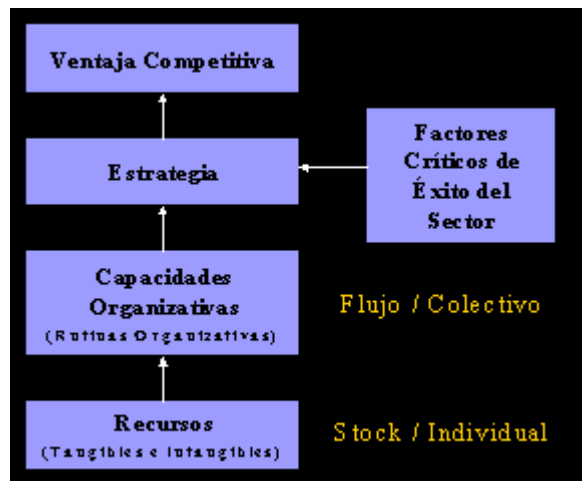
Procede del ámbito académico (se desarrolla en los años 80) y viene a ser la precursora de la Gestión del Conocimiento (años 90), concepto mucho más ligado a la práctica empresarial.

Partiendo del modelo de las cinco fuerzas de Porter (1982), herramienta fundamental para entender el entorno competitivo y los vectores que desde el exterior (competidores potenciales, productos sustitutos, proveedores, compradores y competidores en la industria) influyen en las empresas de un mismo sector, el análisis estratégico ha intentado investigar por qué dentro de un mismo sector se producen diferencias en el desempeño de las organizaciones. Por esta razón, el estudio de la estrategia avanzó hacia el paradigma de la estrategia basada en los recursos y capacidades que se poseen (enfoque interno), o los que se deben adquirir para poder competir. En definitiva, se pasa de un enfoque exterior a uno interior a la hora de fundamentar la creación de ventajas competitivas.

La Teoría de Recursos enlaza completamente con los conceptos asociados a la Gestión del Conocimiento. Ambos enfoques se centran en la generación de capacidades distintivas (también llamadas competencias fundamentales) a largo plazo. La realidad es que esas capacidades distintivas se basan en recursos y capacidades de carácter intangible.

Para que los recursos de una empresa sean realmente útiles deben ser adecuadamente combinados y gestionados para generar una capacidad. Así, podemos considerar que una capacidad organizativa es la habilidad de una empresa para llevar a cabo una actividad concreta (en grupo). La relación entre recursos, capacidades, estrategia y ventaja competitiva queda reflejada en la figura siguiente:

Gráfica No. 0 Ventajas competitivas



Fuente: Grant (1996)

El análisis de recursos y capacidades de la empresa se convierte en un instrumento esencial para el análisis interno y la formulación de la estrategia de la empresa (Navas y Guerras, 1998)

Existe otro marco de referencia para analizar los recursos y capacidades de las empresas a fin de descubrir las aptitudes centrales, el análisis de la cadena de valor.

Cadena de valor.

La cadena de valor se utiliza para identificar y evaluar los recursos y capacidades de la empresa. Estudiando sus actividades primarias y de apoyo, las compañías entienden mejor su estructura de costos y las actividades mediante las cuales pueden crear y captar valor.

La Teoría de la Gestión del Conocimiento nos aproxima a entender el recurso humano como una capacidad desarrollable, siendo susceptible de transformarse en una ventaja competitiva al paso del tiempo y bajo unos parámetros adecuados¹.

Gestión del conocimiento.

La Gestión del conocimiento es, en definitiva, la gestión de los activos intangibles que generan valor para la organización. La mayoría de estos intangibles tienen que ver con procesos relacionados de una u otra forma con la captación, estructuración y transmisión de conocimiento. Por lo tanto, la Gestión del Conocimiento tiene en el aprendizaje organizacional su principal herramienta. La Gestión del Conocimiento es un concepto dinámico o de flujo. Podemos agregar que la gestión del conocimiento es un conjunto de procesos y sistemas que permiten que el capital intelectual de una organización aumente de forma significativa, mediante la gestión de sus capacidades de resolución de problemas de forma eficiente, con el objetivo final de generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Capacidades organizacionales.

Aunque las personas suelen usar los términos “habilidad”, “competencia” y “capacidad” indistintamente, es necesario hacer algunas distinciones. En áreas técnicas, se habla de la competencia funcional de un individuo o de las competencias centrales de una organización; en cuestiones sociales, se dice de las habilidades de liderazgo de un individuo o de las capacidades de una organización. Con estas diferencias en mente, se pueden comparar los niveles de análisis individual y organizacional, así como los conjuntos de habilidades sociales y técnicas.

¹ Navas, J.E.; Guerras, L.A. (1998), “La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y Aplicaciones”, Porter, M. (1982), “Estrategia Competitiva”, Encontrado en http://www.gestiondelconocimiento.com/conceptos_recursosycapacidades.htm. Consultado en Enero de 2005.

Tabla No.0 Relación individual-organizacional con base en competencias

Técnica	Individual	Organizacional
	1 Competencia Funcional del individuo	3 Competencias centrales de la organización
Social	2 Habilidades de liderazgo del individuo	4 Capacidades de la organización

Fuente: Autora de la investigación

En esta tabla, la celda individual-técnica (1) representa la competencia funcional de una persona, como su experiencia técnica en marketing, finanzas o producción. La celda individual- social (2) se refiere a las habilidades de liderazgo de la persona; por ejemplo, fijar un rumbo, comunicar una visión, motivar a la gente. La celda organización –técnica (3) comprende las competencias técnicas centrales de una empresa. La celda organizacional (4) representa el ADN, la cultura y la personalidad subyacentes a una organización. Estas podrían incluir capacidades tales como la innovación y la rapidez.

Las capacidades organizacionales surgen cuando una empresa rinde sobre la base de las competencias y habilidades combinadas de sus individuos. Un empleado podría tener conocimiento técnico o demostrar habilidades de liderazgo pero la empresa como un todo podría o no poseer las mismas fortalezas si las posee, los empleados que sobresalen en estas áreas aumentarán su compromiso; y si no, podrían frustrarse). Adicionalmente, las capacidades organizacionales permiten a las empresas transformar su Know how técnico en resultados. Una competencia centr4al en marketing, por ejemplo, no agregará valor si la organización es incapaz de propiciar cambios.

No existe una lista mágica de capacidades adecuadas para cada empresa. Sin embargo, hemos identificado 11 que tienden a estar presentes en empresas bien gestionadas (tales empresas normalmente sobresalen en hasta tres de estas áreas, manteniéndose a la par del sector en las demás)

Cuando una organización cae bajo el promedio en cualquiera de estas 11 capacidades, la disfunción y la desventaja competitiva suelen manifestarse.

Talento: Sabemos atraer, motivar y retener a personas comprometidas y competentes. Los empleados competentes tienen las habilidades requeridas por los negocios de hoy y los del mañana; los empleados comprometidos despliegan esas habilidades de manera regular y predecible. La competencia surge a medida que los líderes compran (adquieren nuevo talento), construyen (desarrollan el talento existente), toman prestado (acceden a líderes de opinión a través de alianzas o sociedades), rechazan (marginan a los de bajo desempeño) y enlazan <conservan a los mejores talentos). Los líderes pueden obtener el compromiso de sus empleados garantizándoles que quienes contribuyan más recibirán más de lo que más

les importe. Medios para evaluar esta capacidad organizacional incluyen indicadores de productividad, estadísticas de retención (aunque es una buena señal cuando los empleados son contactados por firmas de reclutamiento), encuestas a los empleados y la observación directa.

Rapidez: Se ejecutan cambios rápidamente. La rapidez se refiere a la habilidad de una organización para reconocer oportunidades y actuar prontamente, se trate de incursiones en nuevos mercados, innovación de productos, nuevos contratos de trabajo o nuevos procesos de negocios. La rapidez puede ser detectada de varias maneras: por ejemplo, cuánto demora pasar del concepto a la comercialización, o de la obtención de datos sobre los clientes a cambios en las relaciones con ellos. Así como una alta rotación de inventarios indica que los activos físicos están siendo bien utilizados, los ahorros de tiempo son indicativos de mejoras en la productividad laboral y de un mayor entusiasmo y disposición a las oportunidades. Los líderes deberían considerar la creación de un índice de retorno sobre el tiempo invertido (ROTI, return-on-time-invested) para observar los tiempos consumidos, y el valor creado, por diversas actividades.

Mentalidad compartida e identidad coherente de marca: Se ha logrado que los empleados y clientes tengan imágenes y experiencias positivas consistentes de nuestra organización. Para estimar la mentalidad compartida, pídale a cada miembro de su equipo que conteste la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los tres principales aspectos por los que queremos que nos conozcan nuestros mejores clientes en el futuro? Mida el grado de consenso calculando el porcentaje de respuestas que iguala uno de los tres aspectos más mencionados. Hemos realizado este ejercicio cientos de veces, encontrando a menudo una mentalidad compartida de 50 a 60%; las empresas líderes se ubican en el rango de 80% a 90%. El siguiente paso es invitar a clientes clave a entregar feedback sobre la identidad de marca. A mayor grado de alineación entre las mentalidades interna y externa, mayor es el valor de esta capacidad.

Responsabilización: Se puede obtener un alto desempeño de los empleados. La responsabilidad por el desempeño se vuelve una capacidad organizacional cuando los empleados comprenden que el no cumplimiento de metas es inaceptable para la empresa. La forma de detectarla es examinando sus herramientas de gestión del desempeño. Al mirar un formulario de evaluación de desempeño, ¿puede usted deducir la estrategia de la empresa? ¿Qué porcentaje de los empleados es evaluado una vez por año? ¿Cuánto varía la compensación producto del desempeño del empleado? Algunas empresas proclaman una filosofía de pago por desempeño, pero conceden aumentos de compensación anuales que oscilan entre 3,5% y 4,5%. Estas empresas no están retribuyendo el desempeño.

Se puede decir que, con un aumento promedio de 4%, un rango ideal para reconocer tanto el bajo como alto desempeño sería o al 12%.

Colaboración: Se debe trabajar cruzando las fronteras organizacionales para ganar tanto en eficiencia como en apalancamiento. La colaboración ocurre cuando la organización como un todo obtiene eficiencias operativas a través de compartir servicios o tecnologías, de economías de escala o de compartir ideas y talento cruzando sus fronteras organizacionales.

Se ha comprobado que compartir servicios, por ejemplo, genera ahorros de 15% a 20% en los costos administrativos, manteniendo niveles aceptables de calidad. Considerando que una empresa de gran tamaño gasta en promedio unos US\$ 1.600 por empleado anualmente en administración, usted puede calcular el probable ahorro en costos de los servicios compartidos. La colaboración puede ser rastreada por toda la organización y entre equipos. Usted puede determinar si su organización es realmente colaborativa calculando su valor de desmembramiento. Estime lo que cada división de su empresa podría valer para un comprador potencial, luego sume esas cifras y compare el total con su actual valor de mercado. Como regla general, si el valor de desmembramiento es 25% más que el valor actual de mercado de los activos, la colaboración no es una de las fortalezas de su empresa.

Aprendizaje: Se pueden generar y generalizar las ideas con impacto. Las organizaciones generan nuevas ideas a través del benchmarking (esto es, mirar lo que otras empresas están haciendo), la experimentación, la adquisición de competencias (contratar o desarrollar a personas con nuevas habilidades e ideas) y el mejoramiento continuo. Estas ideas se generalizan cuando se desplazan a lo largo de fronteras temporales (de un líder al siguiente), espaciales (de un territorio a otro) o divisionales (de una estructura a otra). Para los individuos, aprender significa abandonar viejas prácticas y adoptar otras nuevas.

Liderazgo: Es posible instaurar líderes por toda la organización. Las empresas que continuamente producen líderes eficaces por lo general poseen un claro estilo de liderazgo: una noción común de lo que un líder debería ser, saber y hacer. Los líderes de estas empresas se distinguen fácilmente de los de sus competidores. Por ejemplo, los ex empleados de McKinsey consistentemente abordan la estrategia desde una perspectiva de consultoría única; se enorgullecen del número de alumnos que llegan a CEO de grandes empresas. En octubre de 2003, The Economist observó que 19 ex estrellas de General Electric inmediatamente agregaron, en conjunto, la impresionante cifra de US\$ 24.500 millones a los precios de las acciones de las empresas que las contrataron. Usted puede detectar el estilo de liderazgo de su organización monitoreando su reserva de futuros líderes. ¿Cuántos reemplazantes tiene para sus 100 principales empleados? En una empresa, la razón sustituto/estrella cayó de 3:1 a cerca de 0,7:1 (menos de un reemplazante calificado para cada uno de los 100 empleados). Viendo el daño en su reserva (le liderazgo, los ejecutivos de la empresa alentaron a los líderes potenciales a participar en equipos temporales, tareas interfuncionales y actividades de capacitación en acción, restaurando así el coeficiente sustituto/estrella a 1:1.

Conexión con el cliente: Se deben construir relaciones duraderas y de confianza con clientes seleccionados. Puesto que 20% de los clientes suele explicar el 80% de las utilidades, la habilidad de conectarse con estos clientes elegidos es una fortaleza. La conexión con el cliente puede provenir de equipos de cuenta dedicados, de bases de datos que registran preferencias o de la participación de los clientes en prácticas de recursos humanos como dotación, capacitación y compensación. Cuando gran parte de los empleados tiene un contacto o interacción significativos con clientes, la conexión se acentúa. Para monitorear esta capacidad, identifique sus cuentas clave y siga la

contribución de esos clientes importantes en el tiempo. Encuestas frecuentes de servicio también pueden entregar información sobre cómo los clientes perciben esa conexión.

Cohesión estratégica: Se sabe articular y compartir un punto de vista estratégico. La cohesión estratégica se produce en tres niveles...- intelectual, conductual y de procesos. Para detectar la cohesión en el intelectual, asegúrese de que todos sus empleados, desde el más alto hasta el más bajo, conozcan la estrategia y sepan por qué es importante. Usted puede reforzar este tipo de entendimiento compartido repitiendo mensajes simples, y medirlo observando cuán consistentes son sus empleados al responder sobre la estrategia de la empresa. Para estimar el grado de acuerdo estratégico en el nivel conductual, pregunte a los empleados cuánto tiempo invierten en apoyar la estrategia y si sus sugerencias de mejoras son escuchadas y puestas en práctica. En cuanto al nivel de procesos, invierta continuamente en procedimientos que sean esenciales para su estrategia.

Innovación: Es posible desarrollar nuevos contenidos y procesos. La innovación ya sea en producto, procesos administrativos, estrategias de negocios, estrategia de canal, alcance geográfico, identidad de marca o servicio al cliente se centra en el futuro más que en éxitos pasados. Entusiasma a los empleados, deleita a los clientes e inyecta confianza a los inversionistas. Esta capacidad puede ser rastreada a través de un índice de vitalidad (que registre, por ejemplo, los ingresos o utilidades generados por productos o servicios creados en los últimos tres años).

Eficiencia: Aprender a gestionar los costos. Aunque no es posible alcanzar la prosperidad ahorrando. Los líderes incapaces de gestionar los costos difícilmente tendrán la oportunidad de aumentar los ingresos. La eficiencia bien puede ser la capacidad más fácil de detectar².

En términos generales las empresas de todos los sectores de la economía colombiana deben prepararse para asumir el reto de la globalización y la competitividad, esto requiere control, conocimiento, gestión y aseguramiento de la claridad, productividad acorde a la metrología y los estándares internacionales, investigación aplicada a la productividad lo que requiere una comunicación y relación entre el sistema productiva y la academia.

El subsector palmicultor y la industria de aceites requiere innovación en la producción, en la comercialización, en el desarrollo de valor agregado al producto en términos de ser competitiva frente a los competidores externos.

Los gremios que reúnen a los cultivadores y productores requieren desarrollar estrategias alternas que modernicen y hagan más competitiva la cadena productiva convirtiéndola en cadena de valor para que todos se beneficien y para que el consumidor final sea satisfecho, esa es la mejor forma de ser parte real de un mercado internacional altamente exigente y competitivo.

² ULRICH, DAVE. y SMALLWOOD, NORM. (2004): Capitalizar las capacidades. Revista Harvard Bussines Review. Vol. 82 N° 6 Pag: 100-104.

2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MAS CONOCIDO COMO TLC

2.1 ¿QUE ES UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)³?

Es un acuerdo de voluntades no entre particulares sino entre gobiernos que llevan la representación legal y legítima de los estados, entendiendo por estado la triada de territorio, nación y poder público; mediante los tratados dos o más países fijan normas para realizar intercambio de productos, servicios e inversiones, sin restricciones y bajo condiciones de transparencia, respetando la libre iniciativa y la libre empresa, pilares librecambistas de la economía liberal o capitalista.

En general, los tratados de libre comercio se realizan bajo el concepto de que el texto de un contrato o acuerdo es ley para las partes, es decir, permanecen vigentes hasta que se cumple el plazo definido o una de las dos partes proponga a la otra su renegociación o terminación. Lo que puede ir variando en el tiempo es el desmonte de los subsidios o impuestos que benefician a unos productos particularmente.

La terminación de un tratado se realiza mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el Derecho Internacional, que se conoce como “denuncia” del tratado. Cuando una de las partes incumple los términos del tratado se puede solicitar la figura jurídica del arbitramento, para que un tercero neutral coadyuve y sea testigo de un acuerdo interparte

2.2 ¿CUÁL ES SU UTILIDAD?

Los Tratados de Libre Comercio se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de los productos de un país a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. También, el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. A la par que se da una liberalización y expansión de productos nuevos que posibiliten el aprovechamiento de nuevas tecnologías, ya que en todo el mundo se produce apalancado en el conocimiento aplicado.

Los tratados buscan dinamizar la economía y superar las crisis o recesiones que amenazan con colapsar el sistema productivo, la forma de acumular, de ahorrar, de desarrollarse la sociedad, sin embargo no siempre los tratados logran ese objetivo y terminan bajo fuerzas asimétricas donde unos se benefician y otros no.

³ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Oficina de Comunicaciones. Junio de 2004. Las 100 preguntas del TLC.

2.3 ¿ENTRE QUIENES SE REALIZA?

Cada país se encarga de definir si quiere hacer parte o no de los acuerdos comerciales que existen en el mundo. Y lo hace acorde a una racionalidad que tiene en cuenta costo/benéfico y dentro de una planeación táctica y estratégica porque no se trata de negociar por negociar sino de sacar utilidad, beneficio para la propia economía, por lo general los países buscan abastecerse de lo que no producen y de vender lo que producen cuidando su mercado interno y protegiendo al productor autóctono que es la base de la economía.

En el año 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sigla en inglés) entre 23 países, número que fue creciendo hasta llegar a 96, en 1988 Colombia ingresó. Sus principales objetivos fueron reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas que impedían la compra y venta de productos entre países. Igualmente, se permitió a los países llegar a acuerdos entre ellos e impulsar la cooperación y el comercio.

El GATT desapareció para darle paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1993, Colombia se hizo miembro desde 1995. La OMC tiene como objetivo administrar y controlar los acuerdos de libre comercio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los problemas comerciales que los estados miembros le presentan.

2.4 ETAPAS NECESARIAS PARA QUE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO SEA APROBADO Y TENGA FUERZA DE LEY

La Constitución Política contiene una serie de disposiciones respecto de las etapas necesarias para que un acuerdo comercial, del tipo TLC se convierta en Ley.

La Rama Ejecutiva, en cabeza del señor Presidente de la República, negocia y celebra el acuerdo. Una vez el TLC se ha firmado, pasa al Congreso de la República, quien debe emitir una Ley que apruebe o rechace lo acordado a través de una ley aprobatoria de tratado. Finalmente, la Rama Judicial, a través de la Corte Constitucional, verifica que la citada Ley esté conforme con lo establecido en la Constitución. Finalizado este trámite el TLC se convierte en Ley de la República y entra en vigor.

2.5 ¿QUIENES PARTICIPAN EN LAS NEGOCIACIONES?

En las negociaciones únicamente participan funcionarios pertenecientes a los gobiernos de los países involucrados. Pero las posiciones negociadoras son concertadas, en cada país, por el gobierno y la sociedad civil. En Colombia ha habido en la negociación del TLC una participación importante de los representantes de los gremios, el llamado cuarto de atrás.

Por otra parte, es necesario resaltar, que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es la entidad responsable de coordinar a las entidades del gobierno y al sector privado para llevar la voz de Colombia en las negociaciones.

La transparencia de las negociaciones ha sido vigilada por la Procuraduría General de la Nación. Igualmente, los ciudadanos tienen la posibilidad de participar en esta vigilancia a través de los mecanismos que, para ese efecto, están consagrados en la Constitución y la Ley.

Es importante considerar que los mismos gremios al estar relacionados con los dueños de los medios de comunicación se han encargado de darle cobertura y difusión a todas las rondas llevadas a cabo en la negociación del TLC.

2.6 ¿CUALES SON LAS VENTAJAS DE FIRMAR UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

Acuerdos de libre comercio, tipo TLC con Estados Unidos, MERCOSUR o CAN le pueden representar a Colombia múltiples beneficios, que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para su economía en conjunto. Entre esos beneficios potenciales tenemos:

- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y por tanto, en el nivel de ingreso per cápita, así como en el nivel de bienestar de la población.
- Una expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales.
- Un aumento de la competitividad de las empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.
- La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano.
- Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.
- Aumentos en la productividad gracias a la liberalización del comercio de servicios.
- Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de libre comercio con Brasil, Argentina, los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
- Mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el ALCA y la OMC.

Sin embargo, es importante recordar que los tratados de libre comercio no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan “sacarle jugo” a los tratados.

Es de anotar que en nada beneficia un tratado de este tipo al pueblo colombiano en general mientras en el país se siga manteniendo los niveles de exclusión y marginalidad que propician la concentración desmedida de riqueza y el hecho de que el sistema financiero ha crecido hasta tal punto que incluso se convierte en una amenaza para el mismo sistema productivo en la medida que absorbe la riqueza que debería quedar en manos de quienes materialmente si trabajan.

2.7 ¿CUALES SON LAS DESVENTAJAS DE FIRMAR UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

Es muy difícil hablar en términos generales de las desventajas inherentes a firmar acuerdos de libre comercio, ya que en la medida en que haya más flujos de comercio con menos obstáculos, los países se benefician. En este sentido, las desventajas de firmar un tratado de libre comercio dependen de las posiciones negociadoras esgrimidas por los países en las negociaciones, siempre que éstas no reflejen el interés de todos los afectados por aquellas.

Sin embargo es importante anotar: Un tratado de libre comercio que ponga en peligro la productividad y el empleo interno de un país es un error, porque termina el país débil subsumido por el fuerte, lo cual redundaría en desventaja también para el dominante en la relación, porque terminaría arruinando la economía del país pequeño y por ende cerrando a futuro cualquier posibilidad de negocio.

2.8 ENTORNO EMPRESARIAL COLOMBIANO FRENTE AL TLC

Para la contaduría pública se crea un reto y es tener que considerar la normatividad legal y técnica aplicada a la gestión y uso de la información contable y financiera, su proceso de levantamiento y de auditoría, dentro de un entorno de globalización de los mercados y de tendencia hacia la internacionalización estándar de normas contables y financieras que son cada vez más reconocibles para todos los participantes, no importa su ubicación geográfica, su tamaño o el sector de la economía en que se desempeñan.

Para las PYMES colombianas el acuerdo del TLC con Estados Unidos significa no ignorar la normatividad técnica y legal para el manejo de la información contable y financiera, uno de los aspectos que se da por sentado es que todas las empresas que participen en el mercado estadounidense deben hacerlo dentro del marco legal y técnico que existe para operar y no hacerlo, significa no poder participar en dicho mercado. Lo que demuestra la necesidad de conocer el entorno legal al respecto, los marcos técnicos NIIF, NIIC, ISO-9000⁴.

Los gremios que reúnen y representan a la mayoría de las empresas colombianas en sectores económicos estratégicos como la industria, el comercio y las exportaciones han estado pendientes de la negociación del TLC desde hace quince años, cuando se dio la primera apertura económica en Colombia y se iniciaba la negociación de este tratado comercial entre los Estados Unidos, México y Canadá que entró a regir el 1º de enero de 1994⁵.

Ante el compromiso asumido de no competencia desleal y colaboración por la ANDI, FENALCO Y ACOPI⁶ en el 2003, queda demostrado el interés de los empresarios colombianos por prepararse ante las contingencias que la negociación del TLC pueda representarles. Negociaciones que se iniciaron el pasado 18 de mayo de 2004 en Cartagena, entre los representantes de Colombia, el ministro de Comercio Exterior, Jorge Humberto Botero, el director del equipo negociador, Hernando José Gómez y Regina Vargo, líder de la delegación de Estados Unidos. Si se acogen las cifras económicas que manejan los gremios, la mayor parte de la producción industrial que abastece el mercado interno y sustenta las exportaciones hacia los países andinos como Ecuador, Perú y Bolivia, sin contar al segundo socio comercial más importante para Colombia, Venezuela, lo realizan las PYMES.

Esto significa que se han convertido en el sustento de la economía porque son la mayor fuente de empleo en el país, el gremio que reúne a los pequeños industriales ACOPI (Asociación colombiana de pequeños industriales), no sólo tiene una tarea enorme en materia de liderazgo, capacitación, reconversión industrial, apalancamiento en las TICs (tecnologías de la información y las comunicaciones) y aseguramiento de la calidad con un número aún no definido de empresas que se debaten entre la formalidad y la informalidad,

⁴ ¿Paquete chileno?

Tras un año de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Estados Unidos, los resultados para el país suramericano todavía no se ven. (07/02/2005)

⁵ No hay un solo norte

Muchas lecciones, pero también interrogantes, dejan las anteriores negociaciones comerciales. Vale la pena tenerlas en cuenta en la hora crucial del TLC con Estados Unidos. (Revista Semana 16/12/2004)

⁶ **ACUERDO UNIFICADO SOBRE BUENAS PRÁCTICAS INDUSTRIALES, COMERCIALES Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR** entre ANDI – ACOPI - FENALCO
<http://www.andi.com.co/Dependencias/Presidencia/Documento1223-03.htm>

sino que ha estado desde el principio de las negociaciones, en cabeza de su Presidente Juan Alfredo Pinto, pendiente y activo de los términos y alcances de la negociación que afecta en lo positivo y en lo negativo al gremio que representa. En palabras de él, el TLC implica un objetivo: *“ampliar el espectro de temas de estudio para las PYMES en el marco de la negociación y evitar que este sector se siga viendo con un enfoque meramente asistencialista”*⁷.

La llegada de nuevos productos, muchos de alto valor agregado a precios bajos, altamente competitivos frente a la oferta nacional, sería demasiado duro de asimilar por la industria colombiana⁸.

En lo que respecta a la agricultura los productores estadounidenses cuentan con subsidios que les permiten ser más competitivos a la par que tienen la ciencia y la alta tecnología a su favor, por el contrario el campo colombiano está diezmado por la violencia, por los problemas sociales como la pobreza y el desempleo y el hecho real de que el sistema especulador financiero se ha fortalecido a expensas del sistema productor.

En términos estructurales la principal desventaja de la industria colombiana no sólo con base en las PYMES sino también de las grandes industrias que recoge la ANDI (Asociación nacional de industriales) es la dependencia tecnológica, Colombia nunca ha creado una real infraestructura productiva, basada en una plataforma mínima de bienes de capital, sino que toda su maquinaria y sustento tecnológico es adquirido en el mercado estadounidense, europeo y en las últimas décadas en el mundo asiático, principalmente China, Corea y Japón. Para el presidente de la ANDI Luís Carlos Villegas Echeverri el TLC representa la necesidad de tener claridad de fondo sobre los supuestos de la negociación y no los mismos negocios en sí, posición que le llevó a decir recientemente ante los medios en la XI ronda: *"Vinimos fue por la respuesta de Estados Unidos al planteamiento andino sobre medidas sanitarias y fitosanitarias"*⁹.

Es claro que Colombia no puede competir realmente con la industria estadounidense, pero también es evidente lo que significa para el país que no haga parte del comercio mundial, y Estados Unidos es el primer mercado, quedará rezagado de cualquier posibilidad de progreso. Hasta cierto punto los mismos gremios son conscientes que adaptarse a las nuevas lógicas de producción que exige el mercado implica necesariamente un remesón que

⁷ <http://www.andi.com.co/Dependencias/Presidencia/Documento1223-03.htm>

⁸ [Por qué estamos contra el TLC](#)

Durante la inauguración de la primera ronda de negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, que se llevó cabo en Cartagena el pasado 18 de mayo, las centrales obreras protagonizaron varias protestas ante su inconformismo con el tema. Carlos Rodríguez, presidente de la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), explica a qué se debe su posición. (Revista Semana 21/05/2004)

⁹ **En XI ronda del TLC, Colombia pidió a Estados Unidos respuesta a su oferta agrícola** (Julio 18 de 2005)
Art.consultado en: <http://www.andi.com.co/>

traerá sufrimientos para unas empresas y réditos y satisfacciones para otras, todo dentro de un acomodamiento del sistema productivo colombiano a la realidad del mundo¹⁰.

Para los profesionales de la Contaduría pública en Colombia que se desempeñan como auditores, revisores y contadores, el escenario de la globalización que llega entre otras formas a través del TLC marca la necesidad de conocer todos los aspectos legales y técnicos de la competencia internacional requeridos por la profesión, ya que su trabajo se verá afectado por competidores altamente especializados en materia de auditoría, revisoría y contabilidad.

Para las empresas del sector palmicultor es necesario analizar el sector económico en el que se inscribe frente al TLC, situar aspectos históricos de su creación y evolución como el entorno competitivo que enfrentan en la actualidad. Para signar su derrotero en gestión contable y financiera con fundamento en estándares de calidad internacional. Aspectos que no alcanzan a ser desarrollados por este estudio, pero que se aportan como idea para que otros estudiantes e investigadores lo realicen.

¹⁰ Visión estratégica del TLC para Colombia Marta Lucía Ramírez, ex ministra de Defensa y presidente Ramírez & Orozco International Strategy Consultants, escribe sobre lo estratégico que resulta para Colombia firmar un Tratado de Libre Comercio (21/05/2004)

3 CARACTERÍSTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.

3.1 ANTECEDENTE DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR COLOMBIA

Colombia en el pasado ha firmado acuerdos de libre comercio con México y con todos los países de América del Sur.

Los cuatro tratados suscritos por nuestro país son los siguientes:

- La Comunidad Andina (CAN), que incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- El G-3, suscrito entre Colombia, Venezuela y México.
- El suscrito entre Colombia y Chile.
- El suscrito entre los países miembros de la CAN y los del MERCOSUR, que incluye a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

3.2 ¿POR QUÉ UN TLC CON ESTADOS UNIDOS?

Según lo que dicen analistas económicos internacionales, la macroeconomía comparada y los resultados obtenidos por países que han celebrado tratados de libre comercio y que han abierto sus mercados, estos acuerdos son una herramienta importante de crecimiento y desarrollo. Casos como los de México y Chile, que han firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos muestran que sus economías, han crecido notablemente, las exportaciones han aumentado, se ha generado más empleo y los salarios han mejorado. Lo que pone de manifiesto que se negocia con un propósito: mejorar la calidad de vida de la sociedad y permitir un desarrollo no sólo material sino que eso implique inversión social, mejor educación, mejore recreación, cultura y entretenimiento.

Para Colombia, juegan las siguientes razones:

- Permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo, el de Estados Unidos, en condiciones preferenciales.
- USA es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país.
- USA ha otorgado preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la llamada Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que permite que más de seis mil productos entren libremente a su país, pero sólo está vigente hasta el 31 de diciembre de 2006. De ahí en adelante, éstos

tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios. Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

- Se debe buscar diversificar las exportaciones, que otros productos no tradicionales, distintos al café, banano, confecciones, carbón y petróleo, los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.
- Colombia necesita complementar y compensar el bajo dinamismo en las ventas hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos y con alta capacidad de compra. Incrementar las exportaciones es incrementar la productividad y esa es la mejor manera de permitir el desarrollo del empleo.
- Los países que compiten con la oferta exportable de Colombia, han firmado acuerdos de libre comercio con EEUU, o están en proceso de hacerlo. Esto supone que los productos colombianos perderían participación en el mercado estadounidense y las empresas disminuirían su competitividad. Colombia requiere negociar un TLC que le garantice márgenes de preferencia, iguales o mejores a los de sus competidores.
- Adicionalmente, ante la eventualidad de una disminución de las reservas petrolíferas probadas del país y una declinación de las exportaciones petroleras a EEUU, es necesario que Colombia compense progresivamente una disminución de las mismas y aumente sus flujos de inversión extranjera.

3.3 OBJETIVOS DE COLOMBIA EN LAS NEGOCIACIONES

Los principales objetivos de la negociación para los empresarios y el Estado colombiano son:

- Contribuir al bienestar de la población a través de mejores empleos y un crecimiento económico basado en el aumento de las ventas al exterior (exportaciones).
- Ampliar las ventas de nuestros productos en el exterior y propiciar que sean comprados por el mayor número posible de países.
- Mejorar la venta de productos agrícolas en el exterior, teniendo en cuenta que estos deben entrar a los mercados de mundo con medidas especiales que los pongan en igualdad de condiciones frente a los demás países que protegen este sector.
- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear desventajas frente a los países que aplican ayudas.

- Tener medidas claras sobre algunas prácticas desleales que aplique determinado país y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos. Para ello es necesario que el país diga de forma clara y precisa cuáles son las reglas por las que los interesados en invertir en nuestro país se van a regir y no introducir frecuentemente cambios que los perjudiquen a ellos y a nosotros.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- Diseñar un sistema efectivo de solución de controversias. Tener claro cómo es que se van a solucionar los problemas que aparecen dentro de las negociaciones y quiénes los pueden resolver.

3.4 TEMAS DE NEGOCIACIÓN

**** Acceso a mercados:** Su objetivo principal es que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas o condiciones de viaje, almacenamiento y transporte desventajosas para el empresario y la calidad del producto. A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que puedan quedar excluidos de la negociación, por lo general se trata de productos relacionados con la seguridad alimentaria, la seguridad del medio ambiente y la seguridad nacional. Para esto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

**** Agricultura:** Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones. Máxime en países desarrollados como Estados Unidos donde se ha aplicado biotecnología a la producción agropecuaria y donde además se cuenta con un campo altamente tecnificado.

**** Servicios:** Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional. Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas. Colombia tiene en la industria turística uno de los sectores más importantes para desarrollar y ofrecer a los demandantes extranjeros de éste tipo de servicios.

**** Inversión:** Se busca establecer normas técnicas, justas, legales, legítimas, reconocidas, avaladas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados, pensando en la persona humana y no simplemente en la rentabilidad. Esto se hace con el fin de atraer el capital necesario para promover un desarrollo a escala humana. De la misma manera, se prevé proteger a los inversionistas colombianos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

**** Derechos de propiedad intelectual:** Son los derechos que tienen los creadores de trabajos intelectuales, como los compositores, escritores y entidades científicas de investigación, a la explotación económica de sus descubrimientos o invenciones.

Busca regular los aspectos de la propiedad intelectual que tienen que ver con el comercio. Sus tres ámbitos centrales son: derechos de autor, acceso a los recursos genéticos y propiedad industrial. Todos los países del mundo protegen en mayor o menor medida la propiedad intelectual, con el fin de incentivar la producción intelectual, la generación de conocimiento e investigación, el desarrollo de las artes y las letras, y la evolución científica y cultural en general. Sin embargo, la protección tiene que estar sujeta a límites claros y perentorios, con el fin de garantizar el acceso de toda la sociedad a los beneficios derivados de la creación artística, intelectual y científica.

Particularmente, merecen los derechos de los fabricantes de productos farmacéuticos los cuales requieren procesos muy costosos de investigación y desarrollo. Estos derechos se protegen con el fin de permitir la investigación necesaria para garantizar el desarrollo de nuevas y mejores drogas para combatir las enfermedades. Sin embargo, los mismos derechos deben estar estrictamente limitados por el Estado, con el fin de proteger el derecho fundamental de toda la sociedad a acceder a medicamentos a costos razonables.

**** Compras del sector público:** Se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

**** Subsidios, “antidumping” y derechos compensatorios:** Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes.

En cuanto a subsidios, se busca evitar que los países “financien”, a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos.

Respecto del “dumping”, es una práctica anticompetitiva en el comercio mundial de bienes, que se concreta cuando los países venden sus productos, en otros mercados, por debajo del valor con que los venden en su propio mercado, o por debajo del costo y gastos asociados a su producción y que generalmente causa un daño económico a las industrias de los países importadores porque afecta el mercado interno ya que los propios productores y oferentes nacionales no pueden sostener los precios de la competencia extranjera. En cuanto a las “medidas compensatorias”, son medidas que se autoriza tomar a los países, generalmente en la forma de aranceles, para compensar el daño generado por la importación de bienes provenientes de países exportadores que tienen prácticas desleales.

**** Política de competencia:** Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio, propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese comercio libre.

Por esto, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo.

Las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos, fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los Tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado.

**** Solución de diferencias:** Se pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países, que surjan como resultado de las relaciones comerciales fruto del tratado.

3.5 NEGOCIADORES¹¹

*** Colombia**

Cerca de 60 profesionales colombianos con experiencia en temas comerciales están en la negociación del TLC con Estados Unidos. El grupo está encabezado por Hernando José

¹¹ PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio Andino-E.U. Febrero 23 de 2005

Gómez (Jefe de negociaciones), nueve coordinadores y voceros temáticos. Los integrantes de cada grupo por sector son:

1. Agricultura - Felipe Jaramillo, Ricardo Torres Belmonte, Rafael Barbosa y Diana Socotá.

2. Servicios – Gabriel Duque, Diego Prieto, Neyibia Cuellar, Catalina Gaviria, Jairo Tiusabá y Juan Ricardo Ortega.

3. Propiedad Intelectual – Luis Angel Madrid, Javier Gamboa y Ma. Fernanda Hurtado.

4. Acceso a Mercados - Jairo Montoya, Luz Marina Monroy, Matha Trujillo, Abdul Fatat, Felipe Quintero, Piedad Orozco, Isabel Cristina Riveros, Elsa Ardila, Angela Húzgame, Luis Fernando Fuentes, Juan Carlos Rondón y Ma. Teresa Franco.

5. Compras Estatales - Doris Jurado, Javier Jiménez. En inversión: Silvia Constaín, Ana Lucia Noguera. En competencia: Santiago Cembrano y Juan Carlos Cadena.

6. Solución de Controversias – Ma. Clara Gutiérrez, Tatiana Quintero. Ambiental: Eduardo Muñoz, Pedro García, Alfredo Ramos.

7. Laboral - Liliana Oyuela. Cooperación: Ana María Rivera, Lina Ibáñez, Yelitza Cárdenas y Cecilia Delgado. Asesoría Jurídica: Juan Carlos Botero.

Hernando José Gómez – Ha sido Representante permanente de la misión de Colombia ante OMC; presidente de Camacol; codirector del Banco de la República; subdirector DNP; asesor del Gobierno en asuntos cafeteros y asesor de la Junta Monetaria.

Felipe Jaramillo – Actualmente es negociador internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Presidente de Negociación del Grupo de Negociación acceso a mercados del ALCA; ha sido Viceministro de Comercio Exterior y Director de Negociaciones comerciales.

Gabriel Duque – Negociador Internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Director de Desarrollo Empresarial del Departamento de Planeación Nacional; Director Ingeniería Industrial; Profesor de Cátedra de la Universidad de los Andes y Director y Coordinador de Ingeniería Industrial de la Universidad de los Andes.

Luis Angel Madrid – Es negociador del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; profesor teoría de las relaciones internacionales de la Universidad Sergio Arboleda; Jefe de División de Evaluación del Incomex.

Jairo Montoya – Actualmente trabaja en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como negociador internacional. Ha estado en el Banco Mundial como especialista de Alto

Nivel y ha sido Viceministro de Relaciones Exteriores y Asuntos Multilaterales y Director General de Organismos Multilaterales.

Doris Jurado – Asesora del Ministro de Comercio, Industria y Turismo y negociadora “Compras del S ctor Público” y “Comité de Asuntos Institucionales”; Jefe de la Oficina Jurídica; Secretaria General; Jefe del Grupo de Derecho Internacional del Ministerio; profesora de temas de Integración Económica de la Universidad Javeriana; Jefe de División de Intervenidas de la Superintendencia de Sociedades y Jefe de la Oficina Jurídica de la Corporación Financiera de Transporte.

Liliana Oyuela – Asesora de la Oficina de Asuntos Legales Internacionales- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Coordinadora de los postgrados en Derecho Público- Universidad Javeriana; Consultora en la Dirección de Seguimiento y Análisis Estratégico – Alcaldía Mayor de Bogotá; Dirección de Derechos Humanos – Programa de Protección a líderes sindicales y líderes en Derechos Humanos – Ministerio del Interior; Auxiliar Judicial – Consejo de Estado.

4. EFECTOS DE UN LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AGRÍCOLA ¹²

4.1 DECLARACIÓN DE DOHA

Partiendo de este documento, firmado por los representantes de sus entonces 146 países miembros en noviembre de 2001, del que forma parte Colombia y por ser un documento de particular relevancia como referente obligado para las negociaciones en curso, en el Tratado de Libre Comercio con USA de los tres pilares sólo se negociarían dos: acceso a mercados y subsidios a las exportaciones, quedando por fuera los internos, que son las dos terceras partes del total.

La declaratoria Doha resume en su artículo 13 su espíritu y propósito:

- *Art.13 “... nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones...”*

Esto tiene unas implicaciones enormes para la negociación porque se trabajará sobre aspectos externos pero no en profundidad sobre temas tan fundamentales como las cuotas de participación o el desarrollo de controles de calidad no previstos en el tránsito aduanero que puedan afectar finalmente la operación comercial.

4.2 COLOMBIA EN CANCÚN

Posteriormente a DOHA, llega el certamen de CANCÚN, donde sus puntos centrales son:

Objetivo: Mantener la Declaración de Doha

- El nexo entre los tres pilares es crucial en la reforma. La ambición de los países en desarrollo en acceso a mercados lo determinarán compromisos de los desarrollados en eliminación de subsidios a exportaciones y ayudas internas. En otras palabras, la reducción de aranceles es necesaria pero no suficiente, pues su efecto se anularía si simultáneamente no hay logros en los otros dos pilares.
- En consecuencia, Colombia reclama la eliminación total de subsidios a exportaciones y de ayudas internas que distorsionan el comercio.
- Mantener de manera plena la Salvaguardia Especial Agrícola.
- En las negociaciones debe quedar incluido el Tratamiento Especial y Diferenciado para los países en desarrollo, en cuanto se refiere a los plazos de desgravación y a los montos de la misma.

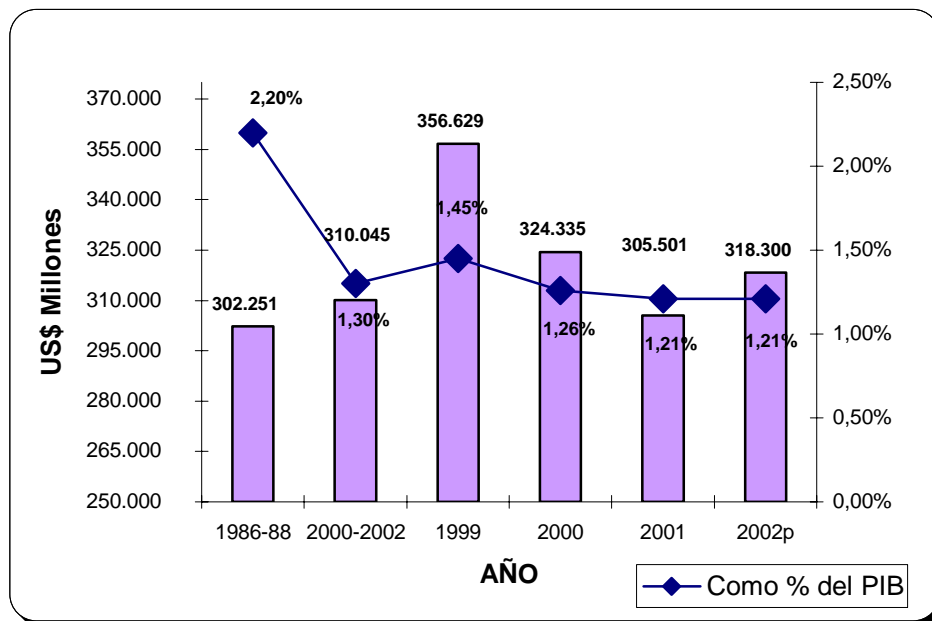
¹² Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. – El agro de cara al TLC. Junio 2004.

4.3 SEGÚN EL BANCO MUNDIAL

Si se eliminaran la protección y los subsidios que mantienen los países industrializados internamente, cuyo valor supera en seis veces el de la ayuda externa (US\$ 318.300 millones por año), hoy las exportaciones de las naciones pobres serían 24% más altas y sus ingresos rurales superiores en US\$ 60.000 millones anuales (ver Gráfica 1). Esto hace que los subsidios que mantiene el primer mundo sobre su productividad sean el principal escollo para la equidad y el desarrollo de los países pobres.

Según proyecciones autorizadas en el año 2015 los ingresos globales serían superiores en US\$ 500.000 millones, 60% de los cuales irían a los países en desarrollo, sacando de la pobreza a 144 millones de personas.

Gráfica 1. Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura (PSE) en los Países de la los Países de la OEC



Fuente: Agricultural Policies in OECD Countries. 2002

Pero el problema no es solo el de los subsidios sino la condiciones de productividad y competencia entre países en vías de desarrollo y países desarrollados, en primer lugar la brecha existente entre el desarrollo del primer mundo y el mundo no desarrollado es insalvable en el actual sistema de producción y acumulación de riqueza, por otra parte los productos del primer mundo son de alto valor agregado, resultado del desarrollo científico técnico y por ende más costosos, por su parte los países en vías de desarrollo se han

quedado en una oferta agrícola, pecuaria y energética, todos productos del primer sector, o en el área industrial priman las manufacturas y las confecciones, todos productos de menor valor agregado. Lo que hace que la balanza comercial y la balanza de pagos sea totalmente inequitativa.

4.4 SEGÚN EL INTERNATIONAL FOOD POLICY RESEARCH INSTITUTE (IFPRI)

En el caso de Colombia su balanza agropecuaria neta de hoy (exportaciones menos importaciones) sería más alta en US\$ 743 millones, y el 50% del aumento de sus exportaciones agropecuarias provendría de la liberalización total y genuina del agro en Canadá y Estados Unidos. Lo cual es utópico porque los mecanismos de defensa que tiene estos países para sus productores por el sistema de control biotecnológico y subsidios a la producción nos impide incursionar en los términos ideales en que se plantea.

4.5 EL ENTORNO INTERNACIONAL

Se amplían las brechas para:

1. No a la liberación de mercados – el mercado mundial de bienes de origen agropecuario.
 - 1.1 Ley Agrícola de Estados Unidos 2002 ó *Farm Bill*
 - 1.2 Política Agrícola Común 2003 - Europa ha rechazado la Declaración Doha y fortalece la protección ante la Ley Agrícola de Estados Unidos.

Los países desarrollados quieren libre comercio con los mercados foráneos pero no aplican la misma lógica con su mercado interno porque saben las consecuencias que tiene para su economía desproteger al productor o perder el mercado interno en manos foráneas.

2. Las negociaciones internacionales tienden a disminuir las barreras arancelarias, en tanto que se incrementan las no arancelarias y se mantienen o aumentan las subvenciones internas y los subsidios a las exportaciones. Estados Unidos busca acceso a mercados mediante eliminación de aranceles y demás medidas de frontera, pero sin reducción de sus ayudas internas. En consecuencia, la OMC en Cancún colapsa.

Unas medidas no arancelarias mucho más efectivas son los controles sanitarios y las limitaciones fitosanitarias, en el caso de las frutas y las hortalizas o el mismo mercado de la carne, lo cual pone en desventaja a los productores colombianos frente a los productores locales.

3. Las propuestas de los países en desarrollo en el plano multilateral (OMC, Cairns, G-20) no sobreviven ante las que les plantean en el plano bilateral (TLC's) los más avanzados.

Hay una inequidad porque los países desarrollados negocian entre sí su propio desarrollo y los países pobres son arreglados para que subsistan pero no se desarrollen ya que ellos son en su condición el sustento de la riqueza.

4.5.1 Ley Agrícola de Estados Unidos 2002 o Farm Hill. Estableció subsidios de US\$ 180.000 millones entre 2003 y 2009, superiores en un 80% a los que estuvieron vigentes durante 1996 y 2002. En virtud de dicho estatuto, el monto de los pagos directos (pagos fijos anuales por tonelada), fue:

- Para cereales, oleaginosas y algodón (cultivos de ciclo corto): el monto se elevó. Se incluyen por primera vez la soya y otras oleaginosas, y crece la protección al algodón incrementándose hasta superar la suma de US\$ 4.000 millones por año.
- Para leguminosas, maní y a otros bienes, se extendió el programa de créditos de mercadeo (pagos por diferencia entre la tasa del crédito y precio local de mercado, cuando el primero es mayor que el segundo).
- se regresó al sistema de pagos anticíclicos, anteriormente denominados *deficiency payments*. Cuando el “precio efectivo” que recibirá el agricultor es menor a un “precio objetivo”.

Lo anterior muestra de manera clara porque para los productores agrícolas y pecuarios colombianos el TLC con los Estados Unidos en virtud del sistema de subsidios que tiene los productores allá no es una negociación que los beneficie abiertamente, caso de la palmicultura, los cereales, los cuartos de pollo, son temas muy sensibles que pueden significar de manera clara que los Estados Unidos no negocia tratados para perder sino para fortalecerse y proteger su economía.

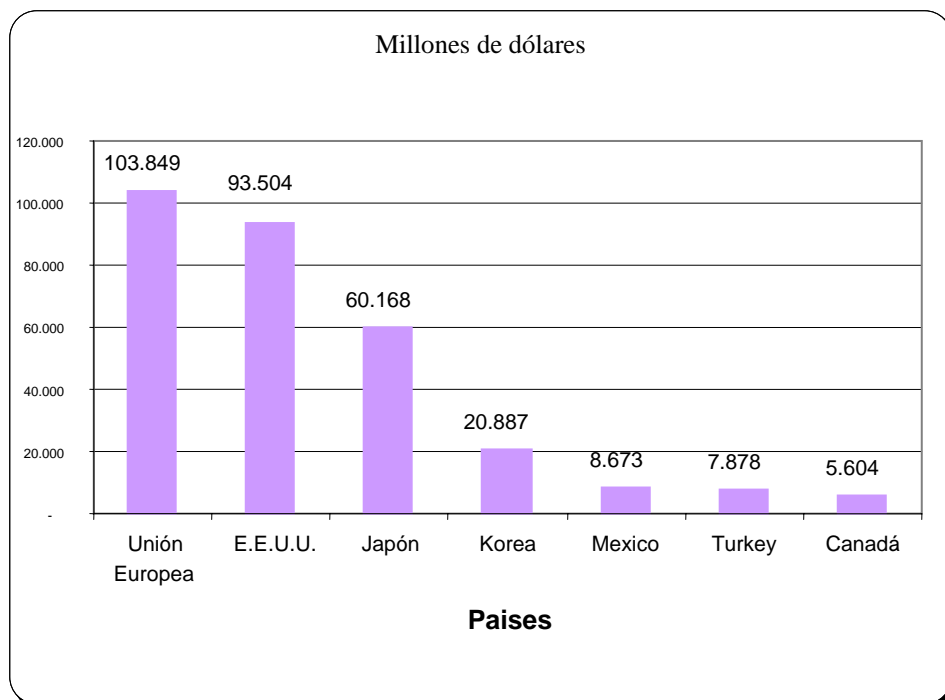
5. CONTRASTES ENTRE DOS LÓGICAS DE POLÍTICA AGRÍCOLA LA NORTEAMERICANA Y LA COLOMBIANA

5.1 SUBSIDIOS

Este es un tema sensible respecto del cual la posición de Colombia es que se deben eliminar o disminuir todo tipo de subsidios tanto a la producción como a las exportaciones agrícolas en los Estados Unidos, cuyo resultado sea el de generar distorsiones del comercio que afecten negativamente a los agricultores colombianos. Lo cual es una pretensión ingenua porque eso es precisamente lo que nunca hará estados Unidos, abrir sus puertas y desproteger a sus productores.

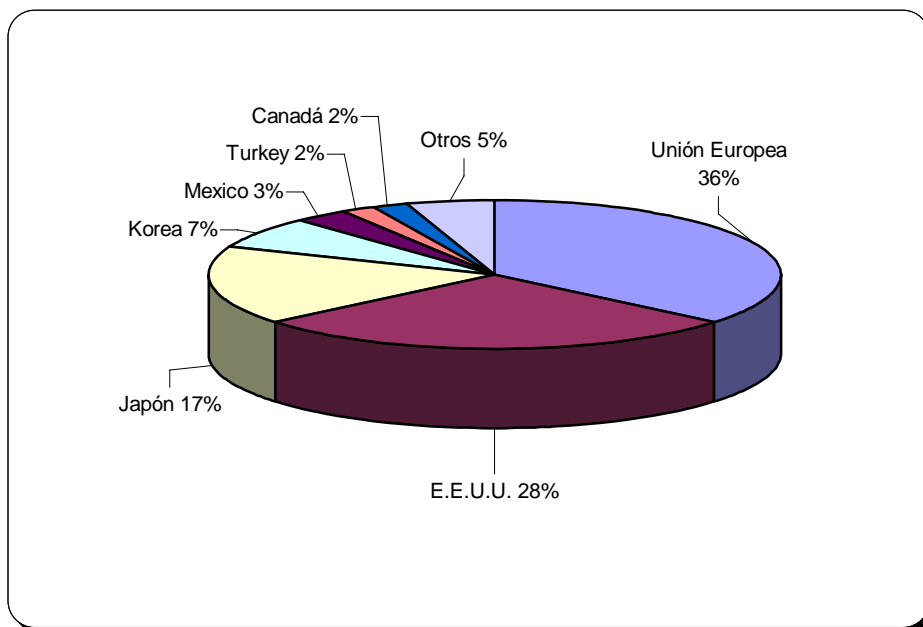
Si la eliminación de los subsidios que distorsionan los precios internacionales no es posible en el corto plazo, Colombia velará por el mantenimiento de mecanismos que permitan corregir las distorsiones en los precios internacionales, como las franjas de precios, de manera que se garantice la protección de los agricultores nacionales de situaciones inequitativas de competencia provenientes de países desarrollados (ver Gráficas 2 al 5).

Gráfica 2. Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura por país



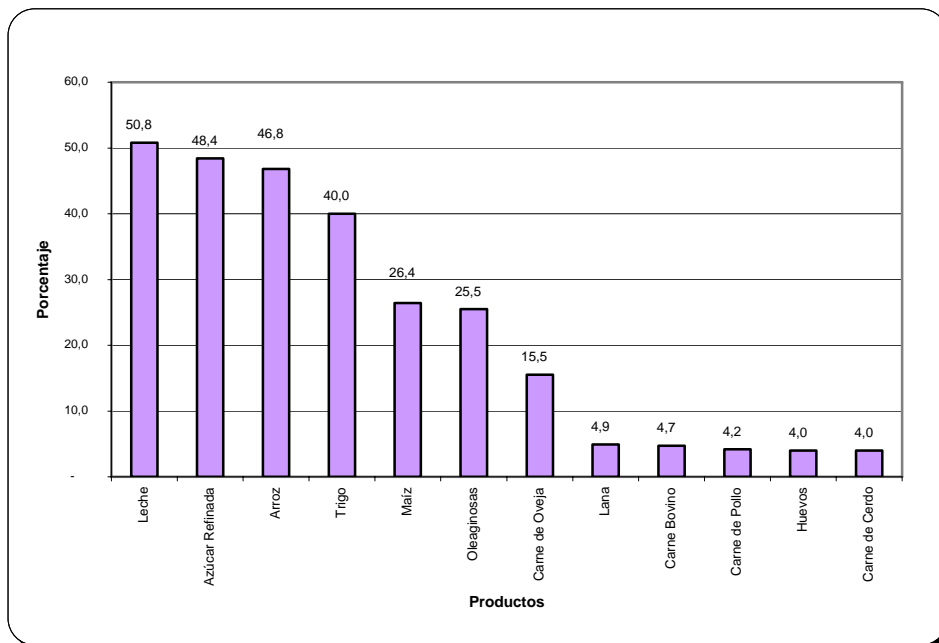
Fuente: Database OECD, 2002.

Gráfica 3. Distribución del Total de los Subsidios Estimados a la Agricultura (PSE) 2002p= 318.300 US\$ mn



Fuente: Database OECD, 2002.

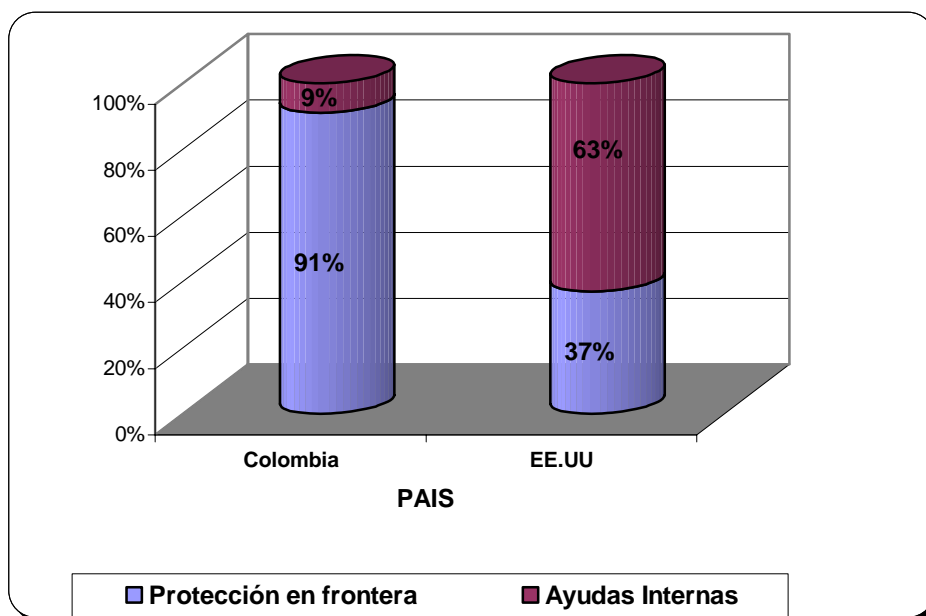
Gráfica 4. Estados Unidos Porcentaje Subsidios Estimados a la agricultura (Pse) Año 2001



PSE (%): Transferencia de contribuyentes y consumidores como porcentaje del ingreso bruto de los agricultores.

Fuente: Database OECD, 2002.

Gráfica 5. Distribución del Equivalente del Subsidio al Productor (ESP) promedio 2000-200G2



Fuente: OECD, USDA y cálculos de Minagricultura

El tema más sensible y que no es parte de la negociación paradójicamente es el de los subsidios o subvenciones que Estados Unidos tiene para proteger su economía interna en el sector agrícola, ya que es un tema prioritario su seguridad alimentaria y base importante de la economía interna, aunque no debe olvidarse que la base que soporta la economía estadounidense es la industria y principalmente la industria militar.

Mientras en Colombia el campo está disminuido por la violencia, los cultivos ilícitos y la especulación financiera sobre los productores, en Estados Unidos un productor agrícola es un empresario prospero. El paso que está dando Colombia con el TLC sino protege la economía interna puede significar en muy corto tiempo la caída en barrena de los productores agropecuarios, lo cual tendría un efecto catastrófico sobre toda la economía, porque en Colombia sigue siendo el primer sector económico el primario.

El tratado de libre comercio debe examinarse de manera ponderada no sólo por quienes tienen toda su apuesta en la intermediación y la comercialización sino en los productores que serán en un momento los más afectados, el empleo en el campo no aumenta hace muchos años y por el contrario existe el fenómeno del desplazamiento que lleva a que los campesinos en edad productiva o con una unidad de producción abandonen su parcela y lleguen a engrosar los cinturones de miseria de las grandes ciudades, éste es un fenómeno que debe corregirse lamentablemente en la marcha del TLC, pero ciertamente el campo colombiano no puede ser competitivo frente a la economía estadounidense y el sistema de subsidios que tienen los productores primarios en los Estados Unidos, frente a un

campesinado en Colombia, pobre, inculto, desorganizado y donde los gremios que existen tienen un control sobre el mercado interno que se vería seriamente comprometido, lo cual puede significar mayores problemas sociales.

5.2 RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION Y PRECIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Tabla 1. Relación entre costos de producción y precios internacionales en los Estados Unidos (promedio 2000-2002)

(Dólares corrientes)					
Producto	Costo de Producción al productor US\$/T	Subsidio al productor	Precio Internacional al productor US\$/T	Pérdida / Precio (1)	ESP / Precio
Remolacha azucarera (2)	250	174	139	80%	125%
Arroz paddy	187	99	100	87%	99%
Leche líquida	369	148	161	128%	92%
Algodón (3)	1,733	576	842	106%	68%
Trigo	195	74	113	73%	66%
Sorgo	214	53	83	159%	64%
Cebada	183	60	106	72%	57%
Maíz	99	28	82	21%	34%
Soya	231	50	175	32%	29%

Fuentes: OECD, USDA y Cálculos del equipo consultor MADR.

(1) Pérdida = costo menos precio internacional al productor.

(2) En equivalente de azúcar blanco (factor de conversión = 6.25 toneladas de remolacha para producir una tonelada de azúcar blanco)

(3) El ESP (Equivalente del Subsidio al Productor) del algodón es una estimación del equipo consultor.

5.3 TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA

Tabla 2. Tasa de protección efectiva Colombia: Aranceles y Tasas de Protección Efectiva

Colombia: tasas de producción y comercio con Estados Unidos			
DESCRIPCIÓN	Arancel Nominal	Arancel Efectivo 2002	Protección Efectiva
TOTAL	10,53	7,57	15,60
SECTOR AGROP.,CAZA Y PESCA	10,71	18,38	8,75
SECTOR MINERO	6,67	4,90	7,51
SECTOR INDUSTRIAL	14,2	6,39	30,54
PROD ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	18,16	18,05	41,23
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR	17,69	11,73	37,54
INDUSTRIA MADERERA	14,79	11,34	34,62
FABRICACIÓN DE PAPEL Y SUS PROD.	13,43	10,65	25,34
FABRICACIÓN SUSTANCIAS QUÍMICAS	11,14	6,90	8,74
MINERALES NO METÁLICOS	14,54	10,71	29,42
METÁLICAS BÁSICAS	10,7	8,70	31,85
MAQUINARIA Y EQUIPO	11,93	4,60	33,84
OTRAS INDUSTRIAS	15,43	13,73	32,27

Fuente: Cálculos DNP-DEE

6 RELACIÓN DE PRODUCCIÓN ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

6.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FORMACIÓN DE PRECIOS

Tabla 3. Costos de producción comparados entre Colombia y Estados Unidos

(Dólares por tonelada)			
PRODUCTO	Estados Unidos 2002	Colombia Promedio 2003 (1)	Colombia - Zona de menores costos 2003 (2)
ARROZ	186	171	158
SOYA	238	277	190
MAIZ	96	142	114
ALGODÓN FIBRA	1,766	1,168	926
TABACO RUBIO	3,825	1,377	1,377

Fuentes: USDA y Cálculos del equipo consultor MADR.

Los costos en Colombia se convierten a dólares con la tasa de cambio promedio de 2003.

(1) Promedio simple de las zonas analizadas.

(2) Corresponde a las siguientes zonas: arroz riego, Meta; soya, Altillanura (sabana mejorada); maíz, Córdoba; algodón, Tolima-Huila (tecnología de punta); tabaco rubio, Santander.

6.1.1 La Formación de Precios Estados Unidos y la Unión Europea, que tienen las dos terceras partes de los subsidios agrícolas del mundo, son los reales formadores de los precios internacionales de los bienes agropecuarios más sensibles, entre ellos leche, azúcar, arroz, maíz y algodón, en cuya producción, bajo condiciones de un comercio genuino y totalmente libre de subsidios, cuotas, demás restricciones, y sus consecuentes distorsiones, varios países en desarrollo podrían, con tecnología adecuada, llegar a ser muy competitivos, entre ellos Colombia.

Esto explica varias cosas, en primer lugar quienes tiene la responsabilidad real sobre el hambre en el mundo; la realidad que mientras ellos practican el proteccionismo en sus propias economías son los evangelizadores del libre cambio en los mercados que quieren penetrar.

6.2 NIVELES DE DUMPING

Tabla 4. Niveles de dumping de Estados Unidos en el Mercado internacional.

Promedios 2002				
<i>Porcentaje de la medida de inferioridad de los precios de exportación con relación a sus reales costos de producción exportación con relación a sus reales costos de producción</i>				
ALGODÓN	TRIGO	ARROZ	SOYA	MAIZ
61%	43%	35%	25%	13%

Fuente: Institute for Agricultural and Trade Policy (IATP), Febrero 2004.

Con este sistema de competencia desleal es muy difícil competir, sobre todo al pequeño productor local que es quien paga los costos más altos de producción y quien produce a debe, por lo que termina parte importante de sus recursos y en manos de los bancos, el pobre para producir se endeuda y por ende sus utilidades reales son inferiores. Ante este hecho de competencia desleal no ha habido ordenamiento jurídico o disposición internacional que le ponga freno porque de la guerra en caliente se pasó a la guerra fría y en el marco de la Guerra al terrorismo y la globalización se vive otra guerra y es la de los mercados, los ricos venden a debe e incluso a pérdida para reventar las pequeñas economías y crear relaciones de dependencia donde ellos se hacen monopólicos, parte de ser los satisfactores únicos de las necesidades, como los alimentos, o quien controla el suministro de los recursos energéticos de un país es quien tiene el poder político real y efectivo.

7 LOS EJES DE LA NEGOCIACIÓN AGRÍCOLA ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.¹³

7.1 FÓRMULA DE SALVAMENTO ANTE EL PROTECCIONISMO

Colombia busca una cláusula mediante la cual Estados Unidos se comprometa a eliminar en la OMC – o, si fuere el caso, en otro escenario multilateral equivalente-, sus ayudas internas, antes de que finalice el período de transición que pactemos. Pues, como se dijo anteriormente, ni su eliminación, ni siquiera su reducción, harán parte de la agenda de las negociaciones dentro del marco del TLC, limitándose únicamente a los otros dos pilares, esto es acceso a mercados y subsidios a las exportaciones.

Si al término de ese lapso no se ha alcanzado aún la supresión de sus ayudas internas en el ámbito de la OMC, que representan las dos terceras partes del total de sus subsidios a sus agricultores – que a su vez superan la tercera parte del valor bruto de la producción agropecuaria norteamericana – Colombia requerirá aplicar una “fórmula de salvamento” materializada en:

a) Mecanismos de estabilización de precios iguales, similares o equivalentes al actual sistema de franjas, derechos *antidumping* automáticos, derechos compensatorios, aranceles específicos, contingentes arancelarios, cláusulas automáticas de salvaguardia especial, o combinaciones de tales instrumentos, que operarían tanto durante como después del lapso aludido en caso de que las importaciones de Estados Unidos continuaren llegando con precios por debajo de sus reales costos de producción, efecto directo de tales ayudas internas, y en volúmenes que amenazaren o pudieren causar grave daño a la producción y el empleo rural nacional.

El problema además se convierte en que tan bien se está capacitado para detectar el dumping, ya que en muchos casos las cifras que se manejan oficialmente que son las que realmente se tiene acceso están elaboradas precisamente para ocultar eso. Además no se debe olvidar que en el desarrollo permanente de la técnica y la tecnología aplicadas a la producción se está dando un avance continuo en la disminución de los costos directos de producción, caso contrario, al de los productores colombianos que manejan tecnologías rezagadas y donde además Colombia es dependiente de bienes de capital y el recurso humano asociado a la productividad agrícola es en su gran mayoría no capacitado.

b) En cuanto a la discusión acerca de la condición inequitativa de los subsidios o ayudas internas, todas aquellas que estén dirigidas a sostener o favorecer la producción de renglones transables internacionalmente, sin duda lo son. Bien lo ilustra el caso del algodón, tales subvenciones, que superan, los US\$ 4.000 millones anuales, les han

¹³ Ibid., p42.

permitido a sus productores colocar la fibra en los mercados externos muy por debajo de sus costos reales, como si fueran subsidios puros a las exportaciones. O, similarmente, cuando se trate de renglones importables, les ofrecen la oportunidad de neutralizar o anular la fuerza competitiva de los cultivadores más eficientes del exterior, como sucede por ejemplo con las subvenciones a las oleaginosas, especialmente la soya, US\$ 4.352 millones, que impiden la entrada del aceite de palma aún sin aranceles, o las especiales para la elaboración de alcohol carburante a partir del maíz, US\$ 1.400 millones adicionales a las generales de US\$ 8.300 millones para los cultivadores del cereal, que contrarrestan la competitividad del producido a base de caña.

En contraste, existen unas cuantas ayudas que no distorsionan los precios internacionales, como por ejemplo, en nuestro propio país, las comprendidas en el programa de guardabosques, financiado con recursos de la cooperación internacional, orientado a compensar a los campesinos que se hayan comprometido a dejar los cultivos de uso ilícito y, en cambio, a cuidar la regeneración de la selva destruida por la expansión de aquellos.

Sin embargo la actividad de guardabosque no es en términos económicos un avance en la productividad sino que su efecto se reduce a preservar el medio ambiente y que los estadounidenses inviertan poco para obtener mucho y es su interés en controlar la producción de droga, no debe olvidarse que la sociedad estadounidense ha entrado en un proceso de decadencia y allí las personas se han vuelto adictas a las drogas y a todo, incluyendo el Internet, el sexo, la comida, lo cual es síntoma de un malestar social que no ha podido solucionar la riqueza.

c) En cuanto a los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del Export Enhancement Program. Y, a cambio, deberá *disciplinar* los créditos para financiar las exportaciones a nuestro país únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado.

Este último punto es realmente utópico, Estados Unidos no negocia sobre su estabilidad económica y la protección de su sistema productivo primario, la pretensión de que Estados Unidos va a bajar los subsidios o a suprimirlos para negociar con Colombia es un acto demagógico de negociación, pero en la práctica es imposible que se de. No debe olvidarse que respecto a la frase América para los americanos, debe entenderse que los estadounidenses son los que se consideran americanos.

7.2 SALVAGUARDIA DE PAZ

Dadas las características consideradas, la pobreza y dependencia del agro nacional, su conflicto armado y social y el flagelo de las drogas y de la violencia indiscriminada, el período de transición que se pacte debería ser más prolongado que el acordado con Chile (doce años), y aún que el de México en NAFTA (de quince años). Por otro lado, el monto y

el ritmo del eventual desmonte de sus medidas de protección en frontera, deberá ser aún más reducidos que bajo las condiciones de un Tratamiento Especial y Diferenciado.

7.3 DEMANDAS MÍNIMAS DE ACCESO

En materia de acceso de nuestra agricultura al mercado norteamericano Colombia seguirá un tratamiento rigurosamente recíproco. En tal sentido, ha presentado al igual que lo ha hecho Estados Unidos ante nosotros, sus principales intereses materializados en un conjunto de demandas mínimas, aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor. Lo cual no parece ser muy contundente y eficaz frente a la enorme capacidad que tienen los Estados Unidos en materia de propiedad intelectual, patentes, derecho marcario y su experiencia en negociación en todo el mundo. Veamos en detalle, esas demandas consideradas mínimas:

- **APTDEA** (Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga). Convertir la totalidad de las preferencias temporales concedidas a Colombia en un tratamiento estable y permanente, sin sujeción a condicionamientos discrecionales o periódicos, como ha ocurrido hasta el presente.

- **AZUCAR**. Restricciones (cuotas). Aumento de la cuota anual de 25.000 toneladas (que representa menos de una centésima parte de la producción nacional), a un volumen resultante del promedio de las cuotas dejadas de utilizar por los demás países beneficiarios durante los últimos años. Y, tras incrementos adicionales, la liberación total, sin aranceles ni cuotas, en un breve término. El libre acceso para el azúcar resulta esencial no sólo para salvar esa industria tan competitiva y a los 1.600 cañicultores que la abastecen, sino fundamentalmente para sacar de la miseria a los 350.000 compatriotas que viven de la producción de panela, la agroindustria más importante de los pobres rurales de la nación, afectada en extremo por la competencia desleal, como sucede en la actualidad.

- **BIOETANOL Y BIODIESEL**. Aranceles (y subsidios). Eliminación del arancel y de los impuestos adicionales para los alcoholes etílicos o mezclas que lo contengan, y que se destinen a uso como combustible, o para producir mezclas con gasolina a fin de ser usadas como combustible; así como para los licores hechos a base de alcoholes etílicos obtenidos de fuentes de biomasa, como los rones elaborados a base de caña.

Similar al caso del bioetanol, libre acceso para diesel de origen de biomasa o para mezclas que lo contengan (más concretamente el proveniente del aceite de palma), con destino a uso como combustible, o para producir mezclas con diesel de origen fósil a fin de ser usadas como combustible.

- **CARNE DE BOVINO, LECHE Y DERIVADOS LÁCTEOS**. Barreras sanitarias y cuotas. Adopción del principio de regionalización de las zonas libres de aftosa con

vacunación, así como de otras enfermedades, de suerte que mediante la fijación de una cuota significativa con incremento gradual y sin aranceles a lo largo del período de transición hasta su liberación total, Colombia pueda comenzar a efectuar sus exportaciones de carne y leche a mercado norteamericano, previo diligenciamiento de los protocolos sanitarios y la acreditación de los frigoríficos y las plantas de pulverización por parte de las autoridades norteamericanas.

Igualmente, supresión de la prohibición de las importaciones de productos de carne no cocidos, como los jamones y las salchichas. Sobre el diligenciamiento de los mencionados protocolos, se comenzó a trabajar dentro del marco del Comité Consultivo sobre Agricultura (CCA), que el 21 de abril de 2003 se conformó con la señora Secretaria de Agricultura de Estados Unidos.

- **FRUTAS TROPICALES, SUS PULPAS Y JUGOS, Y DEMÁS PREPARADOS.** Barreras Sanitarias. Hay una resolución favorable y expedita de las solicitudes pendientes de aprobación fitosanitaria para las frutas tropicales y sus productos derivados provenientes de Colombia. Ya se impartió la aprobación para la uchuva, pitahaya y lulo en fresco. Están pendientes el tomate de árbol, el tomate de mesa, la papaya hawaiana, la guanábana, la granadilla, la guayaba y la curaba en fresco. Se deberá extender el acceso a las pulpas, jugos y demás productos elaborados que se deriven de dichas frutas.

- **RECURSOS MARINOS (CAMARON, ATUN), ACUICULTURA Y PESCA ORNAMENTAL.** Barreras ambientales, arancelarias y sanitarias. Flexibilización de las normas ambientales y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para productos clave de nuestro potencial de pesca en el mar, como el atún y el camarón. Así mismo, apertura y liberación del mercado norteamericano para productos de la acuicultura marina y continental, específicamente para especies producidas mediante tecnologías de crianza en cautiverio, y de la pesca ornamental.

- **HORTALIZAS FRESCAS, CONGELADAS Y PREPARADAS; PLANTAS MEDICINALES Y SUS DERIVADOS, Y PLANTAS VIVAS.** Barreras arancelarias y sanitarias. Flexibilización de las normas de cuarentena o control bioquímico y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para las importaciones. Igualmente, agilización de las inspecciones de plantas y flores frescas en Miami y demás puertos, cuyas demoras debidas a la rigidez para establecer más de un turno y cuyos excesivos costos por horas extras y otros conceptos, se han constituido en una formidable barrera al comercio en el caso de las flores colombianas.

7.4 DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LEGISLACIÓN SOBRE COMPETENCIA

a) *No superar protección del ADPIC/TRIPS* – El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural está y seguirá atento a velar en las negociaciones internacionales de comercio agrícola por la observancia del marco de referencia establecido en el Acuerdo de Propiedad Intelectual – denominado en inglés TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), adoptado en la OMC en 1994, y recogido posteriormente por la normativa andina.

El Gobierno comparte el objetivo central del Acuerdo TRIPS en la OMC y de las decisiones correspondientes de la Comunidad Andina de naciones CAN, en el sentido de que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción y transferencia de tecnología, en “*beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de los conocimientos tecnológicos, de modo que se beneficie el bienestar social y económico.*”¹⁴”

b) *Mantener nuestra legislación sobre genéricos y plazos de exclusividad de datos de prueba* – En el caso particular de la biotecnología, el aspecto más preocupante es el creciente poder oligopólico, es decir de propiedad exclusiva no compartida, sobre la producción de alimentos en el planeta, gracias a los sistemas de patentes y a los regímenes de propiedad intelectual que están convirtiendo a unos pocos conglomerados en dueños de organismos vivos esenciales para la nutrición humana, incluyendo componentes provenientes de plantas tradicionales de las naciones en desarrollo.

En consecuencia, es preciso revisar dichas legislaciones, comenzando por el acuerdo TRIPS, especialmente en lo que se refiere a la manera de patentar organismos vivos y a la apropiación de productos naturales tradicionalmente cultivados por las comunidades autóctonas de nuestras naciones. En la medida en que no hacerlo en el caso colombiano es poner en bandeja su mayor riqueza, la biodiversidad, para que ésta sea explotada por las grandes compañías estadounidenses, como la industria farmacéutica.

Lo indicado es encontrar fórmulas que permitan establecer un balance adecuado entre los incentivos necesarios para la innovación tecnológica por parte de las compañías transnacionales y demás agentes privados – la necesaria y razonable protección de sus inversiones en conocimiento -, el acceso a la misma y su adopción por parte de los pueblos más pobres. Los pueblos más pobres deben invertir en conocimiento y no hacerlo, significa no sólo seguir siendo pobres, sino cada vez más pobres.

c) *Ratificación Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB) y principios del Grupo de Naciones Mega-Biodiversas sobre profit-sharing, combate contra la biopiratería y dominio público de patentes vencidas.*- Colombia, en su doble condición de suscriptor del Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB), y miembro del Grupo de Naciones Mega-Biodiversas, velará por la guarda de nuestros derechos sobre los recursos genéticos y la biodiversidad

¹⁴ ACUERDO DE CARTAGENA DE INDIAS 1486.

del territorio, manteniendo principios como el profit-sharing (o participación en los beneficios) entre las comunidades nativas y los inversionistas foráneos en el uso de los recursos biológicos que aquellas han utilizado y mejorado mediante selección natural desde tiempos inmemoriales, a fin de estimular su aprovechamiento racional y responsable desde los ángulos científico, ambiental y social, y así evitar que el fenómeno de la biopiratería se enseñoree en nuestras regiones de la Orinoquía, la Amazonía y el Chocó, entre otras.

También comparte el criterio de que el Consentimiento Informado Previo del País de origen de los recursos biológicos empleados y de las comunidades locales respectivas tiene que ser un requisito de todo patentamiento en el campo de la biotecnología. Ya que sobre el desarrollo biotecnológico está el porvenir de la sociedad humana y la defensa de derechos como el propio material genético, la biodiversidad y el acceso a un medio ambiente libre y sano.

d) *Aplicar Convenio de París sobre caducidad de patentes por falta de explotación y/o de información sobre recursos biológicos.*- Colombia sigue las disposiciones del Convenio de París en cuanto a caducidad de patentes por falta de explotación o de información sobre el origen de los recursos biológicos reivindicados en los productos patentados. Y, así mismo, sostiene la necesidad de diferenciar entre lo que son meros descubrimientos, que no deben ser objeto de patentes, e invenciones genuinas, que sí lo podrían ser.

7.5 AYUDA EN BIOTECNOLOGÍA Y AGUA

La tecnología contemporánea, y más específicamente la ingeniería genética, tiene el poder de modificar o sustituir las ventajas comparativas de la agricultura, venciendo muchas limitaciones de la naturaleza, como el clima o la escasez de agua potable, como hoy ocurre con los organismos genéticamente modificados. Los famosos cultivos transgénicos. Hay que darle, una oportunidad a la biotecnología, y a la habilidad de la Nación y de sus empresarios del campo para adoptarla y convertirla en palanca de modernización o reconversión, según el caso.

Para Colombia, un capítulo esencial del TLC tiene que ser la constitución de un fondo para la modernización y reconversión tecnológica de la agricultura, a fin de financiar la transferencia y adopción de los más avanzados progresos de las ciencias y la biotecnología – cuya principal función económica es la transformación de las ventajas competitivas -, y la capacitación y readaptación de capital humano a niveles de doctorado y post-doctorado.

No es admisible que estudios teóricos, de naturaleza estática o fotográfica, se les expida el acta de defunción a los renglones más distorsionados por los subsidios internacionales, sin los cuales la dirección de los flujos de su comercio externo podría alterarse de forma muy significativa e, incluso, llegar a invertirse.

En materia de biotecnología se hace necesario que exista un vínculo más cercano entre los productores y la academia, ya que debe darse el desarrollo de investigación aplicada al mejoramiento de la capacidad productiva en temas tan sensibles como la producción agropecuaria y agroindustrial, caso de la palmiticultura.

Dicho fondo deberá contar con importantes recursos no reembolsables provenientes de la cooperación internacional, como recibió Colombia durante la revolución verde, entre mediados de la década de los años 60 y mediados de la de los 70, cuyo monto de la porción no reembolsable de la cooperación norteamericana se ha estimado que ascendió, a valor presente, a US \$ 847 millones.

Así mismo, el fomento y regulación de la industria de agroquímicos genéricos, y la conservación de los actuales plazos de exclusividad de datos de prueba, constituyen pieza fundamental de la política sectorial de cara al Tratado, tal como lo tiene establecido la actual legislación colombiana.

La justificación de fondo reside en que la agricultura colombiana no solamente se deberá preparar o reconvertir para afrontar en mejores condiciones la mayor competencia externa, sino, además, en la perentoria necesidad de fortalecer la agricultura lícita y contribuir al desmonte de las actividades ilícitas como el narcotráfico y el terrorismo que de ahí se desprende y nutre.

Esto todavía más en razón de que en 2006 culminarán las preferencias del ATPDEA, y que este tipo de cooperación vendría a sustituir el compromiso estadounidense en la lucha internacional contra el narcotráfico y el terrorismo, lucha en la cual Colombia ha sido abanderada. Se trataría de una nueva modalidad o fase del Plan Colombia para la modernización y reconversión biotecnológica del agro, complemento esencial del programa de Gobierno Manejo Social del Campo.

Análoga consideración cabe hacer en el frente de la adecuación de tierras – es decir inversiones públicas, mixtas y privadas en irrigación, control de inundaciones y drenajes -. De las 114 millones de hectáreas que ocupa su territorio continental, Colombia posee un área técnicamente apta para irrigación con propósitos agrícolas de no más de ocho millones, de la cual apenas una décima parte se encuentra efectivamente aprovechada. Y no es dable pensar en la reconversión de la agricultura, ni en la ampliación y acondicionamiento competitivo de su capacidad de absorción parcial de las familias desplazadas por la violencia y la erradicación de los cultivos de uso ilícito, además de los desmovilizados que provengan de los procesos de paz y de quienes eventualmente se vean forzados a abandonar modalidades tradicionales de la producción primaria como resultado del TLC, sin el uso del recurso hídrico al servicio de su modernización y competitividad.

8 IMPACTO DEL TLC EN EL SECTOR AGRICOLA COLOMBIANO¹⁵

El objetivo central de Colombia era garantizar que la agricultura nacional quedara como ganadora neta, de suerte que el balance de la negociación fuera la resultante entre las necesidades de exportación de productos agropecuarios y la protección razonable de la producción nacional que pudiere verse afectada por la competencia estadounidense. Además generar los movimientos económicos que permitan desde el sector agroindustrial dinamizar la economía nacional para no seguir dependiendo de la construcción suntuaria en el país, que fue sólo un medio de reinversión de dineros ilícitos y no la solución práctica y real a los problemas de vivienda y habitación del pueblo colombiano.

El TLC brinda a la producción agropecuaria las condiciones para modernizar sus procesos productivos de forma que mejoren su competitividad. Establece mecanismos de protección como aranceles base cero (0) de partida elevados, salvaguardas especiales automáticas, amplios plazos de desgravación, cuotas de importación, plazos de gracia para los productos más sensibles, entre otros, para que la agricultura colombiana pueda enfrentar las nuevas condiciones de competencia.

Se ha intentado evitar que las medidas sanitarias y fitosanitarias se conviertan en barreras no arancelarias para el acceso real de los productos agropecuarios de Colombia en el mercado de Estados Unidos. El acceso real implica tener procesos expeditos para surtir el proceso de aprobación en materia de sanidad animal, vegetal y humana y, por ende, Colombia le dio singular importancia a obtener compromisos en este aspecto. Se logró el establecimiento de un comité Permanente para tratar estos asuntos, una instancia similar a la acordada con Chile o Centroamérica.

Adicionalmente, Colombia logró compromisos sin precedentes en otros TLC: el compromiso para que nuestras solicitudes se aborden de manera oportuna por las agencias sanitarias y fitosanitarias estadounidenses; el compromiso para que nuestras evaluaciones técnicas (datos y evidencias científicas) sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y faciliten y agilicen la admisibilidad de nuestra producción agropecuaria.

Adicionalmente, se hizo un compromiso para llevar a cabo un proceso conjunto de cooperación técnica para lograr el acceso real. Sin embargo, es necesario que nuestra producción interna cumpla los estándares sanitarios y fitosanitarios internacionales y esto es un gran reto para el país.

La tarea ya comenzó y así lo reflejan, por ejemplo, los documentos CONPES recientemente aprobados para mejorar la calidad de nuestros productos cárnicos y los diversos proyectos de cooperación técnica en la materia, lo cual se complementará para otros productos como los provenientes de la avicultura.

¹⁵ CORFICOLOMBIANA S.A., Informe Institucional TLC, Marzo 8 de 2006.

Para apoyar el desarrollo de la competitividad del agro colombiano y facilitar los procesos de ajuste y reconversión en algunas zonas del país, se ha diseñado el programa “Agro, Ingreso Seguro”. Este programa tiene cuatro tipos de ayudas:

- Apoyos directos en efectivo por tonelada producida o por hectárea cultivada según el producto;
- Financiación de programas de fortalecimiento sanitario;
- Línea de incentivo a la capitalización rural (ICR) para el mejoramiento tecnológico y,
- Línea de crédito blanda con tasas de interés preferenciales para promover la reconversión.

El presupuesto de este programa ascenderá a 500.000 millones de dólares anuales.

El resultado final de las negociaciones es totalmente consistente con este objetivo, pues no sólo se le abren al país grandes oportunidades de exportación, sino que se concretaron mecanismos efectivos para lograr el acceso real de nuestras exportaciones e instrumentos de protección para los productos sensibles de nuestra agricultura.

8.1 LA ENTRADA EFICAZ A OTROS MERCADOS

Colombia consolidó todas las preferencias del ATPDEA y garantizó el ingreso inmediato de los productos en los que tiene una estrategia ofensiva. Para estos productos el TLC ofrece condiciones más estables que las que tiene actualmente, pues a diferencia del ATPDEA, no será necesario renovar el TLC periódicamente.

El resultado final promueve el crecimiento de las exportaciones al mercado de Estados Unidos de los productos agropecuarios en los que Colombia es competitiva como: productos cárnicos, lácteos, flores, frutas, hortalizas, margarinas y otros productos con azúcar como chicles, confites y chocolates, cigarrillos, tabaco y algodón, entre otros.

**** En el caso de Azúcar,** Colombia logró triplicar su cuota, la cual incluye algunos renglones de confitería y chocolatería para uso industrial, con lo cual el país tendrá acceso total de 75.000 toneladas, 50.000 toneladas en el TLC y 25.000 toneladas negociadas en la Organización Mundial de Comercio-OMC-. La administración del nuevo contingente se realizará mediante Certificados de Elegibilidad.

Adicionalmente, Colombia aseguró el acceso inmediato sin arancel del etanol y del biodiesel, de modo que a partir de la entrada en vigencia del TLC, Colombia tendrá una ventaja comparativa en biocombustibles en el principal mercado del mundo: los Estados Unidos.

**** En tabaco,** se obtuvo una cuota de 4.000 toneladas, adicional al contingente de 3.000 toneladas de la OMC en el que Colombia puede participar. Este producto es muy importante en términos de empleo rural, puesto que genera más de 250 jornales por hectárea.

**** En productos lácteos,** se consiguieron nuevos contingentes para un total de 9.000 toneladas, repartidos así: 100 toneladas en leche líquida, 2.000 toneladas en mantequilla, 300 toneladas en helados, 4.600 toneladas en quesos, 2.000 toneladas en otros lácteos y libre acceso para yogures.

Estas cuotas y el acceso libre en yogures son una gran oportunidad para exportar productos del agro de gran valor agregado y generación de empleo en el campo.

**** En el arroz,** se logró un plazo de desgravación de 19 años para eliminar el arancel del 80%, con seis años de gracia durante los cuales no se reducirá dicho arancel. Se acordó una protección adicional con una salvaguardia especial agropecuaria de cantidad aplicable durante este periodo.

Colombia otorgó un contingente de importación a los Estados Unidos de 79.000 toneladas en su equivalente de arroz blanco. Los productores nacionales podrán participar de las rentas que surjan de la administración de este contingente, pues se acordó usar para el efecto un Gráfica que utilizan los Estados Unidos con Europa y con CAFTA (Export Trading Company).

Este esquema de subastas abiertas puede generar recursos importantes de los cuales podrán participar los arroceros colombianos. El Gobierno es consciente de la importancia de apoyar al sector arrocero para enfrentar la competencia. Por ello, dentro del programa “Agro, Ingreso Seguro” se han definido ayudas internas por hectárea sembrada de arroz.

****En el mercado avícola nacional,** se logró un tratamiento especial para los cuartos traseros de pollo y para los cuartos traseros sazonados. Su desgravación se hará en 18 años para los cuartos de pollo fresco, a partir de un arancel de 164.4% y con 5 años de gracia y para los cuartos traseros sazonados a partir de un arancel de 70% (arancel equivalente al consolidado en la OMC que es el máximo que Colombia puede aplicar), 18 años de plazo y 10 años de gracia.

Colombia ofreció un contingente de importación para cuartos traseros frescos o sazonados de hasta 26.000 toneladas, con una tasa de crecimiento de 4% anual.

La administración de esta cuota de importación se hará mediante un sistema de subasta abierta que les permitirá a los productores colombianos participar de las rentas que genere el contingente sin aranceles (Export Trading Company).

Adicionalmente se acordaron una salvaguardia especial agropecuaria de cantidad y una cláusula bilateral para revisar el esquema comercial al noveno año. Como complemento, es claro que la mejor defensa contra la competencia es un sector avícola fuerte y competitivo.

Por lo tanto, además de una desgravación de las materias primas para la avicultura que sin duda los beneficia, pues genera una reducción automática en sus costos de producción, dentro del programa “Agro, Ingreso Seguro” se incluyen apoyos para las acciones de sanidad en coordinación con el sector privado y un CONPES sanitario que será convocado en el inmediato futuro.

**** Con respecto al maíz,** es preciso recordar que Colombia importa gran parte del maíz que consume; así, el efecto del TLC en este frente será en la realidad un desplazamiento de proveedores de importación a favor de los Estados Unidos. Colombia ofreció un contingente de importación de maíz amarillo de dos millones de toneladas con una tasa de crecimiento de 5% anual.

Las importaciones actuales superan esta cifra y la demanda interna crece a una tasa superior al 7% anual. Fuera de la cuota, el arancel base es del 25% (resultante del promedio de la aplicación de la franja de precios del período 2001-2004) y llegará a cero en 12 años. La cuota de importación del maíz blanco se acordó en 130.000 toneladas con una tasa de crecimiento del 5%.

Dentro del programa “Agro, Ingreso Seguro” se ha puesto especial énfasis en las ayudas internas para el maíz tecnificado. Se está diseñando un esquema de apoyos a la producción con pagos por tonelada producida para maíz amarillo y pagos por hectárea sembrada para maíz blanco.

Los contingentes concedidos en productos sensibles consultan las necesidades de abastecimiento del consumo interno y la estabilidad de la producción doméstica.

8.2 OTROS TEMAS DE ACCESO A MERCADOS

Además de los temas mencionados, que corresponden de forma específica al comercio de productos agropecuarios, industriales y servicios, el TLC contiene otras disciplinas relacionadas directamente con el acceso a mercados y que se aplican al comercio de mercancías.

Se trata de los obstáculos técnicos al comercio, las reglas de origen, los procedimientos aduaneros y las salvaguardias.

Obstáculos técnicos al comercio tiene como objetivo principal evitar que las normas y reglamentos técnicos sean utilizados como barreras no arancelarias al comercio de bienes

industriales y agropecuarios entre Colombia y Estados Unidos. Este capítulo es clave para lograr acceso real y el aprovechamiento efectivo de las preferencias. Para poder enfrentar este problema se requiere aprender a leer entre líneas los derroteros científicos y tecnológicos que inciden de manera directa sobre la producción, la distribución y el consumo.

Todos los países elaboran normas y reglamentos técnicos con el propósito de proteger la vida de las personas, las plantas y los animales; también pueden fundamentarse en la protección del ambiente o en la defensa de los consumidores (por ejemplo, evitar fraudes por problemas de calidad).

Así como las medidas sanitarias y fitosanitarias protegen los mercados agropecuarios, las normas y reglamentos técnicos son especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que deben cumplir las mercancías que ingresan a un país; por ejemplo, las características de los empaques, y las especificaciones de los cinturones de seguridad de los automóviles. El TLC logró establecer mecanismos de cooperación y transparencia.

Creó el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio que tiene entre sus funciones la implementación de lo acordado, evitar que las normas y los reglamentos obstaculicen el comercio, trabajar en la convergencia o armonización de normas y mejorar los sistemas de verificación del cumplimiento de las normas y reglamentos.

Se espera que el acuerdo contribuya a reducir la proliferación de normas y reglamentos técnicos, a agilizar el comercio al acordar mecanismos de evaluación del cumplimiento, y a elevar la calidad y la competitividad de los productos colombianos que van a los mercados internacionales, al buscar la convergencia de normas y reglamentos a los estándares internacionales.

Este último punto es de gran importancia; si las normas y reglamentos para un producto son diferentes en Colombia y en otros países a los que se exporta, el producto tendrá que fabricarse con las especificaciones requeridas en cada mercado; la convergencia garantiza la estandarización y, por esa vía, la reducción de costos y el aprovechamiento de economías de escala.

Las **Reglas de origen** definen las características que deben tener los productos para ser considerados beneficiarios de las preferencias. En otras palabras, se trata de determinar el grado, insumos y valor agregado que debe tener cada bien para considerarse originario. La parte sensible del valor agregado, de la metrología, del control de calidad, de la adecuación productiva a estándares de reconocimiento internacional como las normas ISO 9000.

En el Tratado se definieron tres grandes tipos de bienes que se considerarán originarios.

- El primero incluye los bienes obtenidos o producidos en su totalidad en los países del acuerdo. Este es el caso de la mayor parte de los bienes agropecuarios o de los bienes con materia prima 100% nacional.

- El segundo incluye los bienes que son elaborados a partir de materias primas de los países signatarios. Por ejemplo, los bienes colombianos de exportación a EU con materia prima andina.

- El tercer grupo incluye aquellos que son elaborados incorporando materias primas de terceros países, por ejemplo algunos cigarrillos que combinan tabaco nacional con tabaco oriental. Para aquellos productos que se elaboran con materias primas de terceros países se utilizan criterios de calificación de origen que permiten establecer el grado aceptable de insumos no regionales que puede contener un bien.

La flexibilidad en algunas reglas de origen facilita que las empresas colombianas busquen insumos en otros países cuando las materias primas no están disponibles en el país o la región sin que ello implique perder las preferencias. Este es el caso de las exportaciones de ropa interior femenina para las que se logró flexibilidad con respecto al nailon.

Definir de esta forma cuáles son las mercancías que se benefician del acceso preferencial es importante para los dos países porque proporciona unas reglas de juego claras a los empresarios y protege a los dos países del ingreso preferencial de mercancías de terceros países que no firmaron el Tratado.

Procedimientos aduaneros simplificados, expeditos y con reglas de juego claras, que permitan realizar las operaciones de importación y exportación de mercancías de manera ágil y a un menor costo. Esto reduce la incertidumbre de los empresarios sobre lo que puede pasar con sus mercancías en los puertos y les permite la entrega oportuna de los productos a sus clientes.

En este punto es importante todo lo relacionado con reconversión tecnológica y los controles policivos en los puertos y aeropuertos ya que esta es una variable que se ha vuelto principal en el actual momento de prevención y guerra contra el terrorismo, hoy por hoy las mercancías deben ser examinadas para disminuir el riesgo en los Estados Unidos de un ataque terrorista, máxime que es un posible entrada fácil para sustancias, explosivos y demás cosas que amenacen la vida y seguridad del pueblo estadounidense.

Los textos negociados tienden a la modernización de los procedimientos aduaneros en Colombia, con el propósito de alcanzar los estándares internacionales en las operaciones de comercio exterior. Los países se comprometen a realizar las acciones necesarias para que el recibo y despacho de mercancías tome como máximo 48 horas.

De igual forma, se debe modernizar el procesamiento de información empleando sistemas automatizados, compatibles entre los dos países y accesibles para los usuarios de las aduanas; optimizar los sistemas de riesgos, que permitan mejorar la identificación de mercancías de alto riesgo (ilícitos) y agilizar el trámite de mercancías de bajo riesgo; fortalecer los mecanismos de cooperación y el intercambio de información entre las

administraciones aduaneras, incluyendo la información oportuna sobre proyectos de modificación de normas; y eliminar sobre costos y trámites para el usuario.

Defensa Comercial (salvaguardias) busca reglamentar la aplicación de medidas de salvaguardia, para los casos en que la desgravación acordada ocasione un incremento significativo de las importaciones de un producto, causando o amenazando causar daño grave a una rama de producción nacional.

Así mismo, busca reglamentar la aplicación de medidas antidumping, cuando se registre una práctica desleal en el comercio bilateral de un producto determinado y esto cause o amenace causar daño grave a una rama de producción local.

La salvaguardia es un instrumento que permite suspender de forma transitoria la reducción del arancel e incluso aumentarlo sin exceder los niveles que señala el acuerdo. En el TLC se acordó que la vigencia de la salvaguardia será el periodo requerido para remediar el daño grave y facilitar el ajuste necesario, sin que se excedan los dos años; no obstante, se prevé que bajo ciertas circunstancias se podrá prorrogar por otros dos.

La salvaguardia sólo se puede aplicar durante el período de transición, es decir, durante el periodo de desgravación acordado en la negociación. Este tema puede ser desfavorable a la larga, ya que estimula en el mismo tratado un dumping programado.

Un aspecto a tener en cuenta en el uso de este instrumento es que puede evitar o contrarrestar daños graves en un sector de la producción, pero acarrea un costo para el país que lo usa, pues debe dar una compensación al otro país (el equivalente a los impuestos adicionales recaudados por el aplazamiento del calendario de desgravación).

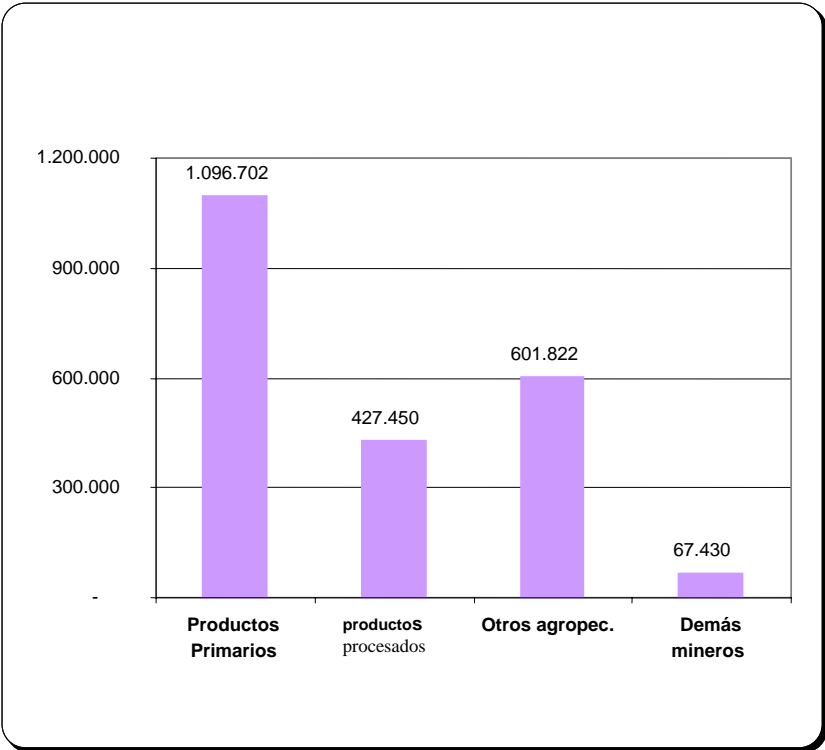
8.3 CIFRAS DEL PACTO

Las cifras del comercio exterior de Colombia con Estados Unidos muestran un resultado favorable para el país andino y de allí que diversos estamentos, tanto del gobierno como del sector privado vean como positivo el Tratado de Libre Comercio (TLC). Pero realmente quienes lo ven mejor, son los banqueros, los comercializadores y los transportadores, por el contrario los productores agrícolas y pecuarios no ven con tanto optimismo, porque es complicado pretender competir y ganar con el sistema de protección que tiene establecido Estados Unidos con su sector primario de la economía.

De acuerdo con las estadísticas que se registran en materia de exportaciones desde Colombia hacia el país norteamericano se aprecia un crecimiento sostenido en los últimos años que podría empezar a mostrar una tendencia aun más fuerte.

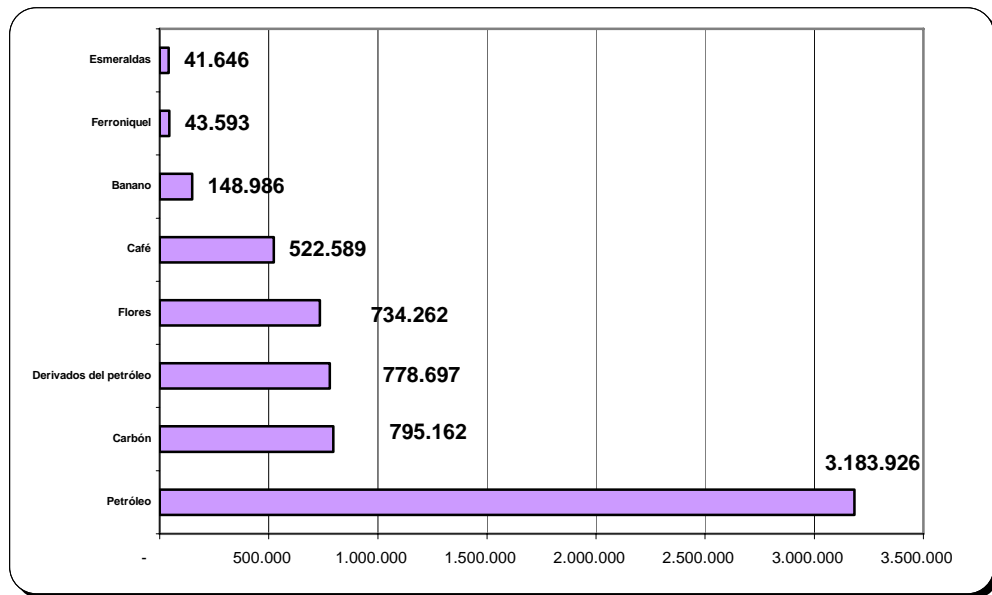
Sin embargo, también es previsible que las cifras de importaciones muestren una dinámica importante teniendo en cuenta que muchos productos norteamericanos que hasta ahora se encontraban restringidos para llegar a Colombia ahora lo podrán hacer de una manera más fluida.

Gráfica 9. IMPORTACIONES Desde Estados Unidos Enero-diciembre 2005 / Miles de dólares CIF



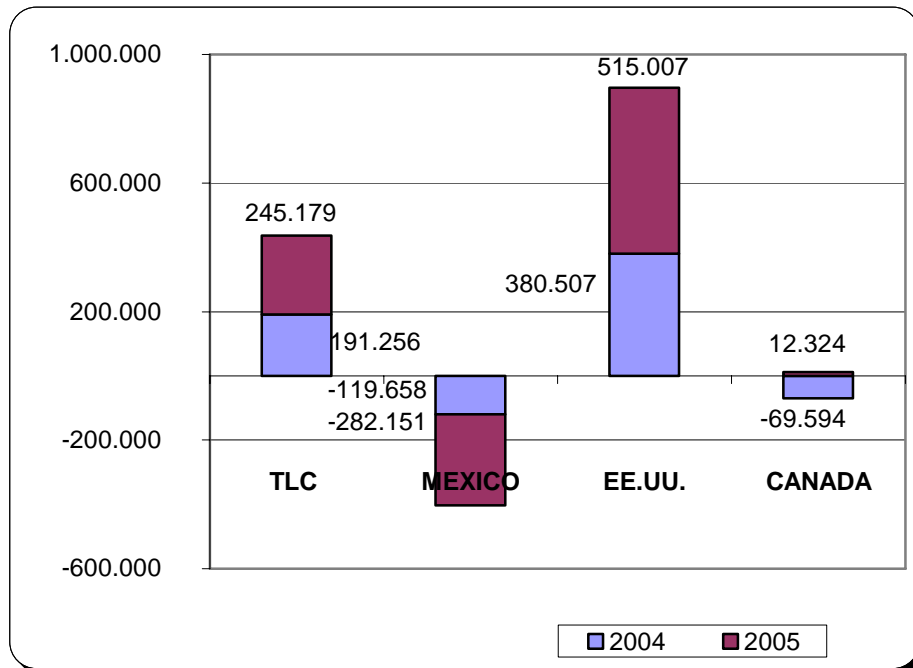
Fuente: Mincomercio

Gráfica 10. EXPORTACIONES Hacia Estados Unidos - Principales productos Enero - diciembre 2005 / Miles de dólares CIF



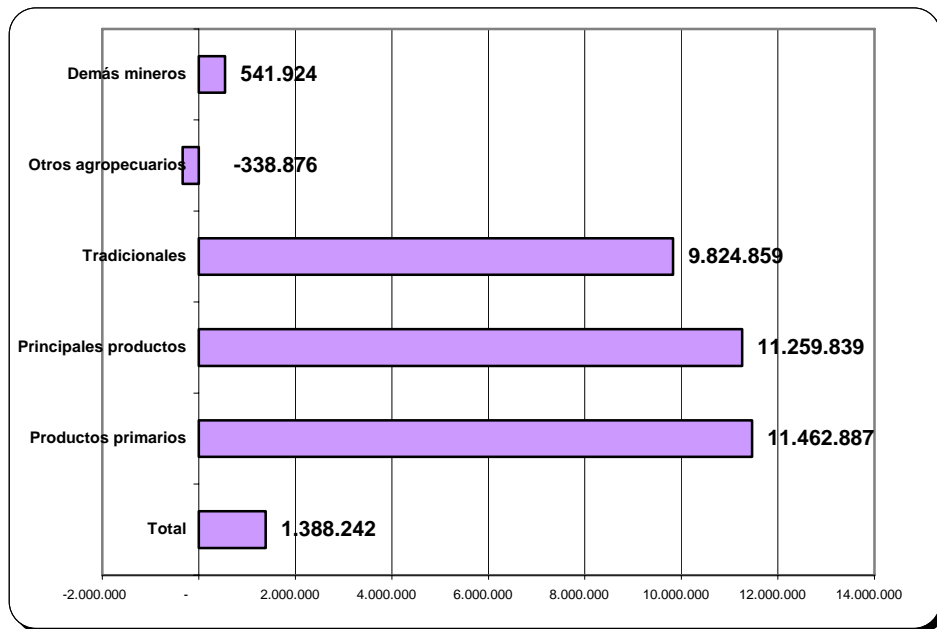
Fuente: Dian - Dane

Gráfica 11. BALANZA COLOMBIANA Enero-diciembre En miles de dólares FOB



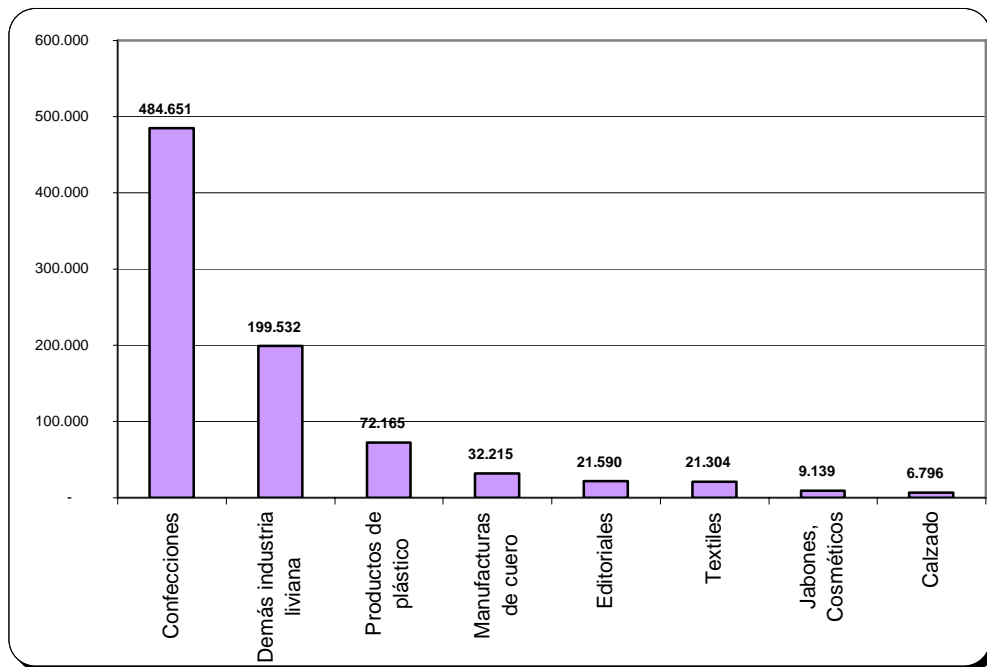
Fuente: Mincomercio

Gráfica 12. INTERCAMBIO POR SECTORES Enero-diciembre 2005 Miles de dólares FOB



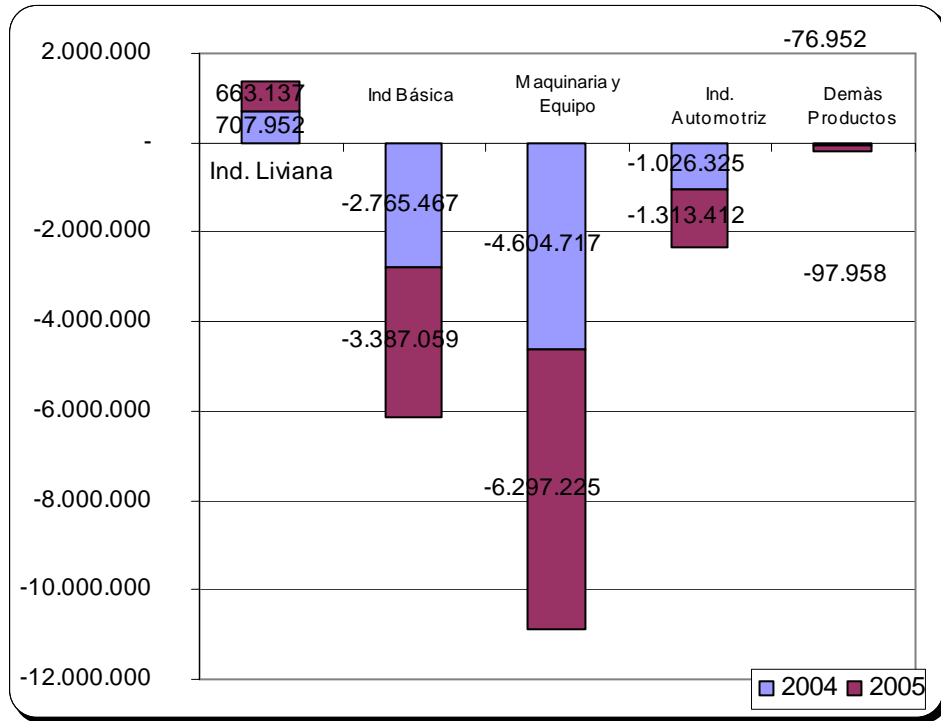
Fuente: Dian - Dane

Gráfica 13. EXPORTACIONES INDUSTRIALES de Colombia a Estados Unidos - Industria Liviana Enero-diciembre 2005 / Miles de dólares FOB



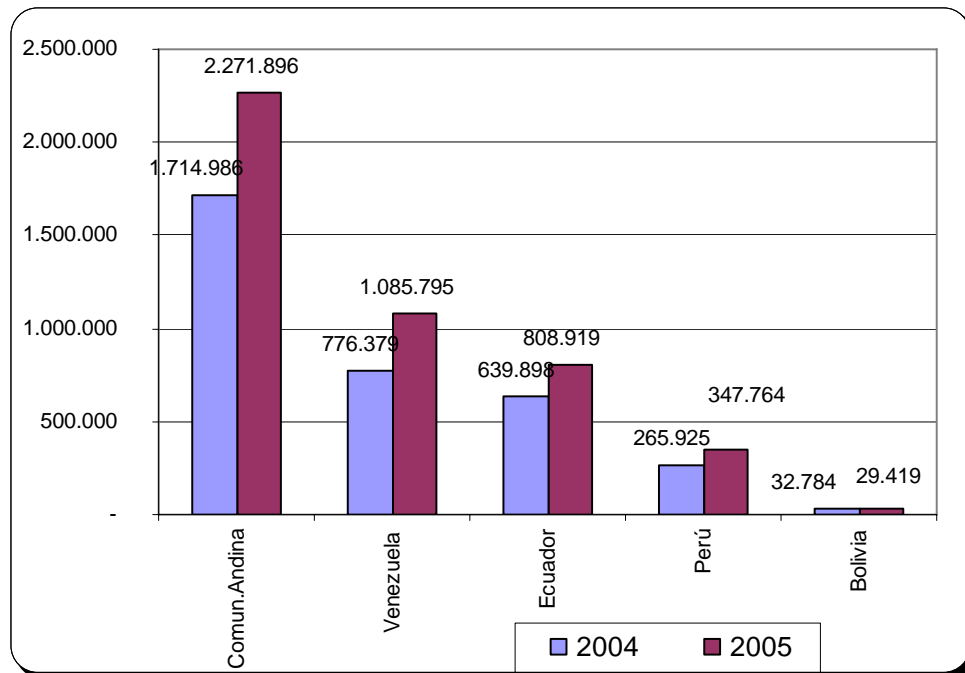
Fuente: Dian - Dane

Gráfica 14. COMERCIO INDUSTRIAL Enero-diciembre en miles de dólares FOB



Fuente: Mincomercio

Gráfica 15. VENTAS A LA CAN Enero-diciembre En miles de dólares FOB



Fuente: Mincomercio

8.4 POLÍTICA DE COMPETENCIA

El TLC crea un margen de seguridad para los empresarios en relación con la competencia en los mercados. Difícilmente se enfrentará un empresario a la conformación de monopolios en su sector de actividad, que restrinjan su presencia en el mercado. Lo anterior no es claro en términos de la economía interna estadounidense, si bien puede funcionar en Colombia, aunque de entrada debe aclararse, no son los pequeños productores los que se beneficiaran del TLC sino los gremios organizados con capacidad exportadora y con infraestructura de negocios, los pequeños productores por un fenómeno de aumento de la demanda y de la oferta podrían ver estancadas sus utilidades o disminuidas, al punto que los grandes productores y centros de acopio terminarían subsumiendo al pequeño campesino.

El objetivo de Colombia en la negociación de Política de competencia fue dotar al Tratado con los mecanismos que permitan salvaguardar un entorno competitivo en la zona de libre comercio, y propender porque los beneficios de la liberalización comercial no resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas a la competencia de los agentes económicos. Pero este objetivo es difícil de lograr en la medida en que no existe un medio de contingencia o de protección por parte del Estado colombiano para el agro.

Este capítulo señala la autonomía regulatoria en materia de competencia productiva y comercial, pero obliga a las partes a contar con normas en la materia, con el propósito de proscribir las prácticas no competitivas y promover la eficiencia y el bienestar del consumidor. Se reconoce la normativa de la CAN y la existencia de una autoridad andina de competencia como instrumentos mediante los cuales Colombia puede dar cumplimiento a estas obligaciones.

Además se establecen mecanismos de cooperación entre las autoridades de competencia de los dos países tanto en los temas de aplicación de normas como en los de políticas.

8.5 LOS LOGROS PARA COLOMBIA

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo elaboró un documento sobre los logros y los beneficios que obtuvo Colombia con el cierre de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC), con los Estados Unidos:

- El 99.99% del comercio de bienes industriales que produce Colombia y exporta a los Estados Unidos, tendrá acceso inmediato con cero arancel al mercado de ese país, una vez entre en vigencia el Tratado.
- En dos sectores específicos: petroquímica y papel, se definieron unos esquemas especiales de desgravación. En el caso del sector petroquímico se definió una desgravación a siete años. La medida cobija a productos como polietileno, poliestireno y PVC. En papel, la desgravación se hará en cinco años de la siguiente forma: 10% en

el primer año; 20% en el segundo; 50% en el tercero; 70% en cuarto y 100% en el quinto año.

- Colombia preserva su discrecionalidad para continuar con la aplicación de instrumentos de promoción de las exportaciones como el llamado Plan Vallejo para insumos y materias primas.
- En bienes Industriales, se acordó una definición para los remanufacturados basada en el concepto de desensamblaje con un control de protección al consumidor, con otorgamiento de garantías, fortalecimiento aduanero y control ambiental.
- Para los bienes usados se mantienen las licencias previas dentro de un paquete establecido para este Tratado.
- Se definieron los requisitos específicos de origen para cerca del 98% del universo arancelario del sector textil-confecciones.
- Se acordó un 0 x 0 para el ámbito textil confecciones, cuyo comercio será entonces libre de gravámenes a la entrada en vigor del acuerdo.
- Hay acuerdo para incluir como parte de las funciones de la Comisión Administradora del Tratado, la de monitorear el impacto del acuerdo sobre la Pyme.
- Dentro del capítulo de Compras se logró reservar un monto de la contratación pública para nuestras Pyme. (125.000 dólares vs. 100.000 dólares de E.U.)
- Se acordó la Creación de un Grupo de Trabajo (GT) sobre Servicios Profesionales.

Tabla 5. Ventas a Estados Unidos

	Enero - diciembre	
	En millones de dólares	
	2004	2005
Manufacturas e Insumos	597.9	819.2
Autopartes	14.7	19.9
Instrumentos y aparatos	40.9	57.6
Materiales de construcción	146.7	176.7
Metalmecánica	123.0	192.2

Fuente: Proexport

8.5.1 Plazos de desgravación por sectores Dos terceras partes de las manufacturas se desgravarán de forma inmediata y el resto estará entre las canastas B y C, es decir su desgravación serán entre 7 y 10 años, respectivamente. Este tema de la oferta de cierre de Colombia a Estados Unidos tiene que ver con los bienes que no se producen en el mercado nacional y los que sí se fabrican. Los primeros ingresarán de forma inmediata y el resto tendrá plazos de desgravación a 10 años. Vale la pena decir que Colombia comenzó la negociación proponiendo todo en nómina C y en la medida en que transcurrió la negociación se movió a las canastas A y B. El enfoque puntual es que si Estados Unidos no pidió un producto, no había razón suficiente para desgravarlo.

- **Pieles y manufacturas de cuero.** Dichos bienes tendrán ingreso inmediato. La ventaja competitiva es para Colombia, los gremios prevén mayores oportunidades de negocios.

- **Maderas.** Los ítems de este capítulo están fundamentalmente en canasta A y en B. Las manufacturas diferentes a los muebles se desgravarán en estos mismos plazos, es decir, de forma inmediata y a cinco años, respectivamente. Los empresarios avizoran crecimiento de exportaciones.

- **Papel.** El 40% de los productos tendrá ingreso inmediato tan pronto como se haga efectivo el Tratado y el 60% se ubica en los plazos que contemplan las canastas B, B** y C.

- **Industrial editorial.** La mitad de las subpartidas se desgravarán en la canasta A y el resto en un plazo de 10 años. En la primera está todo lo que tiene que ver con libros culturales y educativos.

- **Calzado.** Quedó en nómina inmediata. Algunas subpartidas están en el ámbito textil.

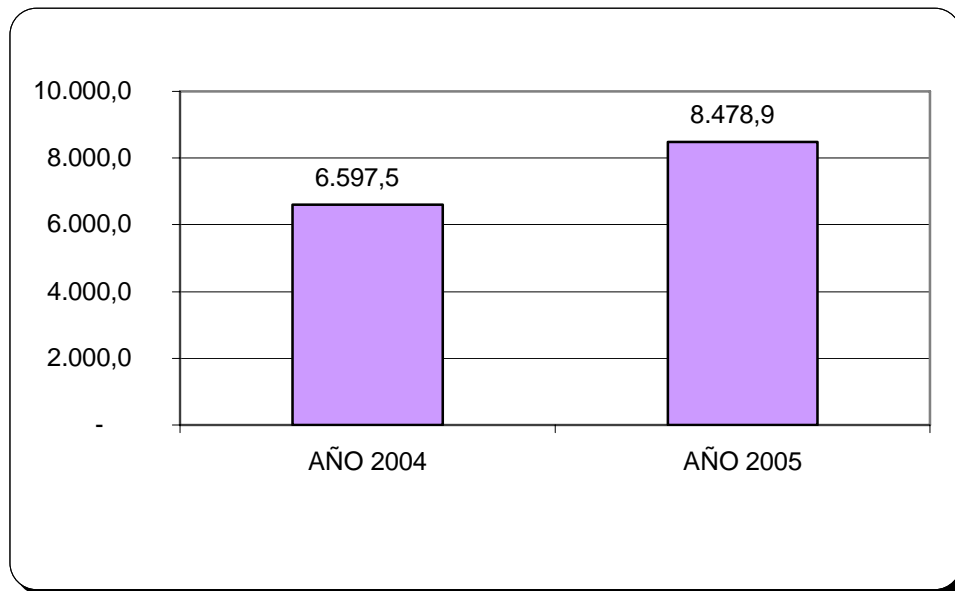
- **Productos cerámicos.** Todas las subpartidas están en la nómina A. La ventaja competitiva es para Colombia, están los ladrillos, crisoles, tejas, tubos, baldosas y vajillas, entre otros.

- **Vidrio y sus manufacturas.** La mitad de los bienes de este segmento se desgravará en la canasta A, es decir tendrá acceso inmediato una vez entre en vigencia el Tratado. La parte restante quedó en el plazo contemplado en la nómina C.

- **Metales comunes (siderurgia y metalmecánica).** Empieza a verse lo que es la estructura de cadena. En metales comunes está el 80% en A y el 20% en B y C. Pertenecen a este segmento la fundición de hierro y acero, con productos laminados, lingotes, barras y alambrón.

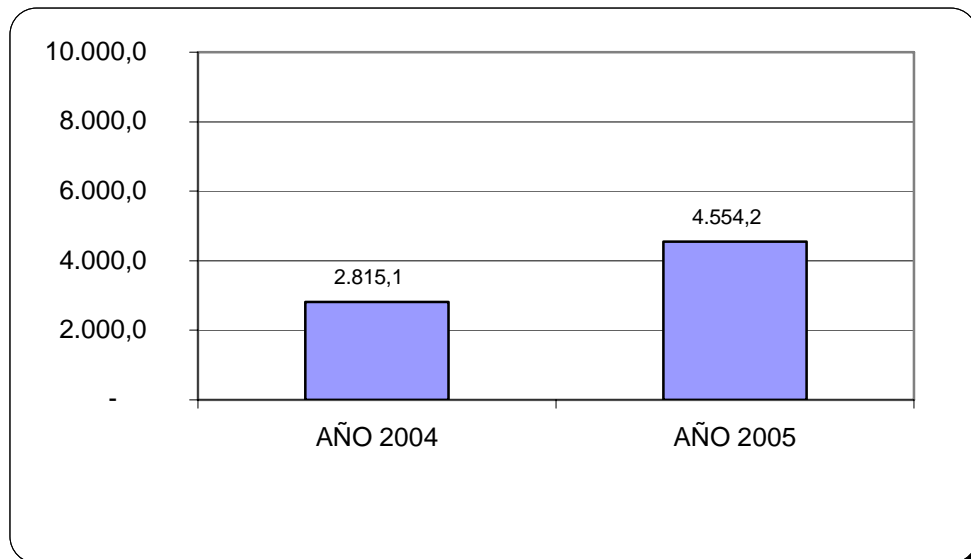
- **Manufacturas de fundición de hierro y acero.** El desmonte de aranceles está repartido entre las canastas A, B y C. Beneficios para productos como recipientes, cables, anclas, cadenas y tornillos, entre otros.

Gráfica 16. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Exportaciones Enero-Diciembre. En millones de dólares.



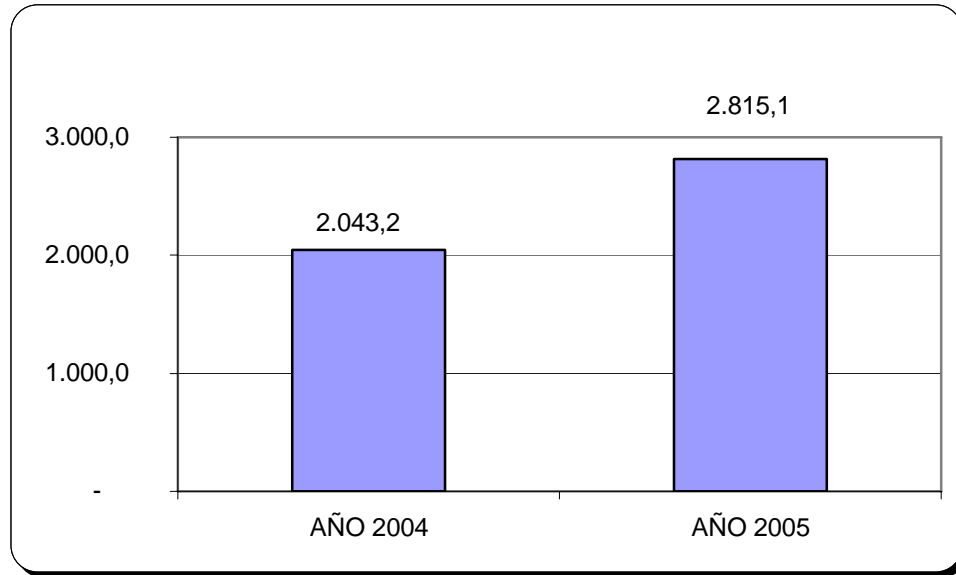
Fuente: Dane

Gráfica 17. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Importaciones Enero-Diciembre En millones de dólares



Fuente: Dane

Gráfica 18. COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Balanza Enero-Diciembre En millones de dólares



Fuente: Dane

8.5.2 Las Pyme Este sector se declara ganador en esta apertura comercial, este renglón de la economía logró 90% de acceso al mercado norteamericano para materias primas que producen los sectores metalmecánica, artes gráficas, alimentos, confecciones y plástico.

De un total de 150 bienes de consumo, tendrán desgravación inmediata 149, entre las que se destacan papel y cartón filtro en tiras o rollos, sal de mesa, guantes de caucho, calcomanías, entre otros.

- En la industria gráfica, el 48.3% se ubicó en la canasta de desgravación inmediata, el resto tendrán eliminación arancelaria entre 5 y 10 años.

- En la cadena siderúrgica y metalmecánica, se negociaron 2.018 subpartidas, convirtiéndose en el sector industrial más grande que se negoció, de las cuales 71% tendrán entrada inmediata a Estados Unidos.

- En cuanto a remanufacturados y usados, las partes establecieron acceso inmediato a los productos remanufacturados, sin embargo, Colombia logró proteger 69 subpartidas pertenecientes a cuatro plataformas industriales que son: bombas, calderas, compresores y transformadores, manteniendo por 5 años el arancel y con una desgravación progresiva en los siguientes 5 años.

El impacto de las Pyme según el Presidente de la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias, Juan Alfredo Pinto, las pequeñas y medianas empresas generarán 75 mil empleos al año, pero perderán 20 mil, durante los próximos 5 años. “Esto significa una ganancia real de 55 mil empleos nuevos al año, con lo que se puede estar hablando de una generación total que podría estar entre 480 mil y 500 mil puestos de trabajo anuales por parte de este segmento”.

**Tabla 6. Bienes de Capital
Desgravación de materias primas**

1	A: Inmediata	77%
2	C: a 10 años	14%
3	B: a 5 años	5%
4	B*: de 5 a 10 años	2%
5	B**: a 7 años	2%

Fuente: Acopi

8.6 IMPACTO POSITIVO PARA BOGOTA

El impacto del TLC en la producción regional es positivo, de por lo menos 1.5% adicional a la tasa actual de crecimiento del PIB regional, por una vez.

Según el consultor de Fedesarrollo, Mauricio Reina (exviceministro de Comercio Exterior), en un estudio en el que mide el impacto del acuerdo en Bogotá y Cundinamarca, dice que las exportaciones a EE.UU. se incrementarán en casi 8%.

Los resultados obtenidos sobre empleo apuntan a que la creación neta de oportunidades de trabajo será positiva al finalizar la transición a una economía más abierta. Estos nuevos empleos se darán principalmente en la industria manufacturera y en el sector servicios. Este resultado es importante, según el anterior viceministro de Comercio Exterior, porque la economía de Bogotá-Cundinamarca representa casi 30% del PIB nacional, 21% de la población y alrededor de 23% de la población económicamente activa de Colombia.

Fedesarrollo identificó cuáles son los sectores competitivos y los no competitivos de Bogotá-Cundinamarca con base en una serie de indicadores.

No Competitivos

- El estudio muestra que los sectores agropecuarios e industriales no competitivos representan casi 23% de las exportaciones de bienes de la región, y sólo 3.3% del empleo formal total.
- La mayor parte de los sectores industriales no competitivos usan intensivamente más trabajo no calificado que utilizan cifras de comercio.

A la Altura

- Los sectores agropecuarios e industriales competitivos representan casi 77% de las exportaciones de bienes de la región a todos los destinos entre 1999 y 2003, y 12% del empleo formal total.
- 56 sectores transables, de un total de 127 evaluados, son competitivos ante una mayor internacionalización económica. Las Pymes de Bogotá están fundamentalmente orientadas al mercado interno y actividades no transables, por eso las no se deben ver mayormente afectadas por el TLC como las grandes empresas.
- Por ejemplo, los registros mercantiles de 2003 señalan que sólo 4.8% de las micros realizan actividades de comercio exterior, las pequeñas 25.5% y las medianas 48.8%. Entre sus actividades predominantes están los sectores de servicios, como el comercio.
- Fedesarrollo considera que se debe seguir avanzando en la creación y expansión de líneas especiales de crédito para estas empresas y en una estrategia asociativa para mejorar su competitividad y capacidad comercial.
- La población más pobre de Bogotá no depende significativamente de ingresos laborales de los sectores señalados como no competitivos en el estudio de Fedesarrollo. Por lo tanto, la eventual contracción del empleo en el corto plazo como resultado del TLC, mientras se da la reasignación de factores productivos, no afectaría de forma desproporcionada a los más pobres.
- La mayor parte de los ingresos laborales de los hogares más pobres de Bogotá provienen de los sectores no transables de la economía.

El antes viceministro de Comercio Exterior, Mauricio Reina, dice que no se puede hablar de ganadores y perdedores respecto al TLC con los Estados Unidos. El tema es que habrá mayor sensibilidad para aquellas actividades económicas que no sean competitivas. El

problema con los políticos colombianos es que siempre están a favor de un gremio o de un sector económico y sus comentarios y decisiones no son orientados por el bien para Colombia sino marginales a intereses sectorizados o de clase.

9. LA PALMA AFRICANA EN LA COSTA CARIBE COLOMBIANA

Colombia, es uno de los países del mundo con más tierras aptas para la siembra de palma africana y demás palmas oleaginosas, al contar con 3.5 millones de hectáreas sin ninguna restricción para la plantación de este cultivo. De éstas, el 36% se encuentran en siete departamentos de la Costa Caribe, donde además se cuenta con una infraestructura de puertos marítimos para el comercio exterior.

No obstante, la inseguridad y la violencia que presenta gran parte de las zonas aptas para este cultivo, son factores negativos en la atracción de inversión para el desarrollo de esta agroindustria. Sin embargo, Malasia e Indonesia, países que han tenido los mismos problemas de guerrilla, inconformidad social y desempleo como Colombia, han transformado éstos problemas e impulsado su desarrollo a través de la palma africana. En el 2000, Malasia tenía sembrado 2.9 millones de hectáreas con palma de aceite e Indonesia 2 millones, constituyéndose en los dos primeros productores a nivel mundial. Colombia con 157 mil hectáreas es el cuarto productor mundial y el primero en Latinoamérica.

La Costa Caribe es una de las regiones del país con mayor desarrollo en el cultivo de la palma africana. En 1999 había sembradas 52.000 hectáreas, que produjeron 205.000 toneladas de aceite de palma y de palmiste crudo, de las cuales se exportó el 21%. Las tierras aptas para la siembra de este cultivo están utilizadas en un 2%, lo que da la posibilidad de más explotaciones de este producto, que tiene una diversidad de usos y cuya demanda es creciente.

Las alianzas productivas entre pequeños y medianos productores con grandes empresarios y el Estado, han integrado los factores productivos en un modelo de desarrollo solidario, con la creación de un número considerable de cooperativas que convierten a los campesinos en dueños de la tierra, haciéndolos partícipes de un negocio muy rentable como lo es la actividad palmera.

La palma de aceite africana es un cultivo tropical perenne que, al darle valor agregado a su fruto, provee derivados de múltiples aplicaciones que van desde la industria de alimentos hasta la oleoquímica. En Colombia se ha convertido en una actividad agroindustrial muy dinámica, orientada al desarrollo económico y social sostenible para las comunidades rurales, ya que impulsa la creación de empresas, genera empleo permanente, provee divisas con la producción que se exporta, es amigable al medio ambiente por la preservación de los ecosistemas y protección de los recursos hídricos, y todas sus partes se utilizan.

La producción de palma de aceite incrementó su importancia en la economía colombiana, pasando de participar en 1996 con el 5.6% del total de los cultivos permanentes al 7.0% en el 2000. En este último año, aportó el 2.2% de la producción agropecuaria y el 3.6% de la agrícola. En la década de los noventa comenzó a incursionar en el mercado externo exportando una porción creciente, pasando del 10% en 1996 al 25% en el 2000 de la producción agroindustrial del sector palmicultor.

9.1 ANTECEDENTES DEL CULTIVO DE PALMA EN COLOMBIA

La palma de aceite africana (*Elaeis guineensis*)¹⁶ es originaria de las costas del golfo de Guinea en África Occidental. Al continente americano se introdujo, en el siglo XVI a través de los colonizadores y comerciantes de esclavos portugueses, que la usaban en la dieta alimenticia de sus esclavos en el Brasil.

En 1932, las primeras palmas de aceite fueron traídas a Colombia por el belga Florentino Claes¹⁷, para el Departamento de Agricultura del Ministerio de Industrias, pero cuando llegaron el gobierno ya no estaba interesado en impulsar siembras de palma. El belga sembró esas semillas en varios sitios del país, entre ellos en la finca cafetera Santa Bárbara en Sasaima (Cundinamarca), regaló una lata a Monseñor Gaspar M. de Monconill, obispo de Caquetá, que las envió a Florencia y Puerto Asís, y vendió otras a Gonzalo Córdoba quien regaló una lata de semillas a la Estación Agrícola de Palmira, de la Secretaría de Agricultura del Valle. Estas primeras plantaciones fueron sembradas con fines ornamentales¹⁸.

En Colombia, el cultivo comercial de palma africana se inició en 1945 cuando la *United Fruit Company*¹⁹ estableció una plantación en la hacienda Patuca, en Sevilla (Magdalena)²⁰, con plantas procedentes de su filial en Honduras. Esta plantación se inició con 100 hectáreas que después se extendió a 172 con palmas de aceite tipo *Deli*, seleccionada en Sumatra (Indonesia). Por intermedio de esta misma compañía, en 1945, se importaron 400 palmas *Deli* para la Estación Agroforestal del Pacífico, creada en Calima (Valle), las cuales sirvieron de árboles madres para comenzar la selección de semillas en Colombia.²¹

En los años cincuenta y sesenta, el fomento de la palma africana fue una de las medidas que emprendió el gobierno dentro de las políticas de sustitución de importaciones, ante la creciente demanda de aceites vegetales y materias grasas que registraba el mercado interno y el descenso de las reservas internacionales. Dentro de ellas, el Ministerio de Agricultura gestionó ante la FAO una asesoría, y ésta envió una misión dirigida por el experto francés *Maurice de Ferrand* quien, entre 1958 y 1959, evaluó las posibilidades de las oleaginosas en Colombia y elaboró un informe del cual se resumen las siguientes recomendaciones:

¹⁶ Nombre dado con base en la palabra griega *elaion* que significa aceite y el de *guineensis* por provenir de la región de Guinea de donde se considera originaria.

¹⁷ Director del Museo y el Jardín Botánico de Bruselas, Bélgica, quien a lo largo de diez años, desde 1923, visitó al país para aprender sobre el yagé, el yoco y otras plantas amazónicas.

¹⁸ Marta Luz Ospina Bozzi y Doris Ochoa Jaramillo, La palma africana en Colombia. Apuntes y memorias, Vol.1, Fedepalma, Bogotá, 2001, pp.29-30.

¹⁹ Multinacional norteamericana productora y comercializadora de banano.

²⁰ Sevilla en esa época era un corregimiento de Ciénaga, actualmente es la cabecera del municipio Zona Bananera.

²¹ Maurice Ferrand, Informe sobre la misión en Colombia del 1 de julio de 1958 al 30 de junio de 1959, FAO, Colombia, 1959, pp.7-14.

- Desarrollar el cultivo en las zonas más aptas que cumplan los requisitos climáticos y de suelos.
- Plantar semillas seleccionadas y con un año en el vivero.
- Importar semillas de las estaciones de selección extranjeras, durante los dos primeros años.
- Recomendó al Instituto de Fomento Algodonero, IFA, encargado de desarrollar el cultivo de oleaginosas en Colombia, hacer fecundaciones artificiales de los mejores ejemplares observados, para plantar campos geonealógicos en granjas experimentales para el suministro de semillas. Así mismo, crear un laboratorio de agronomía en la planta experimental de Nariño, para realizar estudios de suelos y diagnóstico foliares, y asesorar a los campesinos en el establecimiento de este cultivo.
- Formar especialistas en genética aplicada a la selección de las plantas, en fisiología de la nutrición de las plantas y en mantenimiento de la fertilidad de los suelos de plantaciones perennes.

En 1958, el Instituto de Fomento Algodonero, IFA, importó 21.000 semillas provenientes de Costa de Marfil (África), elegidas por el *Institut de Recherches pour les Huiles et Oleagineux, IRHO*, de Paris, y 1.000 semillas de las selecciones de *Pamal Ltd.*, de Nigeria (África), a través de este mismo instituto, para formar una base de semillas para el material de las plantaciones futuras de Colombia. La hacienda Patuca se convirtió en una fuente de árboles madres del tipo *dura*²² para la producción de semillas, que el IFA seleccionó en su estación experimental La Pepilla para realizar cruzamientos con plantas *pisíferas*²³ y *téneras*²⁴ de Palmira y el Calima (Valle). Este cruce dio como resultado un híbrido que se llama *ténera*, que es el que hoy tienen la mayoría de las plantaciones del país.

El informe de Ferrand creó las bases para las políticas de fomento de palma de aceite en Colombia, incorporadas en el Plan de Desarrollo Económico y Social, 1966-1970, del gobierno de Carlos Lleras Restrepo, que escogió el cultivo de palma de aceites entre las oleaginosas a estimular, por sus altos rendimientos, amplia disponibilidad de tierras y el impulso que este cultivo venía tomando en la época.

En 1959, se establecieron estímulos financieros mediante la Ley 26 que otorgó, a los cultivos de tardío rendimiento, créditos a diez años con cinco años de gracia y tasas

²² Esta variedad tiene un fruto grande, racimos pesados y pulpa un tanto reducida, pues el cuesco que separa la pulpa de la pepita es grueso, de dos a ocho milímetros de espesor.

²³ Son plantas cuyos frutos prácticamente no tienen cuesco sino un cartílago blando, es pura pulpa y almendra. Los árboles son de gran porte y frecuentemente son estériles en su versión femenina por lo que no logran culminar la formación de frutos.

²⁴ Este tipo de planta es un híbrido proveniente del cruzamiento de *dura* con *pisífera*. El cuesco del fruto es delgado y el porcentaje de pulpa es mayor, por lo tanto el contenido de aceite es más abundante.

preferenciales²⁵. A partir de 1963, el Fondo de Inversiones Privadas, FIP, concedió créditos para proyectos agroindustriales, y la Caja Agraria financiaba a los pequeños agricultores.

El Gobierno convocó a los agricultores a que emprendieran empresas palmeras y les garantizó las condiciones básicas en los primeros años, para estimular la producción y el mercado del aceite de palma, mediante políticas proteccionistas, y compartió el riesgo con los particulares, brindándoles la opción de adquirir el negocio cuando empezara a ser rentable. Es así como a través del IFA invitó a los agricultores a constituir, con su socio, empresas de responsabilidad limitada. En la Costa Caribe, las primeras sociedades constituidas por el IFA con particulares, para el cultivo de la palma africana y su explotación industrial fueron: Palmas Oleaginosas Hipinto (1960), con Gaseosas Hipinto, Ramón Pinto; Bernabé Pineda y Ernesto Serrano, en San Alberto (Cesar); Palmas Oleaginosas de Ariguaní, Palmariguaní (1961), con la familia Pumarejo Certáin, en Bosconia (Cesar); y Palmas Oleaginosas de Casacará, Palmacará (1963), con Dangond Hermanos, en Codazzi (Cesar).

En el Plan Cuatrienal de 1971-1974, el gobierno de Misael Pastrana, puso énfasis en la ampliación y mejoramiento de las plantas extractoras de aceite de palma y en la instalación de equipos para el beneficio de las almendras, para lo cual se canalizaron recursos de empréstitos externos, por conducto del Instituto de Fomento Industrial, IFI.

La Ley 4 de 1973, creó la renta presuntiva agrícola como estímulo fiscal a la eficiente utilización de las tierras, y la Ley 5 de 1973 derogó la Ley 26 de 1959 y creó el Fondo Financiero Agropecuario, FFA, administrado por el Banco de la República. Este fondo financió hasta 1980 las siembras, sostenimiento de cultivos de tardío rendimiento y las diferentes labores relacionadas con el cultivo de palma africana, como adecuación de tierras, adquisición de maquinaria y equipos, sistemas de riego y drenaje, siembra y mantenimiento en la etapa improductiva, construcciones complementarias y recuperación de plantaciones con problemas fitosanitarios.

Las anteriores medidas de fomento no lograron el objetivo propuesto de incentivar la palmicultura en los años setenta, pues el crecimiento del sector fue moderado. En Colombia, el aumento promedio anual del área total sembrada entre 1967 y 1979 fue de 4.7% (Anexo 2). Los recursos de créditos fueron limitados para la necesidad de expansión, los costos de producción aumentaron, los beneficios tributarios y proteccionistas se eliminaron, y los precios internos del aceite de palma decrecieron por la liberación de las importaciones de aceites y grasas. Todo esto llevó a mermar la rentabilidad de las inversiones en palma de aceite.

A finales de 1980, el gobierno creó nuevas líneas de créditos para la agroindustria, como los planes integrales, que incluía la compra de maquinaria, la preparación de tierras, la compra de semillas, obras de infraestructuras y viviendas o campamentos. Estos créditos

²⁵ La Ley 26 obligó a los bancos a destinar el 15% de sus depósitos a la vista y a término para el fomento agrícola, ganadero y pesquero.

tenían un periodo de gracia y el pago de intereses y amortizaciones se hacía cuando se llegara a la plena producción. Por otra parte, se dieron mecanismos de protección a la producción nacional, al someter a licencia previa las importaciones de aceites y grasas y se incrementó del arancel de 0 a 40%.

Al comenzar la década de los noventa, Colombia inició el modelo de apertura económica con el cual la cadena de oleaginosa pasó al régimen de libre comercio; estas políticas aumentaron las importaciones de aceites y grasas, que crecieron en la década al 10.6% promedio anual (Anexo 3), pero también aceleraron el programa de exportaciones, obligando a una reestructuración productiva y organizacional para ser más competitivos. Las organizaciones de productores del sector palmicultor están dirigiendo sus esfuerzos hacia la estabilización de precios al productor, e inversión en el mejoramiento de semillas, cultivos y prácticas de cosecha.

9.2 ASPECTOS GENERALES

9.2.1 Cultivo y Cosecha La palma de aceite es un cultivo permanente de tardío y largo rendimiento, ya que la vida productiva puede durar más de 50 años, pero cuando se le cultiva con fines comerciales su vida promedio es de 25 años. Después de esa edad la altura de los tallos (13 metros o más) dificulta el corte de los frutos. Las plantas crecen en promedio de 30 a 60 cm por año, dependiendo de las condiciones del medio en que se desarrolle el cultivo y de las características genéticas del material plantado²⁶.

Los factores más importantes que determinan el rendimiento de las plantaciones son la calidad del suelo, la disponibilidad de agua y el clima. Los mejores suelos son los volcánicos y arcillas aluviales y marinas, de zonas bajas (por debajo de 500 metros sobre el nivel del mar), de buena permeabilidad y bien drenados. Requieren de precipitaciones de 2.000 mm o más, distribuidos a lo largo del año, esto es, sin estaciones secas muy pronunciadas; clima cálido de temperatura media máxima del orden de 29°C a 33°C y mínima de 22°C a 24°C; luz solar constante entre cinco y siete horas diarias durante todo el año²⁷.

Este es un cultivo de largo plazo, de los cuales los tres primeros años de edad las plantas son improductivas y requieren de un manejo agronómico y control de las malezas. La palma de aceite comienza a dar fruto a los 30 meses después de su plantación y alcanza su producción máxima entre el octavo y décimo año de su vida. En estos años la asistencia

²⁶ Fernando Bernal Niño, El cultivo de la palma de aceite y su beneficio. Guía general para el nuevo palmicultor, Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite, Fedepalma, y Centro de Investigación en Palma de Aceite, Cenipalma, Bogotá, D.C., agosto, 2001, pp.20-21.

²⁷ Geoffrey J. Q. Bastin, Aceites vegetales y semillas oleaginosas: Guía del comerciante, Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, Ginebra, Suiza, 1990, pp.4-6.

técnica debe ser permanente, oportuna y capaz de anticipar y prevenir cualquier problema fisiológico de las palmas. A partir del décimo año y hasta el final de su etapa económicamente productiva, los cuidados de las plantaciones serán los mismos, pero cambiarán las periodicidades y los programas fitosanitarios por la ocurrencia de enfermedades propias de las palmas seniles.

La calidad de la semilla es un factor importante en el cultivo de la palma de aceite, por ser una explotación perenne, por lo tanto, la semilla certificada es una condición para garantizar óptimos rendimientos. Los palmicultores colombianos pueden comprar semilla tanto en el mercado externo como en el nacional, dependiendo de sus preferencias. A nivel internacional, en Malasia, Nueva Guinea, Costa de Marfil, Costa Rica, y otras regiones del África. En Colombia producen semillas el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, y la Hacienda Las Flores en Codazzi (Cesar). Las semillas comerciales son:

- **Papua:** Producida en la estación Dami en Papua Nueva Guinea. Se adapta a regiones con deficiencia de magnesio.
- **ASD:** Producida en Costa Rica. Es para suelos profundos, bien drenados y zonas con déficit hídrico anual de 100 mm.
- **IRHO:** Producida por el instituto francés (*Institut de Recherches por Huiles et Oleagineux*) encargado de la investigación de oleaginosas. El material proviene de la Costa de Marfil, sirve para zonas secas y tolera la pudrición vascular.
- **Dami Las Flores DxP:** Producidas por Murgas & Lowe. Es el mismo material de *Dami Papua* pero con progenies desarrolladas en la Hacienda Las Flores, adaptadas a las condiciones de la región.
- **ICA:** Producida en la estación del Mira en Tumaco. Produce material *Ténera* mejorado y adaptado a las condiciones del país.

La recolección es el factor económico y cualitativo más importante en la obtención de los racimos de frutos, pues influye tanto en la tasa de extracción del aceite como en el nivel de ácido graso libre. Los racimos deben ser cosechados tan pronto como maduren, es decir cuando haya caído al suelo un fruto por cada libra de racimo, y llevados a la planta de beneficio, preferiblemente, el mismo día de su corte, para evitar que aumente el contenido de ácidos grasos libres del aceite dentro de los frutos, ya que influye en la calidad del aceite que se produce. Esto exige que en las plantaciones, o cerca de ellas haya plantas extractoras de aceite e implica una organización de tipo agroindustrial.

9.2.2 Procesos agroindustriales El procesamiento del fruto de la palma de aceite se realiza en la planta de beneficio o planta extractora, en donde se extrae de la parte carnosa el aceite crudo de palma y de la almendra el aceite de palmiste y la torta de palmiste. Estos son los tres productos comerciales que se obtienen de la palma oleaginosa.

Al fraccionar el aceite de palma se obtienen dos productos: la oleína que es líquida y sirve para mezclar con aceites de semillas oleaginosas, y la estearina que es más sólida y sirve para producir margarinas y jabones.

El aceite de palma es el segundo aceite más consumido en el mundo y se emplea como aceite de cocina, por su resistencia a altas temperaturas y porque no tiene olores desagradables. También se usa en la elaboración de productos de panadería, pastelería, confitería, heladería, sopas instantáneas, salsas, diversos platos congelados y deshidratados, cremas no lácteas para mezclar con el café, y en los sustitutos de la grasa de la leche empleados para la producción de leche condensada y leche en polvo.

El aceite de palma tiene aplicación en la industria alimenticia como aceite láurico, en particular para la preparación de productos de confitería y panadería. La torta de palmiste sirve como alimento concentrado para animales, por su naturaleza granulosa y fibrosa con bajo nivel de lisina.

El aceite de palma también tiene usos no comestibles. Se utiliza en la fabricación de jabones, detergentes bio-degradables, velas, cosméticos, grasas para moldes y equipos de fabricación de pan, grasas para la protección de tanques, tubería o similares que operan al descubierto, barro de perforación, aceite de palma epoxidado útil como plastificante y esterilizador en la industria plástica en especial para PVC, jabones metálicos para la fabricación de grasas lubricantes, secadores metálicos destinados a la producción de pintura, barnices y tintas, y ácidos para lubricar fibras en la industria textil, entre otros.

A nivel mundial, las aplicaciones del aceite de palma son en 83% para aceite de cocina, el 6.7% en la oleoquímica (ácidos, alcoholes grasos y glicerina), el 3.6% para jabón y polvo para lavar, el 3.3% margarina, el 2.8% para jabón de tocador y el 0.6% grasas²⁸.

Los procesos agroindustriales de la palma de aceite, se realizan mediante procesos mecánicos y térmicos y son los siguientes:

- **Esterilización:** Los racimos se cocinan a presión con el vapor generado por una caldera. Este proceso se hace con el fin de inactivar las enzimas e impedir el incremento de la acidez. También permite el desprendimiento de los frutos de los racimos y produce una deshidratación de las almendras contenidas dentro de las nueces y facilita su recuperación posterior.
- **Defrutación:** Es la separación de los frutos de los raquis. Los frutos pasan a la siguiente etapa del proceso, extracción, mientras que los racimos vacíos o tusas, se recolectan aparte para ser utilizados en el campo como abono orgánico.
- **Digestión:** Este proceso desprende la pulpa de las nueces y se rompen las celdas para liberar el aceite que ellas contienen.

²⁸ Cooking Oil (CIC 1998). Tomado de Portafolio, “Los usos del aceite de palma”, 27 de junio de 2001, p.2.

- **Extracción:** Este proceso saca el aceite al someter a presión la masa digerida y evacua la masa desaceitada.
- **Clarificación:** Es la purificación del aceite extraído de las prensas, que contiene impurezas (agua, arena, pedazos de nuez, fibras, etc.) Este proceso se hace a través de decantación natural. Después de estos procesos el aceite de palma se envía a las refinerías donde lo hacen apto para el consumo humano.
- **Desfibración de la torta y recuperación de las nueces:** La masa desaceitada que expele la prensa se llama torta. Esta se seca y luego se desfibra, separando las fibras de las nueces, éstas últimas se rompen para recuperar la almendra o palmiste. La fibra se utiliza como combustible para las calderas.
- **Palmistería:** La almendra se tritura y escama para extraer el aceite de palmiste y la torta o vagazo que es un subproducto del proceso, con aplicaciones industriales.

9.3 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ÁREAS PRODUCTORAS

Colombia es uno de los países que posee gran potencial agroecológico para el desarrollo de la palma africana, pues cuenta con regiones de clima tropical, adecuada pluviosidad y luminosidad. El país tiene 3.531.844 hectáreas sin ningún tipo de restricción para la plantación de este cultivo, de las cuales el 36% se encuentran en la Costa Caribe; 6.133.381 hectáreas se consideran con restricciones moderadas, de las cuales 2.139.927 hectáreas (35%) tienen como restricción un déficit moderado de humedad, que puede ser solucionado con sistemas de riego.

Las tierras con serias restricciones ascienden a 23.032.885 hectáreas, de éstas el 45.2% son por pendientes y suelos superficiales. Al sumar las áreas sin restricciones con las de restricciones moderadas, en Colombia hay 9.665.225 hectáreas aptas para la siembra de palma africana, de las cuales el 35.5% se encuentran en la Costa Caribe (Tabla 7 Mapas 1 y 2)²⁹.

²⁹ Corpoica-Cenipalma. Evaluación edafoclimática de las tierras del trópico bajo colombiano para el cultivo de palma de aceite, Santafé de Bogotá, abril de 1999, pp. 14-16.

Tabla 7. Potencial de tierras en Colombia para cultivar palma de aceite

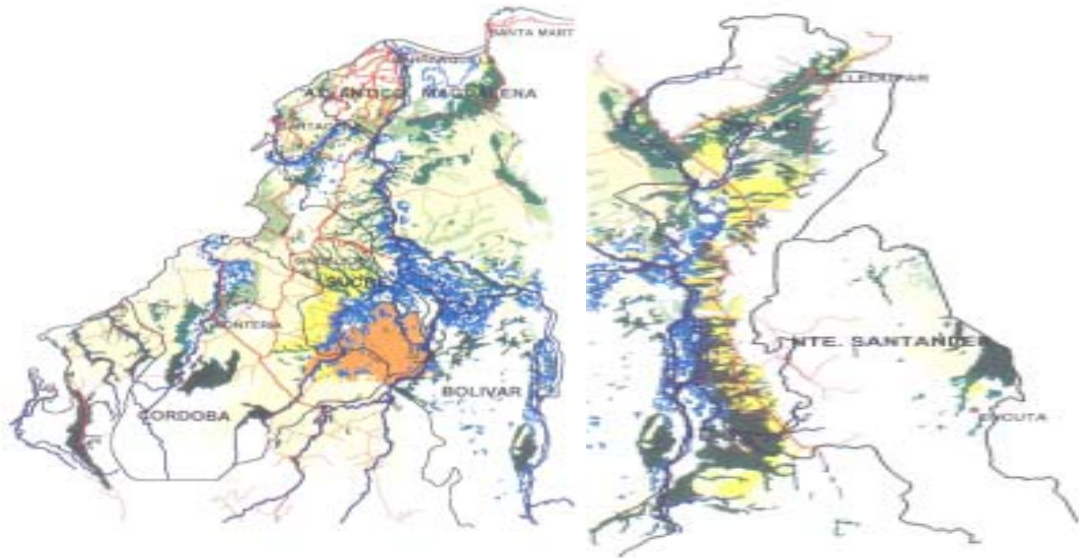
Cuadro 1

Tierras aptas para cultivo de palma de aceite en Colombia

Características	Total Colombia	Costa Caribe	Participación Costa Caribe / Total Colombia
	Area en hectáreas		%
Total	32.698.110	8.411.968	25,7
a) Sin restricciones	3.531.844	1.272.596	36,0
Tierras planas con pendientes menores del 3%, precipitación de 2.000 a 4.000 mm anuales, bien drenadas, de profundidad efectiva mayor de 75cm.	3.531.844	1.272.596	36,0
b) Con restricciones moderadas	6.133.381	2.154.915	35,1
** Tierras aluviales planas, bien drenadas, moderadamente profundas con déficit en precipitaciones de 1.000 a 2.000 mm anuales	2.139.927	1.338.285	62,5
** Tierras aluviales planas, bien drenadas, moderadamente profundas a superficiales, con restricciones con déficit en precipitación de 1.000 a 2.000 mm anuales, y pendientes de 7-12%	1.692.422	816.630	48,3
** Tierras aluviales planas, bien drenadas, moderadamente profundas a superficiales, con restricciones por exceso de precipitación de 4.000 a 8.000 mm anuales, y pendientes de 7-12%	432.175		0,0
** Tierras aluviales, ligeramente onduladas con precipitaciones de 2.000 a 4.000 mm anuales, con restricciones de pendiente de 7-12%.localmente pedregosas y drenaje natural imperfecto	987.991		0,0
** Tierras planas con restricciones por exceso de precipitación de 4.000 a 8.000 mm anuales, y suelos y drenaje imperfecto.	880.866		0,0
c) Con restricciones severas	23.032.885	4.984.457	21,6
** Tierras de colina con precipitación de 1.000 a 4.000 mm anuales, suelos bien drenados, con restricciones topográficas (pendientes de 12 - 25%) y suelos superficiales, menores de 25cm de profundidad.	10.413.095	3.963.430	38,1
** Tierras planas con precipitación de 1.000 a 2.000 mm anuales, bien drenadas, con restricción debido a la superficialidad de los suelos entre 25 y 50 cm.	3.097.555	600.632	19,4
** Tierras planas, en diferentes provincias de humedad, pendientes menores del 7% y con restricciones por suelos pobremente drenados o excesivos y superficiales entre 25 x 50 cm.	9.522.235	420.395	4,4

Fuente: Corpoica - Cenipalma

Mapas 1y 2. Tierras cultivadas con Palma africana



Fuente: CORPOICA Cenipalma

De las tierras sin restricciones la mayor parte de ellas están en el piedemonte llanero del Meta, en el sector medio del valle del Magdalena, en la desembocadura del río Patía, al sur del valle geográfico del río Cauca y en la parte media y alta del valle del río Sinú.

Las tierras con restricciones moderadas se encuentran ubicadas en los valles de los ríos Cauca, Cesar, Sinú, sur de la Guajira, y litoral de los departamentos de Atlántico y Magdalena, donde conforman zonas apropiadas para cultivos empresariales de palma, por ejemplo los de la Zona Bananera.

Los sectores con severas restricciones están en colinas de los departamentos de Córdoba, Sucre, Bolívar y Magdalena, y en menor proporción en los departamentos de Santander, Norte Santander, y las altillanuras de Vichada, Caquetá, Putumayo y Meta (Mapa 1).

El sur del Cesar es una zona selvática de la cuenca del Magdalena Medio, con buena productividad en el cultivo de la palma africana, gracias a su clima y suelos regados por numerosos afluentes del río San Alberto y Lebrija. El clima es caliente y sus precipitaciones anuales están entre los 3.000 y 4.000 milímetros con diez o doce meses de lluvia. En este sector se encuentra el 19.7% del total de las tierras más aptas para la siembra de palma de aceite de Colombia y el 54.7% de las de la Costa Caribe. Los principales cultivos están ubicados en los municipios de San Alberto, San Martín, Codazzi y el Copey.

Los cultivos de palma en el sur del Cesar se iniciaron en tierras colonizadas, donde el Estado no había hecho ninguna presencia. En esta zona no hubo palma de aceite antes del plan de fomento iniciado en 1957. A estas empresas les tocó construir vías, llevar energía,

hacer pozos para tener agua potable, prestar servicios de salud, educación y construir viviendas. Las plantaciones pioneras fueron: Palmas Oleaginosas Hipinto, Hipinlandia, en San Martín (Cesar), e Industrial Agraria la Palma S.A., Indupalma, en San Alberto (Cesar). Esta última fue una de las más grandes plantaciones de América, con 8.000 hectáreas en palmas. Sus desarrollos agronómicos, industriales y organizativos fueron modelos para el resto de empresas palmeras y sus investigaciones aportaron al conocimiento sobre la adaptación y mejoramiento genético, plagas y enfermedades de la palma africana en nuestro medio.

La otra empresa pionera del sur del Cesar es Palmas Oleaginosas Hipinto, Hipinlandia, que está ubicada a treinta kilómetros al norte de San Alberto, cerca de San Martín. Fue una plantación mediana, de 1.450 hectáreas, que practicó el control biológico de plagas en reemplazo de las fumigaciones, pues tuvo el soporte técnico de John Walter Lowe³⁰. Esta empresa fue vendida en 1985 a la Familia Osorno fundadores de Gravelal y pasó a llamarse Palmas del Cesar.

Al noroeste de San Martín (Cesar), Cesar de Hart y su esposa Marta Pinto iniciaron en 1982 una plantación llamada La Cacica con 330 hectáreas. A su vez, promovieron varios cultivos pequeños, y montaron una planta extractora con capacidad para atender la producción de esos cultivadores a quienes les compraban el fruto. La ventaja de estas pequeñas empresas productoras son las mínimas cargas administrativas, pero que en conjunto hacen una economía de escala para la compra de fertilizantes, transporte y otros. Este núcleo palmicultor llegó a 1.700 hectáreas formadas por Palmas Promisión, Carabelas, El Paraíso, La Alondra y Buenos Aires, entre otras.

El desarrollo palmicultor del norte y centro del Cesar se produjo en las cuencas de los ríos Ariguaní y Cesar. El del Magdalena se dio en la zona Bananera de Santa Marta, en los valles de los ríos Sevilla, Tucurínca y Aracataca. Estas tierras tienen muy buenos suelos y cantidad de día-luz pero les falta agua, por lo tanto, las plantaciones se levantaron con riego dirigido mediante perforaciones de pozos profundos. La plantación pionera fue la Hacienda La Patuca de la *Unit Fruit Company*, cerca del caserío de Tucurínca en Sevilla (Magdalena), primera plantación comercial iniciada en Colombia en 1945.

En los años sesenta, la crisis de la actividad bananera no solo cedió tierras al cultivo de palma sino también mano de obra. Además, el trabajo del Instituto Algodonero, IFA, para animar a propietarios de fincas a que se interesaran en la actividad palmera, llamó la atención de algunos cultivadores con mentalidad empresarial y en este período se crearon las siguientes plantaciones: El Labrador, entre Algarrobo (Magdalena) y el Copey (Cesar), Palmas Oleaginosas de Ariguaní, Palmariguaní, en Bosconia (Cesar), Palmas Oleaginosas del Casacará, Palmacara, en Codazzi (Cesar), entre otras.

³⁰ Experto inglés que llegó a Colombia en marzo de 1965 para prestar asesoría al IFA en lo todo lo relacionado con la palma. Trabajó con diversas empresas palmeras de la costa desde los años sesenta.

En 1959, la plantación de El Labrador la inició Alfonso Lozano Pinzón con material *dura* de Patuca. Posteriormente, en 1965, entró como inversionista la Corporación Financiera Colombiana que aportó capital para montar una planta extractora y adquirir la fábrica de grasas Aceite Supremo, en Cartagena. En 1968, se liquidó la sociedad y surgieron dos compañías, Grasas del Litoral y Palmeras de la Costa. Esta última fue a finales de los setenta la segunda plantación con mayor producción de aceite crudo del país después de Indupalma, además invirtió recursos de investigación y tuvo la asesoría del IRHO e importó su tecnología. Sus experiencias fueron aportadas a la comunidad palmicultora del país.

Palmariguaní fue un proyecto iniciado por la familia Pumarejo Certáin en asocio con el IFA. El negocio se inició comprando el fruto de la palma, su ubicación geográfica facilitó la llegada del producto desde cualquier lugar de la Costa.

En 1963, Palmacará la iniciaron los hermanos Dangond en asocio con el IFA. Sus primeras siembras fueron con semilla *dura* de Aracataca y en 1967 sembraron *téneras* producidas en la Pepilla. Esta familia fue benefactora del pueblo de Casacará, pues lo dotó de puesto de salud, plaza, arregló la iglesia, y fue gestora del festival de la palma africana que se celebra cada año en noviembre, desde 1978.

Durante el gobierno de Carlos Lleras Restrepo (1966-1970), el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria, Incora, adquirió 600 hectáreas de tierra a la Compañía Frutera de Sevilla y las entregó a campesinos de la región para el cultivo de palma africana. Así se originaron las pequeñas unidades palmeras de Aracataca.

Posteriormente, en los años setenta y ochenta, la tecnificación de los cultivos, el empleo de semilla *ténera* mejorada por el ICA, el crecimiento de la capacidad instalada y la crisis del algodón, llevaron a varios cultivadores de la región hacia la actividad palmera. En esta época comenzaron las siguientes plantaciones: La María de Jaime Serrano, en Aracataca, y Las Flores, en Codazzi, de propiedad de Carlos Murgas. Esta última es una empresa con una gran integración vertical, pues produce la semilla, cultiva la palma, extrae el aceite crudo y lo transforma en aceite comestible. Las Flores produce la semilla *Demi* con polen que se importa de Papúa (Nueva Guinea), y el producto es conocido como Murgas & Lowe. Con este material hay sembradas en Colombia más de 60.000 hectáreas, en Centro América 60.000 hectáreas y en Venezuela 20.000 hectáreas.

9.4 LOS CULTIVOS DE PALMA AFRICANA EN LA COSTA CARIBE

14.4.1 Características generales La Costa Caribe tiene cerca de 380 unidades productoras de palma de aceite, de los cuales el 87.1% se encuentran en el departamento de Magdalena y el 12.4% en el Cesar. En 1999, el área bruta ocupada por la palma de aceite sembrada, los canales de riego y las vías internas de las plantaciones, asciende a 52.165 hectáreas, aprovechando solo el 1.5% de los suelos aptos para la siembra de este cultivo en la Costa Caribe, y participando con el 34.7% del total sembrado en el país (Tabla 8).

Tabla 8 Área sembrada en palma de aceite por zonas 1995 - 1999
1995-1999

Zonas	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio siembras anuales 1995- 1999	Tasa crecimiento promedio anual %
Hectáreas							
Costa Caribe							
Sembrada	44.545	46.504	48.632	50.978	52.165	1.905	3,2
En producción	39.556	40.585	40.978	42.536	44.546	1.248	2,4
En desarrollo	4.989	5.919	7.654	8.442	7.619	658	8,8
Centro							
Sembrada	18.669	19.634	20.658	22.678	24.526	1.464	5,6
En producción	16.443	16.883	17.485	17.564	18.669	557	2,6
En desarrollo	2.226	2.751	3.173	5.114	5.857	908	21,3
Oriente							
Sembrada	48.898	50.325	50.788	51.962	52.737	960	1,5
En producción	44.028	45.531	46.387	47.205	48.898	1.218	2,1
En desarrollo	4.870	4.794	4.401	4.757	3.839	258	4,6
Occidente							
Sembrada	16.311	18.249	18.380	19.408	20.970	1.165	5,2
En producción	13.340	14.794	15.343	15.825	16.310	743	4,1
En desarrollo	2.971	3.455	3.037	3.583	4.660	422	9,4
Total Colombia							
Sembrada	128.423	134.712	138.458	145.026	150.398	5.494	3,2
En producción	113.367	117.793	120.193	123.130	128.423	3.766	2,5
En desarrollo	15.056	16.919	18.265	21.896	21.975	1.730	7,9

Fuente: Fedepalma, Anuarios Estadísticos, varios años y Geografía Palmera - Cultivos.

La Tabla 9, en la siguiente página muestra el área sembrada en palma africana en la Costa Caribe por municipios, en donde se observa que en el Cesar hay trece municipios con siembras de palma africana, siendo San Alberto y El Copey los mayores productores. Por su parte, el Magdalena tiene siete municipios, destacándose Ciénaga, Aracataca y El Retén con el mayor número de plantaciones.

En 1999, la palma africana en el Cesar aportó el 35.9% del valor total de la producción agrícola y el 61.5% de los cultivos permanentes del departamento. Por su parte, el Magdalena contribuye con el 20.3% del valor de la producción agrícola y el 21.6% de los cultivos permanentes.

Tabla 9 Costa Caribe. Área sembrada en palma africana por municipios, 1998

Depto.	Fincas	Area Bruta (1)		Area Neta (2)		Unidades Productivas UPA (3)	
	Número	Hectárea	Part. %	Hectárea	Part. %	Número	Hectárea
Atlántico	1	281	0,2	279	0,2	1	0,0
Repelón	1	281	0,2	279	0,2	1	0,0
Cesar	55	25.031	16,8	22.869	16,5	47	2,3
Valledupar	8	1.332	0,9	1.401	1,0	7	0,3
Agustin Codazzi	4	2.140	1,4	1.938	1,4	4	0,2
Becerril	3	1.556	1,0	1.477	1,1	3	0,1
Bosconia	4	1.235	0,8	1.180	0,9	4	0,2
Chiriguana	2	170	0,1	165	0,1	2	0,1
El Copey	15	6.189	4,2	5.805	4,2	11	0,5
La Paz	5	1.737	1,2	1.611	1,2	3	0,1
San Diego	1	90	0,1	90	0,1	1	0,0
Aguachica	1	442	0,3	408	0,3	1	0,0
Rio de Oro	3	347	0,2	341	0,2	2	0,1
San Alberto	1	6.949	4,7	5.837	4,2	1	0,0
San Martín	6	2.799	1,9	2.573	1,9	6	0,3
Tamalameque	2	45	0,0	43	0,0	2	0,1
La Guajira	2	77	0,1	73	0,1	1	0,0
Dibulla	2	77	0,1	73	0,1	1	0,0
Magdalena	434	24.450	16,5	23.099	16,8	330	16,1
Aracataca	113	4.778	3,2	4.529	3,3	77	3,7
Ariguaní	4	953	0,6	952	0,7	4	0,2
Ciénaga	84	8.612	5,8	8.021	5,8	54	2,6
El Retén	191	4.469	3,0	4.329	3,1	157	7,6
Fundación	9	1.268	0,9	1.220	0,9	8	0,4
Pivijai	23	977	0,7	908	0,7	22	1,1
Puebloviejo	10	3.393	2,3	3.140	2,3	8	0,4
Costa Caribe	492	49.839	33,6	46.320	33,5	379	18,5
Total Colombia	2.753	148.360	100	138.456	100	2.054	100

(1) Espacio ocupado por la palma de aceite sembrada, los canales de riego y las vías internas de las plantaciones.

(2) Espacio ocupado por la palma de aceite sembrada, calculada con base en las densidades de siembra reportadas por los productores.

(3) Es una unidad económica para la producción agropecuaria o agroindustrial, bajo una sola gerencia.

Fuente: Fedepalma, Censo Nacional de palma de aceite Colombia 1997-1998, Bogotá, junio de 1999.

Con relación a la edad de los cultivos de palma africana en la Costa Caribe, el 15.9% tiene menos de tres años, el 32.7% entre tres y diez años, período en el cual alcanza su máximo potencial, el 33.3% entre 10 y 20 años y el 17.8% más de 20 años. Del total del área sembrada, el 89.0% es de la variedad *ténera*, y el 8.7% de *dura*.

Tabla 10 Área sembrada en palma africana según tamaño, 1998

Rangos del tamaño Hectáreas	Unidades productivas	Fincas	Area en palma de aceite	
	Número		Hectárea	Part. %
Atlántico				
200 > 500	1	1	281	100,0
Total	1	1	281	100,0
Cesar				
Menos de 5	2	2	3	0,0
5 > 20	1	1	10	0,0
20 > 50	3	3	94	0,4
50 > 200	17	19	1.972	7,9
200 > 500	14	14	4.973	19,9
500 > 1000	6	10	4.470	17,9
1000 > 2000	2	4	3.394	13,6
Más de 2.000	2	3	10.115	40,4
Total	47	56	25.031	100,0
La Guajira				
50 > 200	1	2	77	100,0
Total	1	2	77	100,0
Magdalena				
Menos de 5	108	113	227	0,9
5 > 20	103	125	967	4,0
20 > 50	37	49	1.219	5,0
50 > 200	46	69	4.639	19,0
200 > 500	23	40	6.976	28,5
500 > 1000	10	33	6.886	28,2
1000 > 2000	3	5	3.536	14,5
Más de 2.000				0,0
Total	330	434	24.450	100,0
Costa Caribe				
Menos de 5	110	115	230	0,5
5 > 20	104	126	977	2,0
20 > 50	40	52	1.313	2,6
50 > 200	64	90	6.688	13,4
200 > 500	38	55	12.230	24,5
500 > 1000	16	43	11.356	22,8
1000 > 2000	5	9	6.930	13,9
Más de 2.000	2	3	10.115	20,3
Total	379	493	49.839	100,0
Total Nacional				
Menos de 5	1.281	1.617	2.217	1,5
5 > 20	360	544	3.284	2,2
20 > 50	114	146	3.733	2,5
50 > 200	148	192	15.451	10,4
200 > 500	81	113	26.370	17,8
500 > 1000	44	93	30.545	20,6
1000 > 2000	13	25	18.244	12,3
Más de 2.000	13	23	48.515	32,7
Total	2.054	2.753	148.359	100,0

Fuente: Fedepalma, Censo Nacional de palma de aceite Colombia 1997-1998,

De acuerdo al tamaño del cultivo, el 43.0% de las plantaciones de la Costa Caribe son menores de 500 hectáreas, el 22.8% tienen entre 500 y 1.000 hectáreas y el 34.2% entre 1.000 y 8.000 hectáreas. El tamaño promedio de las unidades productivas de este último rango es de 2.435 hectáreas (Cuadro 3), se podía decir que estas plantaciones son pequeñas teniendo en cuenta que en Malasia el promedio es de 20.000 hectáreas. El modelo de desarrollo de la palmicultura en Colombia tiene previsto que las unidades económicas alcancen un tamaño de cultivo de 5.000 hectáreas, en promedio, con una planta extractora de 30 toneladas de racimo de fruto fresco, RFF, por hora, para optimizar los costos fijos y mejorar la competitividad³¹.

En cuanto a las plantas de beneficio o extractoras de aceite, la Costa Caribe tiene 17 plantas en operación, con una capacidad promedio de 17.2 toneladas de RFF por hora, superior a la del promedio del país que es de 15 toneladas de RFF por hora, y una utilización del 45%, inferior a la de Colombia (52%). La capacidad de almacenamiento de aceite de palma en las plantas de beneficio de la Costa Caribe es de 49 días, similar a los promedio nacionales (48 días).

Los anteriores indicadores son inferiores a los de Malasia e Indonesia, países de mayor desarrollo en esta industria. En Malasia las plantas extractoras tienen capacidad para 30 toneladas por hora y en Indonesia 40 toneladas por hora, y su utilización es del 87% y 79%, respectivamente. Esto indica que el negocio palmicultor de la Costa Caribe, y en Colombia, todavía es de pequeña escala y se pueden reducir costos si se incrementaran los cultivos y se le da mayor utilización a la infraestructura instalada.

³¹ Jens Mesa Dishington, “Un modelo para el desarrollo competitivo de la palma de aceite en Colombia”, en Palmas, volumen 19, Número Especial, 1998, p. 20-21.

Tabla 11. Densidad del empleo directo en las plantaciones de palma africana, por departamentos y lugar de trabajo, 1998

Depto.	Total empleos	Cultivo		Planta de beneficio		Administración		Otras dependencias		Hectáreas por empleados
	Número	Número	Part. %	Número	Part. %	Número	Part. %	Número	Part. %	
Atlántico	30	30	0,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9,3
Cesar	3.788	2.682	14,3	468	22,9	438	27,2	200	18,9	6,0
La Guajira	5	4	0,0	0	0,0	1	0,1	0	0,0	14,6
Magdalena	4.610	3.869	20,6	348	17,0	243	15,1	150	14,1	5,0
Costa Caribe	8.433	6.585	35,1	816	40	682	42,4	350	33	5,5
Norte Santander	62	39	0,2	15	0,7	6	0,4	2	0,2	42,7
Santander	2.580	1.939	10,3	292	14,3	253	15,7	96	9,0	7,9
Zona Centro	2.642	1.978	10,5	307	15,0	259	16,1	98	9,2	8,7
Caquetá	50	38	0,2	5	0,2	3	0,2	4	0,4	8,7
Casanare	1.080	755	4,0	150	7,3	114	7,1	61	5,7	7,6
Cundinamarca	37	30	0,2	0	0,0	4	0,2	3	0,3	56,1
Meta	4.093	3.007	16,0	477	23,4	305	18,9	304	28,7	9,8
Zona Oriente	5.260	3.830	20,4	632	31	426	26,4	372	35,1	9,7
Cauca	-	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
Nariño	7.134	6.362	33,9	287	14,1	244	15,1	241	22,7	2,5
Valle del Cauca	1	1	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	132,0
Zona Occidente	7.135	6.363	33,9	287	14,1	244	15,1	241	22,7	2,6
Total Colombia	23.470	18.756	100	2.042	100	1.611	100	1.061	100	5,9

Fuente: Fedepalma, Censo Nacional de palma de aceite Colombia 1997-1998, Bogotá, junio de 1999.

La Tabla 11 muestra el empleo generado por la actividad palmera en el país, encontrando que, en la Costa Caribe, la densidad es de un empleo directo por cada 5.5 hectáreas. Esto es muy cercano al promedio del país que es 5.9 empleo directo por cada cinco hectáreas. Pero es inferior a la de Malasia que es de 12 hectáreas por trabajadores en las fincas mecanizadas.

Las cifras obtenidas del censo nacional de palma de aceite, realizado en Colombia en junio de 1999, muestran que la Costa Caribe tenía 8.433 empleados en las plantaciones, de los cuales el 78.0% trabajan en los cultivos, el 9.7% en las plantas de beneficio, el 8.1% empleos administrativos y el resto en otras labores. La Costa Caribe aporta el 35.9% de los empleos de la actividad palmera del país.

9.4.1 Evolución en los años noventa

1. Área sembrada

Entre 1995 y 1999, el área sembrada en palma de aceite en la Costa Caribe creció a una tasa anual de 3.2%, pasando de 44.545 a 52.165 hectáreas. Lo anterior indica un promedio de siembras anuales de 1.905 hectáreas, superior a la de las demás zonas del país (Tabla 12).

Tabla 12 Área sembrada en palma de aceite por zonas 1995 - 1999

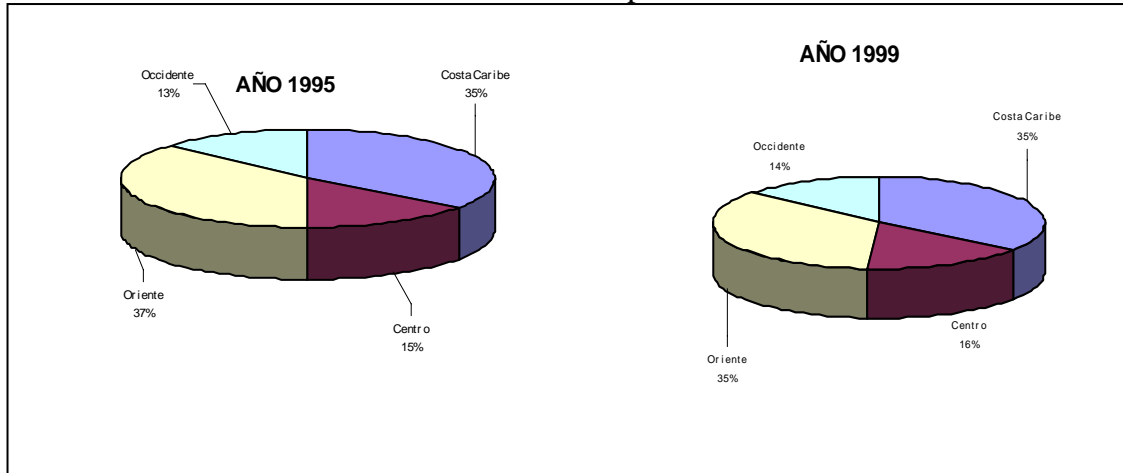
Zonas	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio siembras anuales 1995-1999	Tasa crecimiento promedio anual %
Hectáreas							
Costa Caribe							
Sembrada	44.545	46.504	48.632	50.978	52.165	1.905	3,2
En producción	39.556	40.585	40.978	42.536	44.546	1.248	2,4
En desarrollo	4.989	5.919	7.654	8.442	7.619	658	8,8
Centro							
Sembrada	18.669	19.634	20.658	22.678	24.526	1.464	5,6
En producción	16.443	16.883	17.485	17.564	18.669	557	2,6
En desarrollo	2.226	2.751	3.173	5.114	5.857	908	21,3
Oriente							
Sembrada	48.898	50.325	50.788	51.962	52.737	960	1,5
En producción	44.028	45.531	46.387	47.205	48.898	1.218	2,1
En desarrollo	4.870	4.794	4.401	4.757	3.839	258	4,6
Occidente							
Sembrada	16.311	18.249	18.380	19.408	20.970	1.165	5,2
En producción	13.340	14.794	15.343	15.825	16.310	743	4,1
En desarrollo	2.971	3.455	3.037	3.583	4.660	422	9,4
Total Colombia							
Sembrada	128.423	134.712	138.458	145.026	150.398	5.494	3,2
En producción	113.367	117.793	120.193	123.130	128.423	3.766	2,5
En desarrollo	15.056	16.919	18.265	21.896	21.975	1.730	7,9

Fuente: Fedepalma, Anuarios Estadísticos, varios años y Geografía Palmera - Cultivos.

En la Tabla 12 se observa que el año 1998 fue el de mayor crecimiento (2.346 hectáreas), debido a que se iniciaron cultivos de palma africana en zonas donde no existía este cultivo, como en Bolívar las de San Pablo y Simití en el sur del departamento, o en zonas abandonadas o subutilizadas como las de los distritos de riego de Maríalabaja (Bolívar) y Pivijai (Magdalena). En 1999, las nuevas siembras bajaron a 1.187 hectáreas, año en que se dio una caída en los precios internacionales del aceite de palma, por los altos niveles de producción y una baja demanda creando una expectativa de sobreproducción lo que frenó las siembras de nuevas áreas.

La Costa Caribe mantuvo igual porcentaje de participación dentro del total del país, entre 1995 y 1999 (Gráfico 2), ubicándose junto a la zona oriental como las de mayor área sembrada, representando en conjunto el 70% del total del sembrado en palma de aceite en Colombia. Sin embargo, vale la pena destacar que en los tres últimos años, en la Costa Caribe, se adicionaron nuevos departamentos productores como Bolívar y Córdoba que no habían tenido experiencia en esta clase de cultivo.

Gráfica 19. Distribución del área sembrada con palma de aceite en Colombia



Fuente: Tabla 8 y 9 en el presente trabajo.

2. Producción

El cuadro 6 muestra el comportamiento de la producción de aceite de palma crudo en las cuatro zonas productoras de Colombia, en el segundo quinquenio de la década de los noventa. La Costa Caribe pasó de producir 146.118 toneladas en 1995 a 188.934 toneladas en 1999, con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.3%. Si bien más alta que la de la zona oriental (3.5%), la segunda mayor productora del país, es la mitad de la que registró la zona occidental (11.5%).

Tabla 13 Producción de la agroindustria de la palma de aceite, 1995-1998

Productos/Zonas	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1995 - 1999	Part. %	Tasa crecimiento promedio Anual %
Toneladas								
Fruto de palma de aceite (1)	1.842.874	1.914.326	2.042.936	2.092.173	2.423.283	10.315.592	100	5,6
Costa Caribe	708.443	765.230	772.719	806.421	897.785	3.950.598	38,3	4,9
Centro	257.739	295.678	299.081	322.779	363.924	1.539.201	14,9	7,1
Oriente	695.963	639.080	725.853	713.743	842.363	3.617.002	35,1	3,9
Occidente	180.729	214.338	245.283	249.230	319.211	1.208.791	11,7	12,0
Aceite de palma crudo (2)	387.646	409.620	440.796	424.199	500.510	2.162.771	100	5,2
Costa Caribe	146.118	161.968	167.233	163.127	188.934	827.380	38,3	5,3
Centro	50.156	57.893	56.706	56.179	62.813	283.747	13,1	4,6
Oriente	152.003	142.697	160.969	150.386	180.771	786.826	36,4	3,5
Occidente	39.369	47.062	55.888	54.507	67.992	264.818	12,2	11,5
Almendra de palmiste (3)	71.861	77.714	85.573	85.852	100.617	421.617	100	7,0
Costa Caribe	28.791	31.648	34.066	34.319	40.617	169.441	40,2	7,1
Centro	11.600	13.262	12.993	14.065	14.021	65.941	15,6	3,9
Oriente	24.897	24.786	28.731	27.673	33.600	139.687	33,1	6,2
Occidente	6.573	8.018	9.783	9.795	12.379	46.548	11,0	13,5
Aceite de palmiste crudo (4)	28.744	31.086	34.229	34.341	40.248	168.648	100	7,0
Costa Caribe	11.516	12.660	13.626	13.728	16.247	67.777	40,2	7,1
Centro	4.640	5.304	5.198	5.626	5.609	26.377	15,6	3,9
Oriente	9.959	9.915	11.492	11.069	13.440	55.875	33,1	6,2
Occidente	2.629	3.207	3.913	3.918	4.952	18.619	11,0	13,5
Torta de palmiste (5)	35.930	38.857	42.787	42.927	50.309	210.810	100	7,0
Costa Caribe	14.396	15.825	17.034	17.160	20.308	84.723	40,2	7,1
Centro	5.800	6.630	6.496	7.032	7.011	32.969	15,6	3,9
Oriente	12.448	12.393	14.365	13.837	16.800	69.843	33,1	6,2
Occidente	3.286	4.009	4.892	4.898	6.190	23.275	11,0	13,5

1/ Los coeficientes de conversión promedio nacional de fruto de aceite crudo son: 1995 = 21% ; 1996 y 1997 = 21,4%; 1998 = 20,3% y 1999 = 20,6%

2 y 3/ Información obtenida de las plantas de beneficio que operan en el país.

4/ Los coeficientes de conversión promedio nacional de almendra de aceite de palmiste son: 1995-1999 = 40%

5/ Los coeficientes de conversión nacional de torta de palmiste son: 1995-1999 = 50%

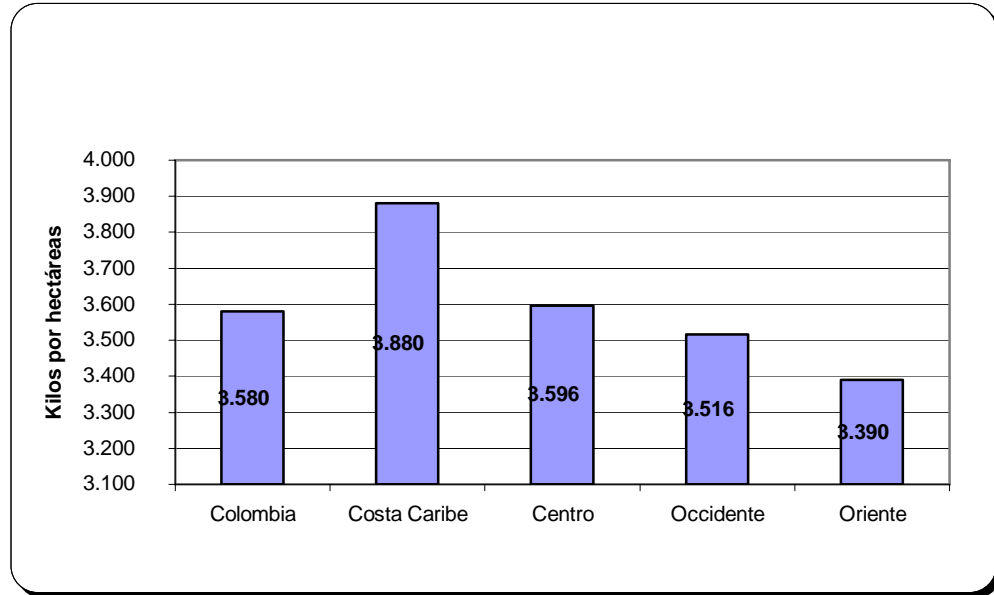
Fuente: Fedepalma, Anuarios Estadísticos, varios años y Geografía Palmera - Cultivos.

En cuanto a la participación de la Costa Caribe dentro del total producido en los cinco años, ésta fue de 38.7%, el oriente de 36.4%, el centro 13.1% y el occidente 12.2%, manteniéndose la Costa Caribe como la mayor productora.

Entre 1995 y 1999, el rendimiento promedio de aceite crudo fue de 3.880 kilogramos por hectáreas para la región Caribe, más alto que el del total del país (Gráfico 4). Esto obedece a las buenas condiciones agroclimáticas que tienen los suelos donde están sembrados esos cultivos y a la tecnología aplicada por las empresas palmeras de esta región, que desde su iniciación se han esmerado en importar técnicas de los institutos de más experiencia en el mundo, tales como: El *Institute de Recherches de Huiles et Oleagineux*, IRHO, de Francia; *Palm oil Research Institute of Malasia*, PORIM, de Malasia; ASD, de Costa Rica; Empresa Unilever, Harrison & Crossfield y otros que generan tecnología para el cultivo. Estas tecnologías han sido transferidas a instituciones colombianas como del IFA e ICA y, a partir de la década de los noventa, Corpoica y Cenipalma³².

³² Fedepalma, Visión y estrategias de la palmicultura colombiana: 2000-2020, Bogotá, diciembre, 2000, p. 119.

Gráfica 20. Rendimiento de la producción de aceite por zonas Promedio 1995-1999



Fuente: La autora.

3. Exportaciones

La década de los noventa fue para el sector palmicultor colombiano un período de penetración en el mercado externo. Las exportaciones de aceite de palma crudo y sus fracciones pasaron de 2.647 toneladas en 1991 a 90.103 toneladas en el 2001, logrando un crecimiento promedio anual de 33.6%.

Entre 1999 y 2001, el total de las exportaciones de palma africana de la Costa Caribe ascendió a US\$ 59.7 millones, aportando el 60.7% del total del país que fue US\$ 98.3 millones. Los departamentos que mayor cantidad enviaron al mercado externo fueron: Atlántico (75.267 toneladas) y Magdalena (69.692 toneladas), que en conjunto exportaron el 59.3% del total de Colombia (Anexo 8). En el Atlántico hay pocas plantaciones pero están ubicadas algunas industrias que procesan el aceite de palma, por consiguiente el registro de las exportaciones que salen por el puerto marítimo son contabilizadas como de ese departamento.

En los últimos tres años el valor disminuyó en 61.4% y la cantidad exportada en 50.5%. Una de las causas del mayor descenso del valor fue los bajos precios en el mercado externo: de 0.44 dólares kilogramo en 1999 pasó a 0.29 dólares en 2001, lo que significa una caída de 33.9%. El deterioro de los precios internacionales obedece, entre otros factores, a los altos niveles de inventarios por la mayor producción de Malasia, la fuerte devaluación de la moneda de Indonesia que le permitió a este país aumentar su competitividad en los mercados externos, y a la baja demanda en los mercados internacionales.

Según la información recopilada y las cifras analizadas, el destino de las exportaciones de aceite de palma crudo y sus fracciones, producidas en la Costa Caribe, entre 1999 y 2001, fue el siguiente: 51.2% al Reino Unido, 20.7% a Venezuela, 11.2 Holanda, 6.8% México, 2.4% Bélgica y 6.1% otros países. Se ha dado un crecimiento de las exportaciones a los mercados de México y Venezuela. A este último por ser miembro de la Comunidad Andina, CAN, las exportaciones colombianas entran con arancel cero. Con México se han establecido acuerdos comerciales que han permitido aprovechar más este mercado.

El aceite de palma es un producto cuya demanda ha aumentado en el mercado internacional. En 1999, el volumen de aceite transado fue de 14.1 millones de toneladas, aportando el 41% del comercio mundial de aceite y grasas. Las exportaciones de Colombia aún son muy bajas (0.6%). La Costa Caribe debe aprovechar su posición geográfica para surtir los mercados del Caribe y Norte América, que son atendidos por Malasia, un país ubicado en el lejano oriente. Además la experiencia exportadora exitosa que las empresas de este sector poseen y el surgimiento de empresas para la comercialización internacional, tales como C.I. Acepalma S.A., son una fortaleza para incursionar en nuevos mercados en el exterior. Pero hay que seguir aumentando la investigación para mejorar la productividad y afianzar una mayor competitividad, que es la única garantía para la inserción en los mercados internacionales.

9.5 ALIANZAS PRODUCTIVAS Y SOCIALES

El desarrollo rural se puede lograr involucrando a todos los actores del campo con el Estado y el sector privado, a través de alianzas productivas y sociales, para la búsqueda de una distribución más equitativa de los ingresos y mejor calidad de vida para los habitantes. Para impulsar la conformación de estas alianzas, el Estado aporta recursos mediante créditos asociativos, subsidios como el Incentivo de Capitalización Rural, ICR³³, presta asesorías y apoyo a través del Fondo de Cofinanciación de Desarrollo Rural Integrado, DRI, el Plan Nacional de Desarrollo Alternativo, PNDA, también conocido como Plante, y respalda los créditos a través del Fondo Agropecuario de Garantías, FAG³⁴.

Los créditos asociativos permiten la producción mancomunada entre pequeños y medianos productores, organizados por un ente integrador de la cadena productiva que pacta precios

³³ Se otorga a productores que se hayan financiado con recursos de FINAGRO, por lo menos el 40% de sus proyectos. Su objetivo es promover la reconversión y modernización rural y apoyar alianzas estratégicas entre productores. El reconocimiento del ICR será del 40% del costo del proyecto adelantado por pequeños productores y hasta el 30% del costo de la inversión objeto de este incentivo, sin exceder de 500 salarios mínimos legales mensuales. Para proyectos efectuados con asociaciones de pequeños productores (mínimo 20 asociados), o alianzas estratégicas, será de 5.000 salarios mínimos mensuales.

³⁴ Creado con la ley 21 de 1985 con el objeto de respaldar a los pequeños usuarios, empresas asociativas y comunitarias, que no puedan ofrecer las garantías exigidas ordinariamente por los intermediarios financieros. A partir del año 2000, la Ley 633 de Reforma Tributaria reglamentó la cobertura del FAG para respaldar proyectos de medianos y grandes productores y a alianzas entre pequeños y otros productores, cuando estén enmarcado en el programa general de reconversión y modernización tecnológica definido por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

antes de la siembra y establece condiciones de entrega, disminuyendo los riesgos de operación. Los agricultores que posean al menos 10 hectáreas y que estén dispuestos a sembrarlas con palma de aceite, podrían incorporarse a un proyecto de esta naturaleza. La tierra es el patrimonio que respalda el compromiso, y el ente integrador inscribe las unidades de producción y distribuye los recursos cuando el crédito este aprobado por FINAGRO.

También se requiere integrar a los generadores de tecnología, inversionistas extranjeros y nacionales, comunidad rural, organizaciones civiles y el gobierno a través de sus distintos niveles. Las actividades complementarias se apoyan en capacitación del recurso humano, asesorías, rebajas tributarias, investigación y otros estímulos a la inversión. Pero la inversión privada es el principal componente que impulsa esta estrategia.

En la Costa Caribe, se han llevado a cabo algunas alianzas productivas y sociales dentro del cultivo de la palma africana, que integra toda una cadena productiva: siembras, plantas extractoras y plantas refinadoras de aceites comestibles. Veamos a continuación algunas de ellas.

A. Indupalma: Un modelo económico y social exitoso

Esta empresa dedicada al cultivo de palma africana, en cerca de 10.000 hectáreas y una planta extractora, está ubicada en la región de San Alberto, al sur del departamento del Cesar. Durante los primeros años de existencia asumió el papel del Estado, brindando educación, salud, vivienda, seguridad social y obras de infraestructura a la región.

Más del 80% de sus ingresos se destinaban a pagar los costos laborales. Además, las presiones de los grupos insurgentes y el cambio de las condiciones del mercado a comienzos de los noventa, llevaron a la empresa a una crisis económica, a tal extremo que se pensó en liquidarla. Finalmente, la crisis se convirtió en una oportunidad, conduciéndola a un proceso de reconstrucción con el apoyo integral de sus trabajadores y de la comunidad de su zona de influencia.

En 1995, Indupalma inició un nuevo modelo económico y social solidario, cuyo principal objetivo es desarrollar empresas en la comunidad de San Alberto. Es así como organizó cooperativas de trabajo asociado con los trabajadores, que en una primera etapa prestaban servicios y mano de obra a la empresa en las labores agrícolas de corte, recolección, transporte del fruto, establecimiento de viveros y de siembra. Los contratos entre Indupalma y esas empresas cooperativas evolucionaron de \$ 1.500 millones en el primer año a \$ 3.500 millones el segundo año y \$ 5.300 millones al tercer año.

En una segunda etapa, Indupalma vendió a las cooperativas maquinaria, equipos y vehículos, que los trabajadores pagan con el producto de sus contratos. El 20% se lo abonan a Indupalma, el 15% lo deben guardar para reparaciones y mantenimiento, a su vez, la cooperativa y el fondo de empleados disponen del resto de los recursos. Con este nuevo

paso los contratos pasaron de \$7.450 millones el cuarto año a \$9.700 millones en el quinto año.

La etapa final es la expansión de la frontera palmera a través de la propiedad de la tierra a los mismos campesinos agrupados en empresas cooperativas y a los trabajadores de Indupalma organizados en una sociedad limitada. Para esto se diseñó un proyecto viable y rentable, tanto para las entidades financieras como para los nuevos propietarios de la tierra, cuyo valor es de \$12.000 millones, el cual es financiado por una institución financiera cooperativa (Megabanco) quien vendió y financió 2.256 hectáreas por valor de \$3.780 millones, y por Finagro quien a su vez financió a Megabanco con \$8.500 millones y dio incentivos de capitalización rural por \$3.232 millones.

Las tierras pertenecían a la hacienda El Palmar, ubicada en Sabana de Torres a 60 kilómetro de San Alberto, y fueron compradas por 170 campesinos que han sembrado 1.400 hectáreas en palma africana de las 3.000 hectáreas proyectadas. Cada campesino será propietario de 10 hectáreas que las pagará en el término de unos 15 o 20 años. Este proyecto beneficia a 300 familias con 1.500 personas. Indupalma opera el proyecto hasta que se pague y por 28 años le comprará el fruto a las cooperativas y a la sociedad limitada dueños del El Palmar.

Con esta alianza se está generando nueva riqueza y en ella se han integrado todos los factores productivos: tierra, trabajo, capital, financiación y conocimiento. Es un modelo de desarrollo social que ha tenido éxito, pues tanto la comunidad como la empresa están ganando³⁵.

B. Maríalabaja: Reconversión de la producción

En 1962, el Instituto Nacional Colombiano para la Reforma Agraria, Incora, en aplicación de la Ley 135 de 1961, adecuó 11.873 hectáreas para el distrito de riego de Maríalabaja, de las cuales 9.300 hectáreas fueron tituladas a familias campesinas de la región y 2.500 hectáreas son obra de infraestructura (represas y drenajes).

Inicialmente, éste distrito se planificó para la siembra de 2.000 hectáreas de caña de azúcar y 6.000 hectáreas de arroz con riego, ganadería y cultivo de plátano. La caña era adquirida por el ingenio Santa Cruz, pero a finales de los ochenta ésta empresa se liquidó y con ella el cultivo de caña. A principios de los noventa se presenta la crisis del arroz, llevando a una disminución de las áreas sembradas de arroz riego, de 8.000 hectáreas en 1984 a 2.000 hectáreas en 1992, con la consecuente subutilización y deterioro de la infraestructura de riego y drenaje, regresando los agricultores a la explotación de cultivos de pan coger y al arriendo de las tierras.

³⁵ Ruben Dario Lizalalde, "Liderazgo y comunidad", en revista Liderazgo para el Cambio, edición especial del Primer Congreso de Liderazgo Colombiano, Bogotá, febrero 27 de 2002, p.p. 50-52.

Como resultado de la crisis, en febrero de 1998, se creó la alianza estratégica productiva para la reconversión de la producción del distrito de riego de Marialabaja, con 5.000 hectáreas en cultivo de palma de aceite para la exportación. Los agricultores se organizaron en la Asociaciones de Palmicultores del Distrito de Riego de Marialabaja, Asopalma, con la asesoría de la consultora en proyectos de desarrollo rural, Prodesarrollo Ltda., que desde agosto de 1998 ejerce la gerencia del proyecto.

Esta alianza ha sido liderada por la Gobernación de Bolívar, el Ministerio de Agricultura, el Fondo DRI, las alcaldías de los municipios de Arjona, Marialabaja y Mahates, y la Promotora Hacienda Las Flores S.A, grupo empresarial que aporta su experiencia en la agroindustria de la palma africana, con tecnología de la producción, plantas de viveros y garantiza el mercado del fruto por 20 años.

En 1998 se inició el proyecto con dos parcelas demostrativas de 5 hectáreas cada una, que a los 27 meses de sembradas estaban comenzando su producción con resultados alentadores. En 1999, se sembraron 570 hectáreas. En mayo del 2002 se habían alcanzado 1.400 hectáreas y se espera llegar a 2.000 hectáreas en el corto plazo y montar una planta extractora para la obtención del aceite. A largo plazo se proyecta llegar a las 5.000 hectáreas.

El costo total del proyecto es de \$14.000 millones, de los cuales, \$700 millones son recursos no reembolsables del DRI, el 40% del costo de las obras recibirá el Incentivo de Capitalización Rural, ICR, y el resto es financiado por FINAGRO a través de la corporación financiera Cofinorte.

Este es un proyecto concebido como modelo de desarrollo rural que integra la economía campesina a un desarrollo agroindustrial que beneficia a 200 agricultores organizados³⁶.

C. San Pablo y Simití: Controlan los cultivos ilícitos y la deforestación

Los municipios de San Pablo y Simití están ubicados en el extremo sur del departamento de Bolívar, margen izquierdo del río Magdalena, región del Magdalena Medio. En las décadas de los años setenta y ochenta, en estos municipios los pequeños y medianos productores desarrollaban actividades de ganadería intensiva (un bovino por hectárea), siendo depositarios de los Fondos Ganaderos de Antioquia, Bolívar, Caldas y Santander, como también del departamento de ganadería de ECOPETROL. La crisis de los primeros, la desaparición del segundo, la situación de orden público y la aparición de cultivos ilícitos que aumentó los costos de la mano de obra en esta región, condujeron al abandono del sector agropecuario por parte de los ganaderos y agricultores, dejando el campo carente de explotación.

³⁶ Fondo de Cofinanciación de Desarrollo Rural Integrado, DRI, y Prodesarrollo Ltda., Alianza productiva para la siembra y mantenimiento de 1.000 hectáreas de palma de aceite en el distrito de riego de Marialabaja, departamento de Bolívar, Mimeo, Cartagena, 2000, pp. 1-6.

Las regiones del Magdalena Medio y el Sur de Bolívar, en donde se encuentran San Pablo y Simití, fueron señaladas, por el Plante, Corpoica y Cenipalma, por su gran potencial y ventajas comparativas para el desarrollo agroindustrial del cultivo de palma de aceite, dadas las condiciones agroecológicas de los suelos, el régimen pluviométrico, el área potencial de siembra (62.000 hectáreas), la propiedad de la tierra en manos de pequeños y medianos productores agropecuarios, la cercanía a Puerto Wilches (Santander) donde existen cuatro plantas extractoras de aceite con capacidad para absorber la producción inicial, y la condición de puerto sobre el río Magdalena que facilitará las futuras exportaciones de aceite crudo de palma a través de los puertos de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta.

En 1998, la Gobernación de Bolívar lideró un proyecto productivo para sembrar 5.000 hectáreas de palma de aceite en la subregión de San Pablo y Simití, y con la asesoría de la Cooperativa de Palmicultores de Colombia, Copalcol, organizaron a pequeños productores para poner en marcha una sociedad de economía mixta por acciones denominada Palmas del Sur S.A.³⁷. Esta última es unidad integradora responsable de definir el área a sembrar, la consecución de los recursos, el establecimiento de las plantaciones, la capacitación, la asistencia técnica, la comercialización del fruto y el pago de los créditos. Copalcol presta la asistencia técnica en la primera etapa (vivero, siembras y etapa improductiva) y la planta extractora Palmera de Puerto Wilches S.A, garantiza la comercialización del fruto. Este proyecto inició en 1998 con 500 hectáreas de palma de aceite y en el 2002 hay registradas 1.200 hectáreas.

El costo de las primeras 1.000 hectáreas ascendió a \$4.000 millones, de los cuales el Fondo de Inversiones para la Paz, FIP (Plan Colombia), aportó \$1.973 millones para el establecimiento del cultivo y \$92.6 millones para el acompañamiento socio empresarial, los productores aportaron \$2.027 millones obtenidos con créditos.

Con este proyecto se beneficiará a 500 familias de pequeños y medianos productores mediante la siembra de 10 hectáreas de palma de aceite cada una.

Se recuperaran 5.000 hectáreas, previniendo la siembra de cultivos ilícitos y controlando la deforestación en la Serranía de San Lucas. Teniendo en cuenta que este cultivo genera un empleo directo por cada cinco hectáreas instaladas, y 0.5 empleos indirectos por hectáreas, se espera que el proyecto genere en los próximos seis años 1.000 empleos directos y 2.500 indirectos, que contribuirán a fortalecer el futuro de estos municipios y mejoraran el nivel de vida de los habitantes de la región³⁸.

³⁷ Esta sociedad está integrada por: medianos productores el 45%, pequeños productores el 34.5%, sector público (departamento de Bolívar, Municipio de San Pablo y Simití) el 19.6%, y el sector privado (Copalcol Ltda.) el 0.86%.

³⁸ Gobernación de Bolívar, Proyecto agroindustrial de palma de aceite en la subregión de San Pablo y Simití, Bolívar, mimeo, Cartagena, 1999, p.p. 1-6

D. Bellaena: Reactivación con siembra ecológica

En Pivijay (Magdalena), el Gobierno lideró una alianza productiva para el establecimiento de 500 hectáreas de palma africana orgánica, entre La Extractora Tequendama del Grupo Daabon, como integradora, y la Cooperativa Agropecuaria Bellaena. Esta cooperativa agrupa a pequeños productores parcelarios del Incora poseedores de siete hectáreas en promedio, las cuales habían dejado de cultivar o en algunos casos las tenían en arriendo.

La primera etapa del proyecto fue la capacitación de los campesinos en aspectos socio-empresariales y tecnológicos para que iniciaran la siembra de 500 hectáreas de palma africana. La segunda etapa fue la consecución de un crédito por el 80% del valor del proyecto, cuyo costo total ascendía a \$1.600 millones. Este crédito fue avalado por el FAG, el DRI aportó \$221 millones como recursos no reembolsables para la preparación de la tierra y \$120 millones para capacitación, y Finagro subsidió a través del ICR el 40% del costo del proyecto.

La Extractora Tequendama firmó como codeudor del préstamo y avaló el proyecto, a través de un contrato de compra por anticipado y les garantizó la compra de las cosechas por 15 años. Además, les presta asesoría técnica en la siembra, cosecha y control, aplicando una tecnología ecológica, en la cual no utilizan químico sino abono orgánico. En esto el Grupo Daabon tiene una amplia experiencia pues fueron los primeros en aplicar esta tecnología en Colombia; desde 1993 exportan café orgánico de la Sierra Nevada a través de la empresa Eco Bio Colombia S.A.³⁹

El integrador descuenta un porcentaje de la compra de la cosecha para pagar el crédito a la entidad financiera. Además, hay un Comité de Administración, compuesto por miembros de la cooperativa y del Grupo Daabon, que es el que maneja los ingresos a través de una fiduciaria y toman decisiones sobre los desembolsos.

Con esta alianza se benefician tanto los campesinos, que pusieron a producir sus tierras, reciben ingresos por su producción y tienen servicios sociales, como el Grupo Daabón que al comprar esas cosechas le dan mayor utilización a su planta extractora que estaba subutilizada en 50% de su capacidad.⁴⁰

³⁹ Joaquín Vilorio de la Hoz, “Café Caribe: La economía cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta”, Revista Banco de la República, Vol. LXXI, Bogotá, febrero, 1998, pp. 52-54.

⁴⁰ Entrevista con Cesar Sánchez, Santa Marta, 14 de junio de 2002.

10. IMPACTO FISCAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

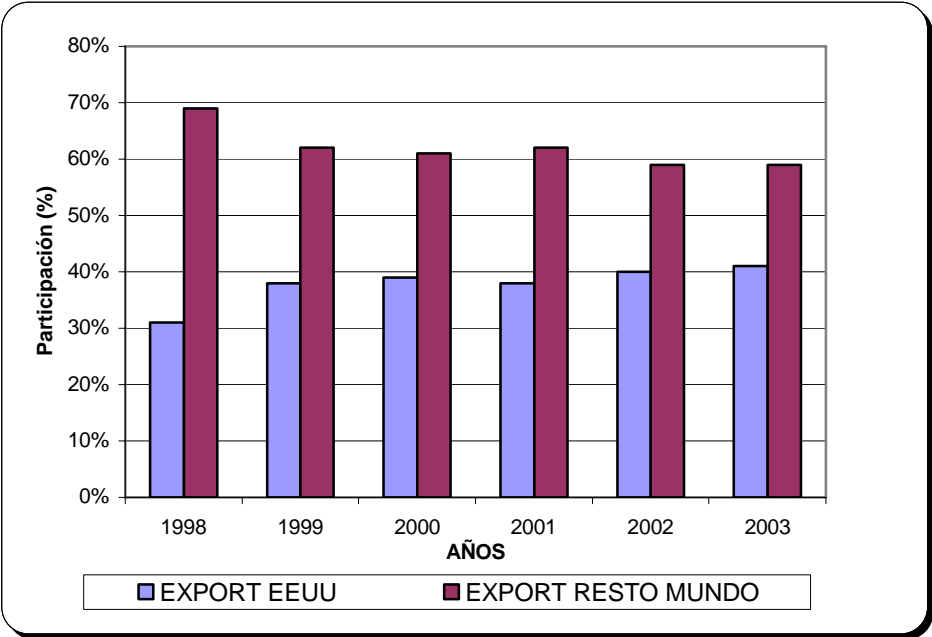
El entorno económico mundial, se encuentra caracterizado por la globalización e integración económica de los mercados, lo que hace necesario promover acuerdos multilaterales y bilaterales a nivel regional, con el fin de consolidar las relaciones comerciales con los países vecinos.

Tal es el caso del Tratado de Libre Comercio de Colombia y Estados Unidos. A través de éste se busca que las preferencias otorgadas unilateralmente por EEUU en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA), tengan carácter permanente, promoviendo aún más las exportaciones, su diversificación y el desarrollo económico sostenible del país. Adicionalmente, se busca establecer un compromiso para mejorar el acceso al mercado, a favor de la especialización y el aumento de los flujos comerciales entre los dos países.

10.1 EL COMERCIO AGRÍCOLA CON ESTADOS UNIDOS

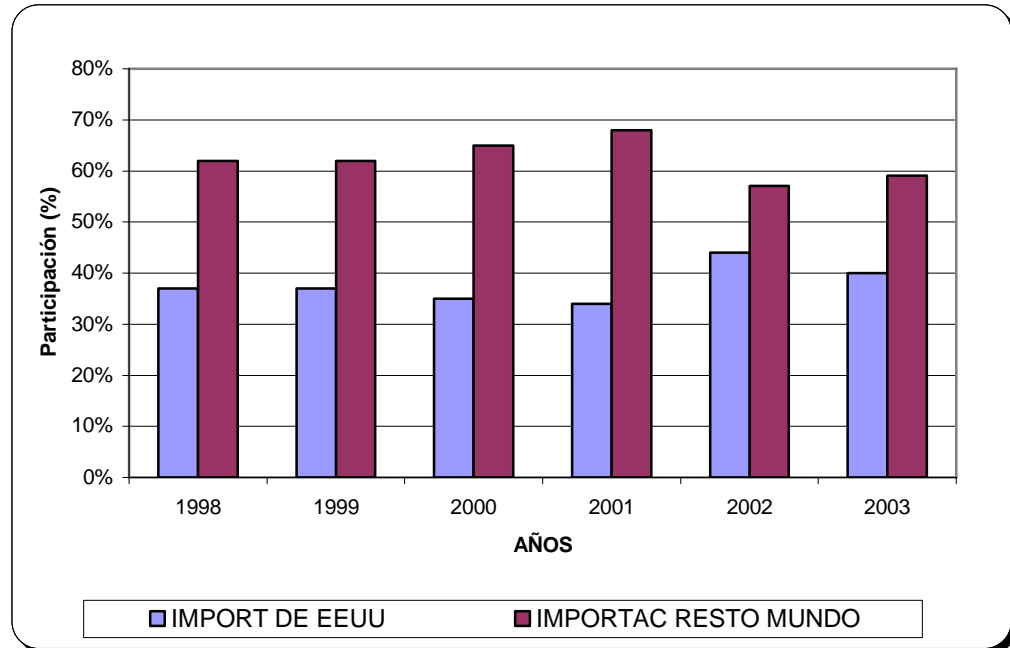
Durante los últimos seis años las exportaciones agropecuarias y agroindustriales hacia Estados Unidos han ido ganando participación en el total de exportaciones colombianas, ubicándose en niveles cercanos al 40% (ver Gráfica 17). En el mismo período, las importaciones de estos sectores provenientes de EEUU han permanecido relativamente constantes, representando cerca del 40% dentro del total de importaciones agropecuarias y agroindustriales (ver Gráfica 18). Así mismo, el promedio en niveles para dichas exportaciones e importaciones para estos años, asciende a US\$ 1172.5 millones FOB (1.3% del PIB) y a US\$ 806.6 millones CIF (0.9% del PIB) respectivamente. Lo anterior permite observar la importancia de EEUU en términos comerciales para el sector agrícola colombiano.

Gráfica 21. Participación de las Exportaciones Agropecuarias y Agroindustriales hacia EEUU



Fuente: Base en datos del DANE.

Gráfica 22. Participación de las Importaciones Agropecuarias y Agroindustriales hacia EEUU



Fuente: Cálculos propios con base en datos del DANE.

Con la entrada en vigencia del TLC, se espera que tanto las exportaciones como las importaciones de todos los sectores de la economía, sufran cambios en la magnitud y dirección de sus flujos. Los estudios realizados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), estiman que el volumen de importaciones y exportaciones totales de Colombia se incrementará tras la firma de este acuerdo bilateral en un 6.1% y 2.4%, respectivamente, con relación a 1997.

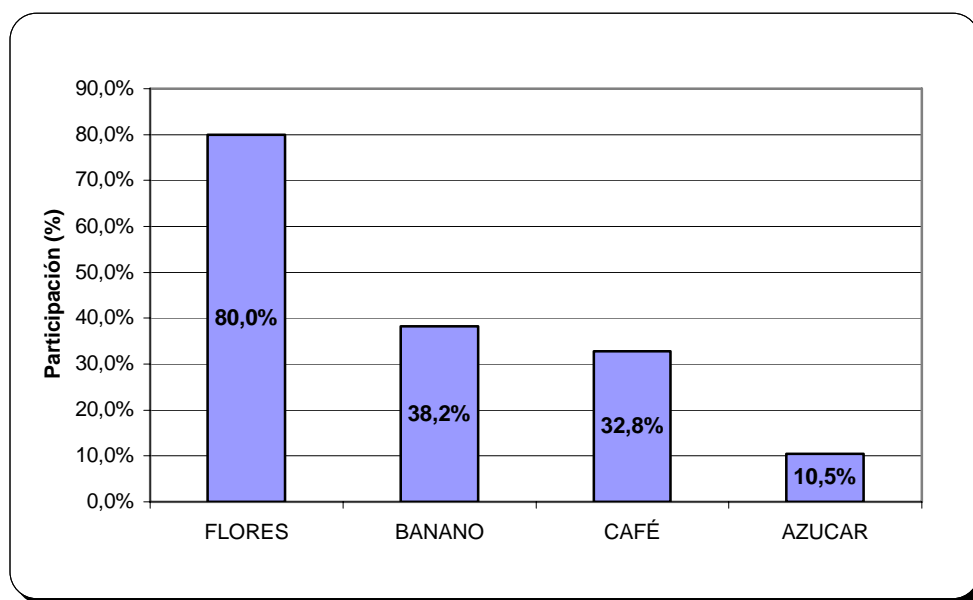
En el caso específico del sector agrícola, las exportaciones e importaciones crecen en promedio 3.2% y 7.3%, respectivamente. Dichos estudios también estiman que la suscripción de este tratado traerá un incremento en el valor agregado de la economía colombiana del orden del 0.8% y generará alrededor de 97.000 nuevos empleos.⁴¹

10.1.1 Exportaciones Agrícolas Los principales productos agrícolas colombianos que se exportan hacia EEUU son las flores, el banano, el café y el azúcar, y este país representa, a su vez, el principal destino para la exportación de dichos productos. Cabe destacar, la importancia del mercado estadounidense para las exportaciones colombianas de flores, las

⁴¹ Los crecimientos promedio de las exportaciones e importaciones del sector agrícola fueron calculados por el CONFIS a partir de los resultados presentados en el estudio mencionado.

cuales representan en promedio 80% del total de flores importadas por EEUU para el período 1998-2003 (ver Gráfica 19).

Gráfica 23. Participación de las Principales Exportaciones Agrícolas Colombianas en el Total de Importaciones por Producto de Estados Unidos (promedio 1998-2003)

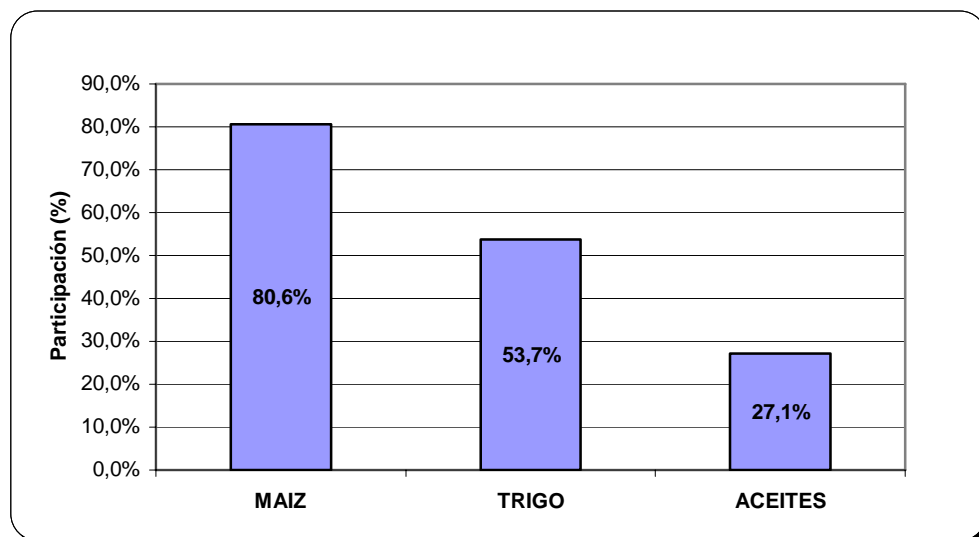


Fuente: Cálculos propios con base en datos del DANE.

10.1.2 Importaciones Agrícolas Los principales productos agrícolas que se importan desde EEUU son el trigo, el maíz y los aceites, siendo este país una de las principales fuentes de estos productos para Colombia en el período de 1998-2003. Lo anterior es cierto para el maíz, en cuyo caso más del 80% de las importaciones procede de EEUU (ver Gráfica 20).

Estos productos poseen un arancel de 15% en el caso del maíz y del trigo y 20% para los aceites. Es importante destacar que dichos productos agrícolas, y los cereales en general, se encuentran protegidos por el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el cual es un instrumento de política que busca estabilizar el costo de importación de un grupo de bienes agrícolas que se caracterizan por presentar unos precios internacionales altamente volátiles. Este mecanismo consiste en la determinación de una franja delimitada por un precio superior (precio techo) y un precio inferior (precio piso), con el fin de aplicar instrumentos compensatorios, tales como rebajas arancelarias o derechos arancelarios adicionales, en los casos en que el precio internacional supere el precio techo o caiga por debajo del precio piso, respectivamente.

Gráfica 24. Participación de las Principales Importaciones Agrícolas de Estados Unidos en el Total por Producto de Colombia (promedio 1998-2003)



Fuente: Cálculos propios con base en datos del DANE.

10.2 EFECTOS FISCALES DEL TLC⁴²

10.2.1 Disminución en el recaudo por concepto de desmonte de Aranceles y reducción del IVA externo. Con la entrada en vigor del TLC, se espera que se desgraven las importaciones provenientes de EEUU, como consecuencia de la negociación para mejorar el acceso al mercado colombiano de los productos estadounidenses. Este proceso de desgravación arancelaria se traduce en una disminución de los ingresos tributarios del gobierno colombiano por concepto de recaudo externo, que incluye el cobro de aranceles sobre el valor de las importaciones y el cobro del IVA externo. Este último, se recauda sobre el valor de las importaciones incluyendo el impuesto arancelario. De esta forma, la disminución en el recaudo externo se origina por llevar los aranceles a 0%, y por esta vía reducir la base sobre la cual se cobra el IVA externo. En Colombia, los ingresos tributarios totales y los ingresos tributarios por recaudo externo representaron en promedio para el período 2000-2003, 13% y 2.6% del PIB, respectivamente.⁴³ Por su parte, el recaudo externo está conformado por aranceles e IVA externo, los cuales representan 0.9% y 1.6%

⁴² Barreix, Alberto, Luis Vilella y Jerónimo Roca (2004). "Integración y Comercio en América. Impacto Fiscal de la Liberalización Comercial en América". Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Nota Periódica. Enero.

⁴³ Al interior de este período los ingresos tributarios externos como porcentaje del PIB ascienden a 2.4% en 2000, a 2.8% en 2001, a 2.6% en 2002 y a 2.8% en 2003.

del PIB, respectivamente, para el mismo período. Estos equivalen a su vez a 8.1% y 12.7% del total de ingresos tributarios.

Sin embargo, las implicaciones sobre los ingresos tributarios de la eliminación de dichos impuestos no pueden ser analizadas sin tener en cuenta el aumento en el volumen de las importaciones, las cuales resultan ser más baratas como consecuencia del proceso de desgravación. Por lo tanto, ante una desgravación se presentan dos efectos que actúan en direcciones opuestas: un efecto precio y un efecto cantidad. Esto se debe a que la desgravación origina un menor precio que aunque, reduce el valor del recaudo tributario, genera una mayor demanda, incrementando el valor de las importaciones.

El resultado neto sobre el recaudo depende de qué efecto prime sobre el otro, y por ende, de la elasticidad del precio de la demanda. De acuerdo con los ejercicios elaborados por el DNP (2003), el incremento de los volúmenes de importaciones de los bienes agrícolas ante una desgravación total es de 17.7%, mientras que la disminución en el precio de importación de estos bienes es de 5.1%, lo cual permite inferir que el efecto cantidad compensaría el efecto precio, y de esta forma, la pérdida en el recaudo tributario externo para el sector agrícola podría verse compensada también, vía recaudo interno, ya que el volumen de bienes que circularía en la economía sería mayor.⁴⁴ Adicionalmente, el recaudo externo puede mantenerse o incrementarse debido a los mayores flujos de importaciones.

A continuación, se modelan cinco escenarios de desgravación para los principales productos agrícolas de importación provenientes de EEUU⁴⁵, con el fin de cuantificar su impacto fiscal como porcentaje del PIB, en términos de la disminución en los ingresos tributarios. Estos escenarios tienen en cuenta un período de transición hasta de 12 años, igual al plazo máximo pactado por Chile en su TLC.⁴⁶ Asimismo, suponen que el TLC con Colombia empiece a regir desde el 1 de enero de 2007, previa aprobación por el Congreso de la República, terminándose los plazos máximos de desgravación el 31 de diciembre del año 2017.

El costo fiscal o la pérdida tributaria, se calcula a partir de la diferencia entre el recaudo externo que se generaría bajo una situación sin TLC y bajo una situación con TLC. La situación sin TLC, obedece a aquellas circunstancias en las que no se presenta ningún tipo de desgravación y los recaudos crecen de la misma manera que las importaciones. Por el contrario, en la situación con TLC se suponen distintos procesos de desgravación arancelaria que disminuyen las proyecciones del recaudo externo.

⁴⁴ Véase: DNP (2003). Op. Cit. Pág.23-24. Las variaciones mencionadas corresponden a los promedios calculados por el CONFIS para el sector agrícola con base en las estimaciones del estudio del DNP. Estos resultados son consecuencia del nuevo equilibrio de mercado que se alcanzaría con el TLC.

⁴⁵ Se tomaron los datos para 2003 de las importaciones de las diferentes subpartidas arancelarias relacionadas con el trigo, el maíz y los aceites.

⁴⁶ Se tomaron los datos para 2003 de las importaciones de las diferentes subpartidas arancelarias relacionadas con el trigo, el maíz y los aceites.

a. Desgravación Inmediata

Bajo este escenario, los aranceles de los principales productos que Colombia importa de EEUU se disminuyen desde el año 2006 a 0%, por lo que el recaudo del impuesto arancelario sobre estos productos se reduce a cero, trayendo consigo una disminución de la base sobre la cual se cobra el IVA. Por lo tanto, de manera proyectada la pérdida total en el recaudo (incluyendo aranceles e IVA externo desde 2006 a 2017) ascendería a 0.59% del PIB.

De otra parte, las estimaciones realizadas por DNP⁴⁷, muestran que el impacto sobre los ingresos tributarios de Colombia, como resultado de la negociación del TLC bajo un escenario de desgravación total, inmediata y simétrica, para todo el universo arancelario asciende a 1% del PIB de 1997.

b. Desgravación Gradual

En este caso, los aranceles se disminuyen a una tasa constante año a año (1.2% en el caso del trigo y el maíz y 1.6% para los aceites)⁴⁸, desde 2006 hasta 2017, de tal forma que los bienes analizados quedan completamente desgravados en el último año. Bajo estas condiciones, la pérdida total en el recaudo es de 0.32% del PIB (ver tabla 14).

c. Desgravación Gradual durante 7 años y total a partir del octavo año.

Bajo estas condiciones, los aranceles se reducen a la misma tasa que en el caso anterior, hasta el año 2012 (período de gracia de 7 años, igual al plazo máximo pactado por Chile en su respectiva negociación), y a partir de 2013 en adelante son iguales a cero. En este caso, las pérdidas totales en los ingresos tributarios son del orden de 0.36% del PIB (ver tabla 14).

d. Período de Gracia de 7 años y desgravación gradual desde el octavo año.

En esta situación, los aranceles no se disminuyen durante un período de gracia de 7 años, permaneciendo en los mismos niveles desde 2006 hasta 2012. A partir de 2013, se inicia un proceso de desgravación gradual a una tasa constante para cada uno de los productos analizados (3% para el trigo, 2.9% para el maíz y 3.98% para los aceites) reduciéndose todos los aranceles al final del período de transición a 0%. Los resultados de este ejercicio muestran que las pérdidas totales en los ingresos tributarios ascienden a 0.15% del PIB.

Este escenario se constituye en la cuota inferior de la pérdida en el recaudo originada por la entrada en vigor del TLC (ver tabla 14).

⁴⁷ CONPES (2004). Op. Cit. Pág. 59.

⁴⁸ Estas tasas se obtienen dividiendo el arancel promedio para todos los productos de las subpartidas arancelarias que hacen parte del maíz, el trigo y los aceites (15%, 14.97% y 19.9%, respectivamente), entre doce (número de años del período de transición).

e. Período de Gracia de 7 años y desgravación total en el octavo año.

En este escenario, no hay desgravación por un período de gracia 7 años, igual que en el caso anterior, pero los aranceles se reducen a 0% en el año 2013. De acuerdo con esto, las pérdidas totales en los ingresos tributarios son de 0.24% del PIB (ver tabla 14).

Tabla 14. Estimación de la Pérdida Tributaria bajo Diferentes Escenarios de Desgravación.

Concepto (Millones de \$ de 2004)	Desgravación Inmediata	Desgravación Gradual	Desgravación Gradual durante 7 años y total a partir del octavo año	Periodo de Gracia de 7 años y desgravación gradual desde el octavo año	Periodo de Gracia de 7 años y desgravación total en el octavo año
Pérdida Total en el Recaudo (i + ii)	1.438.951,14	778.579,15	878.347,45	358.674,46	598.196,46
i) Pérdida en el Recaudo de Aranceles	1.341.308,75	52.983,51	59.772,90	24.408,26	40.708,19
ii) Pérdida en el Recaudo del IVA	97.642,40	725.595,64	818.574,55	334.266,20	557.488,27
% Pérdida Total/ Total Ingresos Tributarios para 2004	3,98%	2,15%	2,43%	0,99%	1,65%
% Pérdida Total / PIB	0,59%	0,32%	0,36%	0,15%	0,24%

Fuente: Cálculos Propios con base en datos de la DIAN.

En definitiva, las pérdidas en el recaudo tributario por concepto de aranceles e IVA externo, únicamente para los principales productos importados por Colombia desde EEUU, oscilan entre 0.9% y 3.9% del total de ingresos tributarios que se proyectaron recaudar en 2004, siendo la desgravación inmediata el escenario en el cual se producen las mayores pérdidas, mientras que el que menores pérdidas reporta es la situación en donde se otorga un período de gracia de 7 años y se produce una desgravación gradual a partir del octavo año. De igual manera, dichas pérdidas expresadas como porcentaje de los ingresos tributarios por recaudo externo para 2004, se encuentran en un rango que va de 5.4% a 21.8%.

La entrada de aceite de palma a Colombia y productos derivados de la misma, desde Estados Unidos, significaría una reducción significativa en el ingreso de los productores; tal como se ha analizado a partir de estadísticas y proyecciones, el sector primario de la economía colombiana sería el más afectado con el TLC, caso contrario con las empresas de servicios, de turismo o las empresas que constituyan franquicias o constituyan organizaciones comerciales para el mercadeo de los productos importados desde los Estados Unidos, que serían las que se beneficiarían.

Esto muestra una realidad dual, el TLC para Colombia puede beneficiar al habitante urbano con capacidad de consumo porque una mayor oferta incidirá tanto en la calidad de los productos como en una tendencia de bajos precios, por el contrario el productor agropecuario, la fuerza de trabajo campesina y las relaciones laborales generadas en la agroindustria se verán seriamente afectadas, máxime si se tiene en cuenta la ventaja competitiva que significa para el productor primario estadounidense producir con subsidios y para el productor colombiano tener que sostener no sólo la competencia ventajosa sino que la productividad en el campo colombiano se ve afectada por la realidad del conflicto interno, un aspecto que al parecer no ha sido tenido en cuenta por los negociadores en las rondas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es importante una vez se ha dado un desarrollo y presentación de este estudio retomar la pregunta problema para permitirle al lector en este momento recapitular y examinar en las conclusiones lo hecho:

¿Cuál es el impacto del Tratado de Libre Comercio en el sector palmicultor colombiano?

Si bien el TLC no es una amenaza directa para el sector palmicultor puede significar un riesgo frente a la ventaja competitiva que tienen los productores estadounidenses a partir de los subsidios que reciben, caso contrario del sector en Colombia que se vería afectado ante una posible incursión de aceites estadounidenses en el mercado interno colombiano, lo que plantea el TLC para este sector como otros del área agroindustrial es un reto que deberá hacer que los productores y empresas colombianas sean más competitivos. El TLC para el campo y la agricultura colombiana en general debe verse con prudencia porque puede traer más problemas que soluciones.

Al enfrentar un sector como el palmicultor la posibilidad de posicionarse internacionalmente, se encontrará que los factores de éxito no siempre son los mismos; las ventajas competitivas del producto varían con respecto a la competencia, las referencias, gustos, marcas, preferencias o simplemente la forma de aproximarse al consumidor, lo que hace que la manera de acercarse a ellos tenga características especiales.

El mundo como mercado globalizado e integrado es una realidad establecida y creciente y este crecimiento es producto de la insaciable búsqueda de la satisfacción de las necesidades deseos del ser humano. Para adecuarse a estos procesos, las empresas que decidan operar en mercados internacionales necesariamente deben enfocar su mercadotecnia, de nacional a internacional; pues las empresas que han logrado un gran éxito en el marketing nacional no tienen seguridad alguna de que también lo conseguirán en los mercados internacionales.

Por esto es de vital importancia para las empresas agroindustriales colombianas relacionadas con la producción de aceite, al enfrentarse a las exigencias de los mercados internacionales, particularmente el de Estados Unidos, conozcan el ambiente del mercado en el que quieren incursionar.

El estudio realizado ha planteado de manera descriptiva el análisis de la incidencia del Tratado de Libre Comercio en el sector palmicultor colombiano, y mostrado las características comparativas y competitivas que caracterizan a Colombia y a los Estados Unidos en materia de productividad, generación de empleo, mercado interno y comercio internacional, permitiendo que sea el lector quien determine las implicaciones sociales y económicas que se derivaran de este proceso que aún no se inicia.

El presente estudio ha cumplido definiendo de manera clara qué es El Tratado de Libre Comercio y cuales son sus implicaciones sociales, económicas y ambientales.

Ha identificado las características del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, desde la óptica de las rondas de negociación.

Si bien no es posible predecir los efectos del TLC en términos de condiciones y oportunidades para la actividad agrícola e industrial de la cadena productiva del aceite de palma, es claro que hay una tensión entre la competitividad que tiene el productor estadounidense frente al productor colombiano.

Al comparar la política agrícola estadounidense y la política agrícola colombiana bajo las categorías de ventajas comparativas y ventajas competitivas, se ha podido describir las debilidades que tiene Colombia en esta materia frente a los Estados Unidos.

El presente estudio le ha permitido al lector identificar los ejes de la negociación entre Colombia y Estados Unidos, mediante el preacuerdo plasmado en las mesas de negociación y en espera de aprobación por el Congreso de ambos países. Lo cual pone en evidencia que Colombia, un país en vías de desarrollo, con un conflicto interno grave y sin subsidios en la agricultura en la cantidad y calidad que si tienen los productores estadounidenses tiene una concurrencia de factores que muestran que tal vez el TLC en materia agrícola no es tan beneficioso para el país, como efectivamente han estado de acuerdo los gremios que representan y reúnen a los productores agrícolas nacionales.

Es evidente que este estudio no ha podido y tal vez no sea posible para ninguna investigación, prever con certeza lo que sucederá en el futuro; sin embargo es posible afirmar que el impacto del Tratado de Libre Comercio en el sector palmicultor colombiano, a partir de analizar la producción, acceso a mercados y exportaciones, permite suponer que para el sector estudiado esta negociación puede traer más dificultades que aciertos.

Del Análisis comparativo del impacto fiscal del a TLC en materia de la cadena productiva del aceite de palma, teniendo en cuenta otros productos agrícolas y la reducción de aranceles pone en evidencia que para Colombia en materia de recaudo no es una buena estrategia abrirse plenamente a la penetración de productos agrícolas estadounidenses ya que esto tendrá un efecto negativo en el empleo rural, en la estabilidad de precios, en la balanza comercial y en la dinámica de desarrolla y crecimiento que requiere el campo colombiano.

Es claro que la suerte está jugada y aparentemente no hay nada en el presente que impida que el TLC no sea plenamente aprobado, esto significa que los palmicultores colombianos y el sector agroindustrial en general deberá prepararse para una dura competencia y para lograrlo no sólo debe mantenerse en el mercado interno, sino aspirar a penetrar competitivamente en el mercado estadounidense, por esta razón se plantea a modo de recomendaciones las siguientes:

Condiciones para tener en cuenta, por las empresas palmicultoras en el mercado internacional.

Las estrategias usadas para poner en marcha un programa de mercadeo internacional regularmente son diferentes de las estrategias respecto al grado de participación organizacional para operar en el mercado interno. Las operaciones en el mercado internacional se regulan dependiendo de las condiciones económicas, culturales y políticas de cada nación y estos son los factores que hay que analizar antes de decidir los planes a utilizar en cada mercado.

Ambiente Económico

Cual es la etapa de desarrollo en que se encuentra el país, cual el grado de industrialización del mismo, el volumen que puede absorber el mercado dependiendo de la capacidad de compra de los diferentes estratos del mercado; todas son variables que se deben estudiar.

Ambiente Cultural

El plan de mercadeo debe estar de acuerdo con los valores de la cultura, la tradición, el nivel de educación, usos y costumbres de la población entre otros.

Ambiente Político

Las barreras políticas que se puedan encontrar, hace al mercado extranjero mas complejo entre ellas las contribuciones e impuestos para aumentar el recaudo publico o garantizar la estabilidad económica del país donde se pretende entrar, por esto hay que conocerlas y evaluarlas.

La competitividad para el sector palmicultor como exigencia de la globalización

El termino ventaja competitiva fue acuñado por Michael Porter en sus trabajos sobre factores a nivel de empresa (1986) y los clusters (aglomeraciones) empresariales (1990). Porter marca distanciamiento con el pensamiento económico tradicional, el cual se enfoca en las ventajas comparativas. Esencialmente, las ventajas comparativas son heredadas disponibilidad de los factores básicos de producción, tales como fuerza laboral o energía barata o recursos naturales, mientras que las ventajas competitivas son creadas.

Viendo en retrospectiva la historia del desarrollo industrial, uno percibe una serie de firmas, regiones y países ocupados en crear ventajas competitivas. El crecimiento industrial sostiene que ha sido difícilmente construido en base a factores heredados. Por regla general, se puede decir que ha sido el resultado de la interrelación de factores y actividades.

Los palmicultores colombianos y en general los productores agropecuarios si no quieren ser subsumidos por el gigante del norte deben desarrollar ventajas competitivas ya que no tienen mayores ventajas comparativas.

Uno de los problemas que pone en desventaja a los productores colombianos frente a los estadounidenses es que éstos últimos cuentan a su favor con subsidios poderosos y con todo el desarrollo científico en biotecnología que los hace altamente competitivos, Colombia debe dar un paso adelante para involucrar de lleno en su productividad la investigación científica y el desarrollo de técnica y tecnología, y para eso el Estado debería propiciar una revolución educativa eficaz, como la acontecida en los años 60 en Corea, Malasia y Singapur y que hoy tiene a China compitiendo por el primer puesto en la economía del mundo, frente a los Estados Unidos.

La actualización cultural que deben hacer los palmicultores colombianos para afrontar el TLC

Se debe considerar que la normatividad legal y técnica aplicada a la gestión y uso de la información contable y financiera, su proceso de levantamiento y de auditoria, guarda sentido y coherencia dentro de un entorno de globalización de los mercados y de tendencia hacia la internacionalización de normas contables y financieras que son cada vez más reconocibles para todos los participantes, no importa su ubicación geográfica, su tamaño o el sector de la economía en que se desempeñan.

Las empresas colombianas en general, pero principalmente para la agroindustria, el acuerdo del TLC con Estados Unidos significa no ignorar la normatividad técnica y legal para el manejo de la información contable y financiera, uno de los aspectos que se da por sentado es que todas las empresas que participen en el mercado estadounidense deben hacerlo dentro del marco legal y técnico que existe para operar y no hacerlo, significa no poder participar en dicho mercado. Lo que demuestra la necesidad de conocer el entorno legal al respecto, entre el cual se cuenta la ley Sarbanes-Oxley de 2002, y los marcos técnicos NIFF, NIIC, COSO, PCAOB, ISO-9000⁴⁹.

Por esta razón los palmicultores y todos los empresarios colombianos que quieran ser parte eficaz del TLC deben estar al día en el manejo técnico de la contabilidad y la información financiera como en la aplicación de estándares de gestión y aseguramiento de la calidad junto con la normatividad de manejo ambiental, seguridad industrial y salud ocupacional.

Deben ser tenidas en cuenta las Normas ISO 9000 y auditoria de calidad en los procesos que tienen que ver con la palmicultura.

El servicio que prestan las normas ISO 9000 a la auditoria de gestión de calidad es el manejo de la información contable y financiera desde la lógica de levantamiento de procesos y documentación de los mismos. En esencia estas normas en lo que atañe tanto a la información contable y financiera como a su evaluación crítica y de control, lo que

⁴⁹ ¿Paquete chileno?

Tras un año de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Estados Unidos, los resultados para el país suramericano todavía no se ven. (07/02/2005)

aportan es que todos los procesos propios de la gestión empresarial como los que conducen a obtener dicha información, deben ser plenamente identificados, verificados, soportados documentalmente y revisados, para que no contengan errores materiales en los datos que presentan y esto hace referencia a los clásicos soportes como son el balance general, el informe de resultados, el flujo de caja, el informe de auditoria, etc.

La Organización Internacional para la Estandarización, ISO por sus siglas en inglés (International Organization for Standardization), es una federación mundial que agrupa a representantes de cada uno de los organismos nacionales de estandarización como lo es el ICONTEC en Colombia, y que tiene como objeto desarrollar estándares internacionales que faciliten el comercio internacional.

Durante las últimas décadas, organizaciones de todos los lugares del mundo se han estado preocupando cada vez más en satisfacer eficazmente las necesidades en materia de gestión de calidad, pero las empresas no contaban, en general, con literatura sobre calidad que les indicara de qué forma, exactamente, podían alcanzar y mantener la calidad de su gestión.

De forma paralela, las tendencias crecientes del comercio entre naciones refuerza la necesidad de contar con estándares universales de calidad. Sin embargo, no existía una referencia estandarizada para que las organizaciones de todo el mundo pudieran demostrar sus prácticas de calidad o mejorar sus procesos de fabricación o de servicio.

Teniendo como base diferentes antecedentes sobre normas de estandarización que se fueron desarrollando principalmente en Gran Bretaña, la ISO creó y publicó en 1987 sus primeros estándares de dirección de la calidad: los estándares de calidad de la serie ISO 9000.

Con base en Ginebra, Suiza, esta organización ha sido desde entonces la encargada de desarrollar y publicar estándares voluntarios de calidad, facilitando así la coordinación y unificación de normas internacionales e incorporando la idea de que las prácticas pueden estandarizarse tanto para beneficiar a los productores como a los compradores de bienes y servicios. Particularmente, los estándares ISO 9000 han jugado y juegan un importante papel al promover un único estándar de calidad a nivel mundial.

Las normas ISO 9000 han cobrado mayor relevancia internacional en la última década y en la actualidad es utilizada en más de 120 países.

Estas normas requieren de sistemas documentados que permitan controlar los procesos que caracterizan la gestión de toda organización sea pública o privada y en cualquier sector de la economía o de la función social sin ánimo de lucro. Estos tipos de sistemas se fundamentan en la idea de que hay ciertos elementos que todo sistema de calidad debe tener bajo control, con el fin de garantizar eficacia en la obtención de óptimos resultados.

Las ISO 9000 no definen cómo debe ser un Sistema de Gestión de Calidad de una organización, sino que ofrecen especificaciones de cómo crearlo e implementarlo; éste será diferente en función de las características particulares de la organización y sus procesos.

Las normas se revisan cada 5 años para garantizar la adecuación a las tendencias y dinámica del contexto mundial. En el año 2000 cobraron vigencia los cambios propuestos para las ISO 9000, los que se tradujeron en las actuales Normas ISO 9000 versión 2000.

Las ISO 9000:2000 quedaron conformadas por tres grandes apartados:

- ISO9000:2000, Sistemas de Gestión de Calidad: Principios y vocabulario.
- ISO 9001:2000, sobre los requisitos de los Sistemas de Gestión de Calidad.
- ISO 9004:2000, recomendaciones para llevar a cabo las mejoras de calidad.

Por lo que atañe al sector palmicultor y productor de aceites es fundamental incorporar estas normas técnicas a sus sistemas de producción, como ya lo han venido haciendo algunas empresas del sector que se han certificado en ISO 9000.

Las empresas ante un nuevo paradigma

Rápidamente la globalización cultural y económica, el auge de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones, como lo relacionado con el llamado buen gobierno corporativo ha generado un cambio paradigmático y es que en materia de producción y de mercadeo se hace claro que estamos pasando de una sociedad de la información a una sociedad del conocimiento, esto significa que el conocimiento se convierte en un valor agregado de las empresas, de sus productos y servicios y en una estrategia para permanecer en el mercado vigentes y creciendo.

Es por esta razón que la consultoría organizacional ofrecida a las empresas es hoy una realidad en todo el mundo, lo importante de estas nuevas organizaciones de servicios de consultoría es el conocimiento y la capacidad que tienen para investigar; con escasos presupuestos, con muy poco personal y en espacios que son incluso compartidos con el doméstico surgen empresas de consultoría cuyo mayor activo es el conocimiento o mejor, su capacidad para producir conocimiento como valor agregado para sus clientes. En Colombia las universidades deberían participar con consultoría como medio pedagógico de educar mejor a los futuros profesionales entrenándolos en investigación que resuelva problemas reales, como sucede en Estados Unidos.

Es por esto que debe haber una alianza estratégica entre academia, investigadores, universidades y productores. Colombia debe estar en la vanguardia en biotecnología aprovechando que es una de las potencias mundiales en biodiversidad, el desarrollo de la investigación aplicada en genética no demanda las grandes inversiones que si requiere un

proyecto espacial o el desarrollo de energía nuclear, por lo tanto Colombia debe orientar su investigación al campo aplicado de la biotecnología para tener una producción agropecuaria más competitiva.

**IMPACTO DEL TLC
SECTOR PALMICULTOR COLOMBIANO**

ECONOMICO	SOCIAL	AMBIENTAL	LEGAL
<p>* PRODUCTIVIDAD</p> <p>Modelo de desarrollo de la palmiticultura colombiana es de 5.000 hectáreas en promedio con una planta extractora de 30 toneladas de racimo de fruto fresco (RFF) por hora, para optimizar costos fijos y mejorar la competitividad.</p>	<p>* GENERACION DE EMPLEO</p> <p>En zonas rurales del país para disminuir el problema de pobreza y exclusión que se vive en el campo</p> <p>Con esto se contribuye al debilitamiento de los cultivos ilícitos porque la lucha contra el terrorismo lo constituye la defensa del trabajo rural.</p>	<p>* FACTORES DE RENDIMIENTO DE LAS PLANTACIONES</p> <p>Calidad del Suelo Disponibilidad de agua Clima</p>	<p>* PRINCIPIOS "LIBRE COMERCIO"</p> <p>Declaración Doha Cancún</p>
<p>Reconversión industrial (tecnología)</p> <p>Refuerzo en las cadenas productivas y fortalecimiento en las economías de escala.</p> <p>Proteger nuestra producción interna y obtener acceso rápido para nuestros productos.</p>	<p>* POBLACION</p> <p>Según Censo Nacional de Palma de Aceite, en la Costa Caribe se ubican 8.433 empleados en las plantaciones de los cuales:</p> <p>El 78% en los cultivos El 9.7% en las plantas de beneficio El 8.1% en empleos administrativos y El 4.2% en otras labores.</p>	<p>* PROCESO DE PRODUCCION DE LA PALMA</p> <p>Se realiza en plantas de beneficio o extractoras de aceite con una capacidad promedio de 17.2 toneladas de RFF por hora.</p>	<p>* EJES DE LA NEGOCIACION</p> <p>Fórmula de Salvamento Salvaguardia de Paz Demandas mínimas de acceso Derechos de Propiedad Intelectual Ayuda en Biotecnología y Agua</p>
<p>* IMPORTACIONES Y EXPORTA</p>	<p>es decir que la Costa Caribe aporta el 35.9% de los empleos de la actividad palmera del país.</p>		

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ H., Aurelia y **NIÑO M.**, Fideligno. *Guía de investigación*. Bogotá: Ediciones USTA, 1994.

BAPTISTA, Lucio; **FERNÁNDEZ COLLADO**, Carlos y **HERNÁNDEZ SAMPIERI**, Roberto. *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill Interamericana Editores, 1991.

BARREIX, Alberto, **VILLELA**, Luis y **ROCA**, Jerónimo (2004). “Integración y Comercio en América. Impacto Fiscal de la Liberalización Comercial en América”. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Nota Periódica. Enero.

BEJARANO BARRERA, Hernán. *Estadística Descriptiva*. Bogotá: Departamento de Publicaciones Facultad de Ciencias Administrativas UNAD, 2000.

BERNAL NIÑO, Fernando. El cultivo de la palma de aceite y su beneficio. Guía general para el nuevo palmicultor, Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite, Fedepalma, y Centro de Investigación en Palma de Aceite, Cenipalma, Bogotá, D.C., agosto, 2001.

BERNAL T., César Augusto. *Metodología de la investigación: para Administración y Economía*. Bogotá: Prentice Hall, 2000.

CÁCERES, Eduardo y otros. Proyecto de reglamentación de los procedimientos de revisoría fiscal en Colombia. Tesis. Bucaramanga: 1989.

CARVAJAL, Lizardo. *Metodología de la investigación. Curso general y aplicado*. Cali: Editorial Faid, 2000.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) y NEGOCIO INTERNACIONAL LTDA. La clave del comercio electrónico. Guía para pequeñas y medianas empresas. Bogotá: Cámara de Comercio, 2002.

CIFUENTES, Álvaro. *Investigación de Mercados*. Bogotá: Departamento de Publicaciones Facultad de Ciencias Administrativas UNAD, 2001.

CÓDIGO DE COMERCIO.

COOK D., Sellers D. Inicie su negocio en Web. México: Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, 1997.

COOKING OIL (CIC 1998). Tomado de Portafolio, “Los usos del aceite de palma”, 27 de junio de 2001.

CORFICOLOMBIANA S.A, Informe Institucional TLC, Marzo 8 de 2006.

CORPOICA-CENIPALMA. Evaluación edafoclimática de las tierras del trópico bajo colombiano para el cultivo de palma de aceite, Santafé de Bogotá, abril de 1999.

DE LA RICA, Eduardo. Marketing en Internet. Madrid: Editorial Anaya Multimedia, 1997.

FEDEPALMA, Visión y estrategias de la palmicultura colombiana: 2000-2020, Bogotá, diciembre, 2000.

FERRAND, Maurice Informe sobre la misión en Colombia del 1 de julio de 1958 al 30 de junio de 1959, FAO, Colombia, 1959.

FONDO DE COFINANCIACIÓN DE DESARROLLO RURAL INTEGRADO, DRI, Y PRODESARROLLO LTDA., Alianza productiva para la siembra y mantenimiento de 1.000 hectáreas de palma de aceite en el distrito de riego de Marialabaja, departamento de Bolívar, Mimeo, Cartagena, 2000.

FRANCO, Rafael y **ÁLVAREZ**, Harold. Un enfoque integral de la revisoría fiscal. Seminario. Bucaramanga: Colegio Colombiano de Contadores Públicos, Seccional Santander, octubre 20-23, 1988.

GOBERNACIÓN DE BOLÍVAR, Proyecto agroindustrial de palma de aceite en la subregión de San Pablo y Simití, Bolívar, mimeo, Cartagena, 1999.

HUNGER, M., NAUMANN, S., SHIMANZ, B., BÖTTCHER, P. “Nonwovens for cars”. En: *Textile Asia*, No. 6. 2003. Citado en: **MARSAL, F.; PALET, D. y OLIVER, D.**

LEY 527 DE 1999.

LIZARALDE, Rubén Darío “Liderazgo y comunidad”, en revista Liderazgo para el Cambio, edición especial del Primer Congreso de Liderazgo Colombiano, Bogotá, febrero 27 de 2002.

MANTILLA B., Samuel Alberto. Introducción a la revisoría fiscal. Bucaramanga: SAMAN Editores, 1989.

MARSAL, F.; PALET, D. y OLIVER, D. *Usos industriales de las fibras de origen vegetal*. Terrassa: Universidad Politécnica de Cataluña, Departamento de Ingeniería Textil y Papelera, 2005. Disponible en Internet: <<http://www.ct.upc.es/ctf/4/documents/aplimatec.ultimo.doc>>.

MÉNDEZ, Carlos Eduardo. *Metodología*. Bogotá: Editorial McGraw-Hill. 2001.

MESA DISHINGTON, Jens “Un modelo para el desarrollo competitivo de la palma de aceite en Colombia”, en *Palmas*, volumen 19, Número Especial, 1998.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. – El agro de cara al TLC. Junio 2004.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. La Agricultura de Colombia en el TLC. Carlos Gustavo Cano. Bogotá, Junio de 2004.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Oficina de Comunicaciones. Junio de 2004. Las 100 preguntas del TLC.

MORA BARRERA, Juan Carlos y otros (Directores). El comercio electrónico. Bogotá: Editorial Leyer, 2000.

NARVÁEZ GARCÍA, José Ignacio. Teoría General de las Sociedades. Bogotá: Ediciones Jurídicas Wilches, 1997.

NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC-1486, QUINTA ACTUALIZACIÓN.

OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS – (Federal Statistical Office Germany) Indicadores Económicos. Cotado en: PROEXPORT. *Guía para exportar a Alemania*. Bogotá: Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2006.

OSPINA BOZZI, Marta Luz y Ochoa Jaramillo, Doris La palma africana en Colombia. Apuntes y memorias, Vol.1, Fedepalma, Bogotá, 2001.

PORTAFOLIO. Negociaciones Internacionales. TLC con Estados Unidos. Marzo 15 de 2005.

PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio Andino –E.U. Rondas. Julio de 2005.

PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio Andino-E.U. Febrero 23 de 2005.

PORTAFOLIO. Tratado de Libre Comercio. Glosario. Bogotá, Febrero de 2005. (Es la fuente de información más acertada para el tema de estudio).

Q. BASTIN, Geoffrey J. Aceites vegetales y semillas oleaginosas: Guía del comerciante, Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, Ginebra, Suiza, 1990.

SÁNCHEZ, Cesar. Entrevista concedida en Santa Marta, 14 de junio de 2002.

SENA, Corpoica, Urpa del Departamento de Santander.

SENA. *Guía de Investigación de Mercado*. Bogotá: 1998.

VILORIA DE LA HOZ, Joaquín “Café Caribe: La economía cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta”, *Revista Banco de la República*, Vol. LXXI, Bogotá, febrero, 1998.

YANEL, Blanca Laura. *Manual de auditoria y revisoría fiscal*. Bogotá: Editorial Limusa, 1995.