

# Patrones cambiantes de la demanda mundial de aceite de palma crudo\*

## Changing Patterns of Demand for Crude Palm Oil worldwide

Chandran, M.R.<sup>1</sup>

### Resumen

Este artículo analiza la evolución de la demanda de aceite de palma crudo (APC). El enfoque principal está en la balanza cambiante del comercio exterior, en especial, entre los aceites crudos y refinados y la relación que esto tiene con la política gubernamental y las estrategias comerciales tanto en los países importadores como en los exportadores. La conclusión que surge de esta discusión se refiere a que se espera que la producción de aceite de palma continúe creciendo por lo menos tan rápidamente como la producción de aceites vegetales en su totalidad. Países como India y China están requiriendo niveles de servicio más altos, para lo cual los productores analizan incluir mayor valor a los aceites de exportación.

### Summary

This paper will consider how the location of the demand for crude palm oil (CPO) is evolving over time. The major focus is upon the changing balance of foreign trade, notably between crude and refined oils, and how this is linked to government policy and commercial strategies in both importing and exporting countries. The reassuring conclusion that emerges from that discussion is that palm oil output is expected to continue to grow at least as rapidly as the production of vegetable oils as a whole. Countries such as India and China are increasingly demanding better levels of service. Therefore, producers are assessing the need to add value to their export oil products.

### Palabras Clave

Aceite de palma, demanda mundial, comercio exterior, exportaciones, importaciones.

\* Tomado de The Planta; Kuala Lumpur, 81(946): 29-49 (2005)  
Traducido por Fedepalma (Silvia García)  
Documento presentado al curso de Porim (Refineries Crude Palm Oil Purchasing, Hedging, Contractual & its Operational Aspects) el 22 y 23 de junio de 2004, en el Sheraton Subang Hotel & Towers, Subang Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malasia.

<sup>1</sup> Asociación de Aceite de Palma de Malasia (MPOA, por su sigla en inglés). 12th Floor Bangunan Getah Asli (Menara) 148 Jalan Ampang, 50450 Kuala Lumpur, Malasia.

### Resumen de las conclusiones principales

Antes de embarcarse en un análisis sobre la distribución geográfica del comercio de aceite de palma y su asignación entre los aceites crudos y refinados, vamos a crear las condiciones en el sentido de considerar la posición del aceite de palma dentro del complejo general de los aceites y las grasas de alcance mundial. La conclusión que surge de esta discusión se refiere a que se espera que la producción de aceite de palma continúe creciendo por lo menos tan rápidamente como la producción de aceites vegetales en su totalidad. Esto se debe de manera parcial a su competitividad en términos de costos como fuente de aceite, pero también se debe a que el mundo tiende cada vez más hacia una situación en la cual los dos aceites principales, el de soya y el de palma, dominan el escenario global.

La importancia de una mayor concentración de la oferta de aceite en manos de esos dos aceites es que cada tonelada de aceite de soya es producida con aproximadamente 4 toneladas de torta de soya, mientras que cada tonelada de aceite de palma, en promedio, produce únicamente 130 kilos de torta de coproducto (en la forma de torta de palmiste), al igual que 110-120 kilos de aceite de palmiste. Por tanto, la producción de aceite de soya está principalmente impulsada por el mercado de las tortas, mientras que el cultivo de la palma de aceite lo determina el mercado de los aceites.

Sin embargo, el mundo en su totalidad consume aproximadamente 2 toneladas de torta por cada tonelada de aceite y la demanda de aceite y de torta crece de manera coincidental a las mismas tasas promedio con el tiempo. Por consiguiente, es necesario que el mundo encuentre un

equilibrio feliz entre el crecimiento en los sectores de soya y palma de aceite. Si la producción de soya crece demasiado rápido, la oferta de torta se vuelve excesiva y el precio de la torta cae mucho más rápido que el del aceite, haciendo que los agricultores se alejen de la soya. Si la producción de aceite de palma crece demasiado rápido, el precio del aceite cae en forma más abrupta que el de la torta en el mercado mundial y eventualmente se verán reducidas las siembras de palma de aceite, se observará una reducción en el uso de fertilizantes y habrá una desaceleración en la producción de aceite de palma. Con el tiempo el resultado final será el de mantener el crecimiento la producción tanto de aceite de soya como de palma a una tasa promedio similar a la que se ha tenido en el pasado, cerca de 4% al año.

Una de las principales diferencias entre el aceite de palma y el de soya viene a ser su dependencia en el comercio internacional. El fríjol soya no es un perecedero; por tanto, cuando se lleva a cabo este tipo de comercio ocurre de manera indirecta y realmente no aparece registrado en la forma de aceite, sino principalmente en la forma de aceite contenido en el fríjol que es exportado a países donde es procesado para obtener aceite o torta. Esto no es posible con los racimos de fruta fresca de palma; ya que su contenido de ácido graso se deteriora con rapidez y tienen que ser procesados cerca a su lugar de cosecha. Así, el aceite de palma tiene que ser despachado como aceite a su lugar de consumo.

Lo que hasta cierto punto determina la balanza cambiante de comercio en el aceite de palma entre el crudo y el refinado es la distribución de los países a donde se exporta el aceite. Los tres importadores más importantes son India, Estados Unidos y China y

su participación combinada en las importaciones del mundo aumentó en términos generales de 40% en 1995 a 5 % en 1999. Dentro de este trío tenemos que India, el mayor importador, desempeña un papel principal debido a dos razones.

La primera que India convino, bajo la Organización Mundial del Comercio (OMC), ponerle un techo al arancel de importación del fríjol soya del 45%, mientras que las tasas de aduanas consolidadas sobre los otros aceites son del 300%. En la actualidad, el arancel aplicado al APC es del 65%. Las diferencias entre estos dos aranceles establecen la diferencia entre los precios pagados por impuestos gravados en el destino para el aceite de palma y los del aceite de fríjol soya en India, y esto, a su vez, resulta decisivo en la determinación de la magnitud del diferencial del precio en el mercado mundial.

India también ha desempeñado un papel muy importante en otro aspecto, y puesto que desde 2001 ha aplicado unos aranceles de importación más altos al aceite de palma refinado que al APC. Éstos le han dado un estímulo enorme a la refinería del aceite de palma en India. Hasta 1999-2000, este país no importaba aceite de palma crudo ni oleína de palma, pero compraba todo el aceite como refinado, blanqueado u oleína desodorizada (RBD), lo que representaba de 65 a 70% de todas las importaciones de aceite de este país. Ya en 2001-2002, la participación de la oleína RBD en el total de importaciones de aceite de India había bajado a 3%. aunque desde ese entonces se ha visto una recuperación. Por tanto, el mercado más grande del mundo para la oleína RBD sufrió una transformación en cuestión de meses y se convirtió en el mercado más grande del mundo para el APC y para la oleína de palma cruda.

La transformación de India de importador de aceite refinado a importador de aceite crudo fue el resultado del cambio en la estructura de los aranceles de importación en 2001. El uso de las tarifas para promover la industria refinadora local es algo típico en muchos otros países importadores. Las tasas efectivas de protección de las plantas refinadoras (midiendo la diferencia entre los márgenes de refinación CIF del aceite de palma de los importadores pagando los aranceles y los márgenes de refinación FOB en Malasia) son altas en el sur de Asia... éstas estaban por encima de 90 dólares por tonelada en Bangladesh en mayo de 2004, 34 dólares en India y 25 dólares en Pakistán. En otros países importadores importantes, la protección vigente en las refinerías de la Unión Europea es de más de 29 dólares: en Egipto es de más de 5 dólares; en China es sólo de 0,50 dólares por tonelada; en tanto no hay protección vigente para las refinerías de aceite de palma del Japón. (Estos cálculos suponen que la oleína RBD puede ser despachada en exactamente los mismos buques que el APC y que no se necesita «pulirla» a su llegada para restaurar el aceite refinado a los estándares requeridos por el importador. Este supuesto no es válido en muchos casos).

Debido a esta protección vigente que disfrutaban muchas plantas refinadoras en los países importadores, se ha desatado una lucha crítica entre estos importadores y exportadores de aceite de palma en Malasia e Indonesia, cuyos gobiernos han ofrecido incentivos tributarios a las exportaciones para alentar esta actividad de aceite refinado, en lugar de aceite crudo. Al final del día, enfrentados a la realidad de que el mayor importador estaba cambiando virtualmente de mayorista a la industria de refinería local, tanto Malasia como Indonesia

se sintieron obligados a aceptar el crecimiento de las exportaciones de APC para no perder a India (y a otros importadores importantes) como cliente. Malasia estableció una cuota para las exportaciones de APC que estaban exentas del impuesto a las exportaciones. Por su parte, Indonesia permitió una diferencia de impuesto a la exportación entre las exportaciones de aceite crudo y refinado para quedar reducido a niveles insignificantes.

Mientras tanto, otros factores han supuesto una importancia creciente en el comportamiento de los clientes en los países importadores. La exigencia de mejores estándares de calidad por su parte a veces significa que los clientes insisten en una cantidad menor de rerefinación después de importar aceite refinado, o requieren que el aceite sea despachado bajo condiciones especiales y más costosas, tal como blanqueo con nitrógeno para

evitar el deterioro. Algo que también ha cobrado importancia es la entrega justo a tiempo de las estrategias de mercadeo de los proveedores para una gama de productos agrícolas tropicales, incluyendo el aceite de palma. Esto también favorece la refinación cerca al cliente final en el país importador.

Existen pocas dudas sobre cómo se va a desarrollar la escena, a menos o hasta que los gobiernos exportadores de aceite de palma puedan convencer a sus contrapartes en países como India de eliminar sus tendencias arancelarias contra las importaciones de aceites refinados. Una combinación de protección arancelaria, la imposición de estándares de calidad más altos por parte de los importadores y la compra justo a tiempo por parte de los usuarios finales resultará en que continúe la tendencia mostrada por la reciente decisión de IOL Corporation Bhd's de invertir en una gran refinería en la Unión Europea. La balanza de ventaja está girando hacia el comercio del ÁPC, el cual está creciendo con más rapidez que el del aceite refinado y solamente un aumento en los incentivos a los aranceles de exportación para las exportaciones de aceite refinado detendría esa tendencia.

### La posición del aceite de palma en el mundo de los aceites vegetales

La Figura 1 muestra el crecimiento de la producción mundial de los principales aceites y grasas desde mediados de los setenta. Hay tres puntos importantes que vale la pena mencionar sobre el aceite de palma.

Primero, durante mucho tiempo los aceites y grasas animales y marinas (combinando productos como el sebo, manteca y aceite de pescado) fueron las fuentes de suministro más importante en la categoría de aceites y

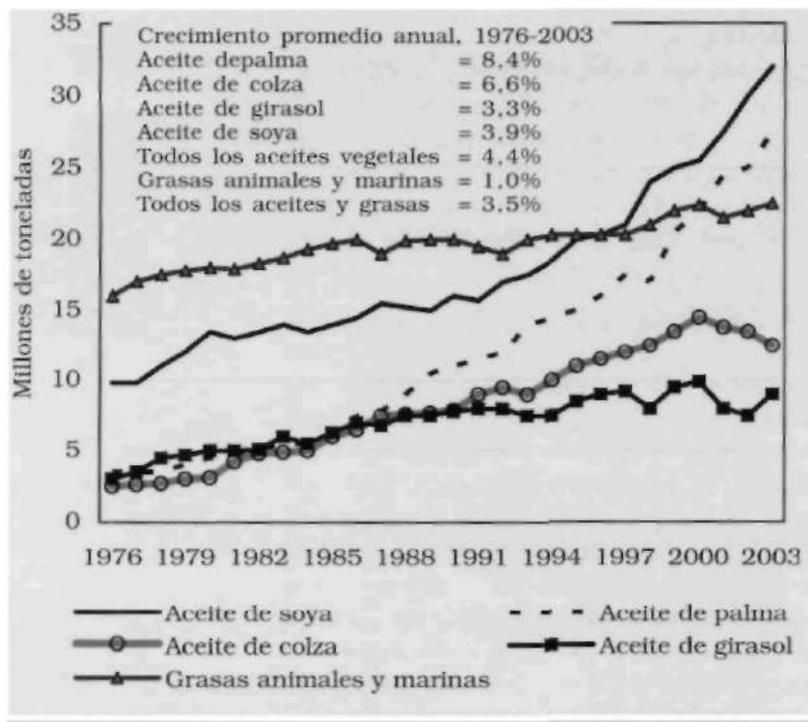


Figura 1 Crecimiento de la producción mundial de los principales aceites y grasas.

grasas. Sin embargo, una tasa lenta de crecimiento en su producción (promediando 1% desde la década de los setenta) ha resultado en que estos últimos han sido alcanzados por el aceite de soya y recientemente por el de palma, hasta el punto que las grasas animales son ampliamente utilizadas en competencia directa con el aceite de palma, tanto para frituras, grasas duras y usos industriales no comestibles, el terreno perdido por los productos derivados de animales ha dejado un vacío que ha sido ocupado por el aceite de palma. Es muy poco probable que estos aceites animales y marinos vuelvan a recuperar sus mercados perdidos. Las preocupaciones por la salud que surgieron después del brote de BSE en el Reino Unido han hecho que los aceites vegetales sean los favoritos para muchos usos, aunque sean más costosos que las grasas animales.

El segundo punto es que, a pesar de la rápida producción del aceite de palma, promediando un 8,4% anual desde 1976, impulsada por su competitividad en términos de costos, el aceite de fríjol soya permanece por delante del aceite de palma en términos de su producción global. Por tanto, todavía queda mucho espacio para un mayor crecimiento en la producción del aceite de palma, dentro de un sector de aceites vegetales que aún está creciendo en conjunto a una tasa promedio de aproximadamente 4% al año.

El tercer punto de importancia está, de alguna manera, relacionado con el primero. Los usos finales de las grasas duras que son servidos por el aceite de palma son unos en los cuales éste goza de unas ventajas especiales, ya que los aceites suaves, como el aceite de soya, requieren de una hidrogenación parcial para ser utilizables y esta hidrogenación introduce los ácidos grasos *trans* al producto. Debido a la preocupación por el nivel

de ácidos grasos *trans* en las comidas y al hecho que las autoridades de los Estados Unidos van a requerir con prontitud que el contenido de ácidos grasos *trans* se incluya en las etiquetas de las comidas, el aceite de palma tiene la oportunidad de construir sobre su éxito ya presente en la Unión Europea, donde ya se utiliza en los *spreads* suaves interesterificados, sin necesidad de hidrogenación y por tanto sin que contenga ácidos grasos *trans*.

Tal como ha quedado demostrado en el contexto mundial (Figura 1), el aceite de soya representa una mayor participación en la producción total de aceites vegetales que la del aceite de palma, sin embargo, existe una marcada diferencia entre los dos aceites en su equilibrio entre consumo local en el país de producción y las exportaciones. El aceite de palma tiene que producirse extremadamente cerca al sitio donde se cosechan los racimos de fruto fresco (RFF). El fríjol soya, a diferencia de los RFF, no es perecedero, por tanto es muy común que sea exportado a largas distancias para que la extracción se realice en otros países. Otra diferencia importante es que los mayores productores de fríjol soya son países con una gran demanda de aceites; Estados Unidos, China e India caen dentro de esta categoría.

### **La posición del aceite de palma en las exportaciones de aceite vegetal**

El resultado de estos factores es hacer que el aceite de palma esté mucho más expuesto al comercio internacional que el de soya u otros aceites suaves. El contraste entre ellos aparece en la Figura 2. Hoy en día, el comercio de exportación del aceite de palma representa aproximadamente la mitad de todo el comercio internacional de aceites vegetales (incluyendo las aceites no incluidos en la figura).

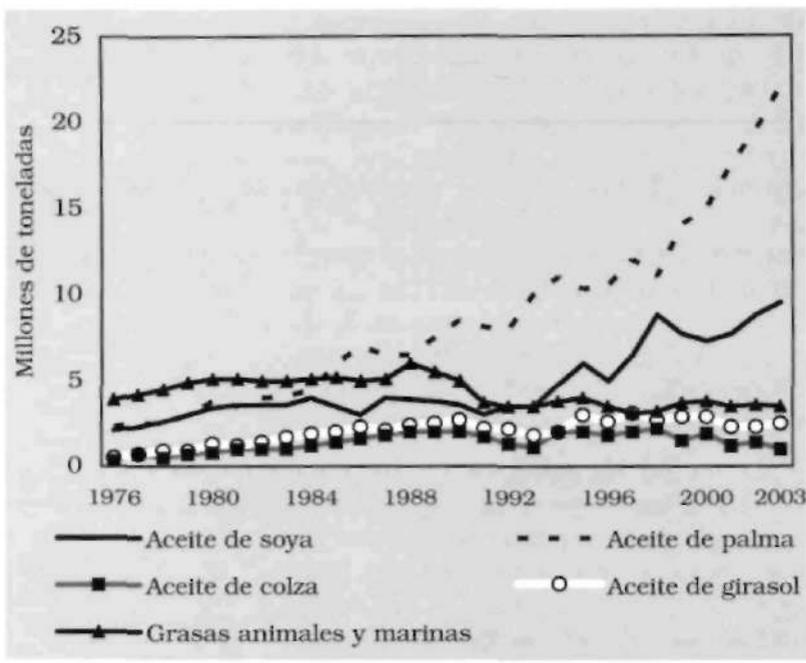


Figura 2 Crecimiento de las exportaciones mundiales de los principales aceites y grasas.

Esta dependencia en el comercio internacional tiene consecuencias importantes en cuanto a la escogencia entre la producción de aceite de palma crudo o refinado en un país como Malasia. Tradicionalmente, las exportaciones de aceites suaves se han hecho de manera cruda, no refinada. Sin embargo, Malasia ha tomado el liderazgo en usar los aranceles de exportación para alentar el desarrollo de valor agregado interno, tanto en refinería como el oleoquímica, e Indonesia ha seguido el mismo camino. Por consiguiente, el comercio de exportación del aceite de palma es muy inusual ya que los aceites refinados representan la mayor participación en los volúmenes de exportación. Este tema será tratado con más detalle más adelante.

### El equilibrio entre aceites y tortas

Los dos gráficos anteriores han dejado pocas dudas sobre los dos principales motores del desarrollo del crecimiento en el mercado mundial de aceites vegetales: fríjol soya y palma de aceite.

Existe una diferencia significativa entre estos dos cultivos que no podemos pasar por alto: mientras que la palma de aceite es principalmente un cultivo de aceite (el palmiste de palma, derivado como subproducto de la extracción de la palma de aceite tiene un rendimiento de 120 kilos de aceite y 130 kilos de torta por tonelada de APC), la soya es principalmente un cultivo de torta. Aproximadamente 8% por peso de la soya se recupera como torta, mientras que menos del 20% se recupera como aceite. Así, se produce cada tonelada de aceite de fríjol soya junto con 4 toneladas de torta.

Mientras que el aceite se vende principalmente para el mercado de alimentos, la torta casi toda es sumida por la industria de concentrado animal; por tanto, no hay razón para pensar que los dos principales productos del sector de las oleaginosas verán sus mercados crecer a tasas similares. Después de todo, la demanda de aceite para cocinar o para untar en el pan es determinada por factores muy diferentes a aquellos que funcionan para los sectores de aves, cerdos y ganado. Con esto en mente, es toda una sorpresa descubrir las relaciones que aparecen con las figuras 3 y 4.

La demanda mundial de aceites y de tortas proteicas crece virtualmente a la misma tasa, viendo la demanda mundial de tortas siempre cerca al doble de la demanda de aceites y grasas. Es pura coincidencia que los factores económicos que ejercen una influencia en el consumo de aceites y tortas son muy similares, en el sentido que las elasticidades mundiales de ingresos de la demanda (los cambios porcentuales en la demanda cuando el ingreso mundial crece en 1%) de aceites y grasas, de una parte, y las tortas proteicas, de otra, terminan siendo iguales. Las tasas reales de crecimiento en años individuales pueden desfasarse la una de la otra

(Figura 4). pero las tasas promedio de crecimiento están muy cerca la una de la otra.

Mientras esta situación permanezca así, tiene consecuencias de gran alcance. Esto significa que la producción de aceite de palma y de frijol soya tendrá que moverse cada vez más al mismo ritmo, es decir, una al lado de la otra. Para entender esto, se debe considerar lo que podría ocurrir si esta producción como el aceite de soya, aumente más rápidamente que el aceite de palma. En caso que eso ocurra, la oferta mundial de torta de soya (la cual representa actualmente más de dos tercios de toda la oferta mundial de proteína en la torta) dejaría atrás las tasas de crecimiento a largo plazo (que por casualidad son idénticas) en la demanda mundial de aceites y tortas. El resultado sería una caída aguda del precio de la torta, pero una caída menor del precio del aceite, ya que el impacto del aceite de soya adicional como fracción de la oferta mundial de aceite será proporcionalmente mucho menor que el de las disponibilidades mundiales de torta proteica.

Debido a que los precios de la torta son determinados principalmente por el valor del frijol soya, la rentabilidad de los cultivos de soya se verá seriamente afectada y los agricultores se cambiarán a cultivos mucho más atractivos. Esto reducirá las ofertas de soya durante la cosecha del siguiente año; de acuerdo con esto el mercado se corregirá y regresará a un mejor equilibrio entre aceite y torta.

En términos sencillos, el mundo depende de la soya para sus necesidades proteicas, pero una mayor oferta de la proteína de soya aumenta la producción de aceite de soya de forma paralela, manteniendo más o menos la participación del aceite de soya en la producción total de aceites vegetales. Sin embargo, la producción de

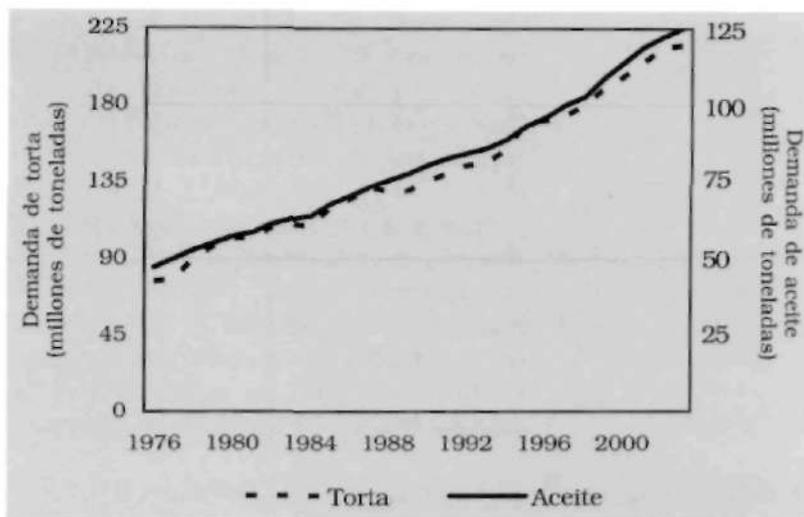


Figura 3 Demanda mundial de aceites y tortas proteicas.

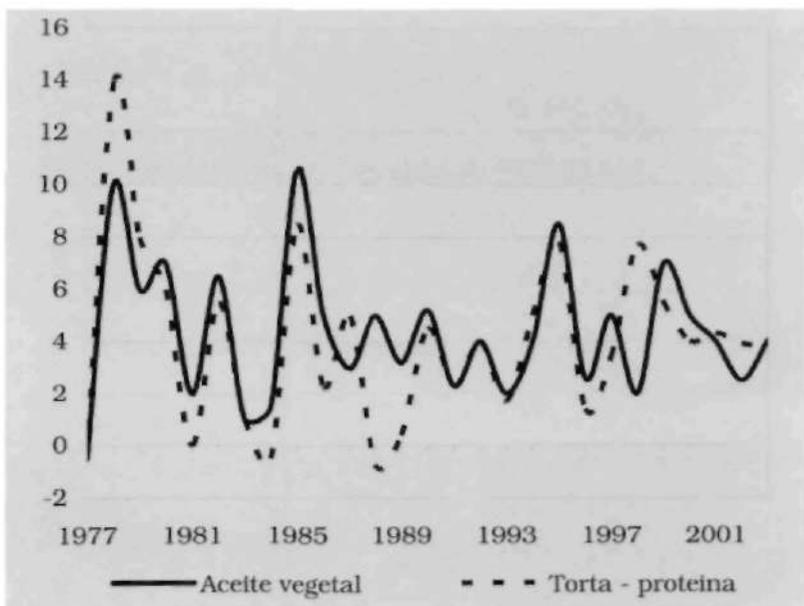


Figura 4 Comparación de las tasas de crecimiento mundial para la demanda total de aceites y tortas.

aceite de soya es sólo un cuarto de la producción de torta de soya, mientras que la demanda mundial de aceite es aproximadamente la mitad de las necesidades mundiales de torta. Por tanto, permanece una brecha que no puede ser llenada por la soya. La manera como se llenaría esta brecha es principalmente con el aceite de palma; pero este buen equilibrio en-

tre la oferta y la demanda de aceites y tortas significa que la producción de aceite de palma no puede crecer a una tasa sostenida que es mucho más rápida que el aumento en la producción de soya. Si la oferta de aceite de palma aumenta demasiado rápido, el mundo se enfrentará a inventarios crecientes de aceite y a una caída en los precios del mismo, con el resultado inevitable de un retraso eventual en la producción de aceite de palma, restaurándole el equilibrio al mercado.

### Los principales importadores de aceite de palma

Para entender la escogencia estratégica entre los productos de aceite de palma crudo y refinado como productos de exportación, vale la pena analizar la asignación cambiante de importaciones entre los principales países importadores de aceite de palma. Primero, se examinarán los volúmenes totales de importación: luego se considerarán sus selecciones entre aceites crudos y refinados.

La Figura 5 muestra el crecimiento en las importaciones de aceite de palma por país. India, la Unión Europea y China son los principales mercados de exportación y representan una participación desproporcionada del crecimiento total en las compras de aceite de palma desde 1995. Sin duda, tal como lo muestra la Figura 6, su participación combinada en las importaciones mundiales de aceite de palma aumentó desde aproximadamente 40% en 1995 a alrededor de 50% durante los últimos cinco años.

### El importante papel de India

Debido a que durante mucho tiempo India ha sido el principal mercado para las exportaciones de aceite de palma y desempeña un papel muy importante en cuanto a determinar los precios relativos del aceite de palma y soya en el ámbito mundial, al igual que el equilibrio entre exportaciones de aceite crudo y refinado, necesitamos tener en cuenta los puntos específicos del mercado de aceite de palma en India. La Figura 7 muestra la razón por la cual es necesario entender la situación de este país, si queremos reconocer la transformación en la naturaleza del mercado de aceite de palma desde 1999.

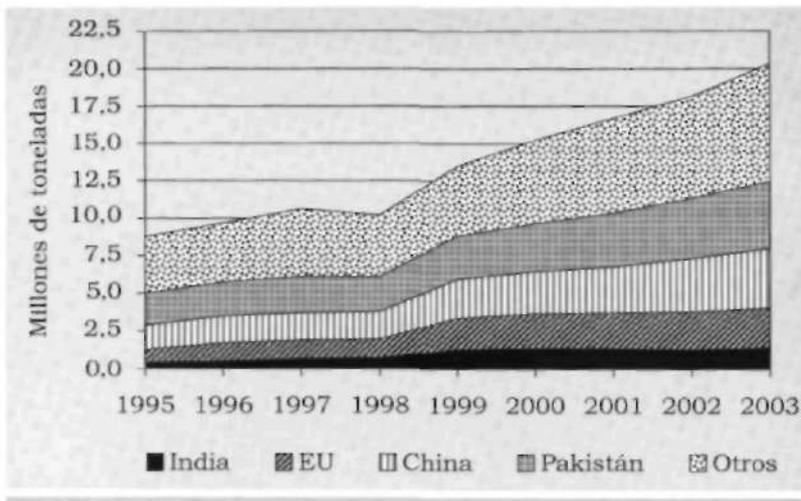


Figura 5 Importaciones de aceite de palma por principales países importadores.

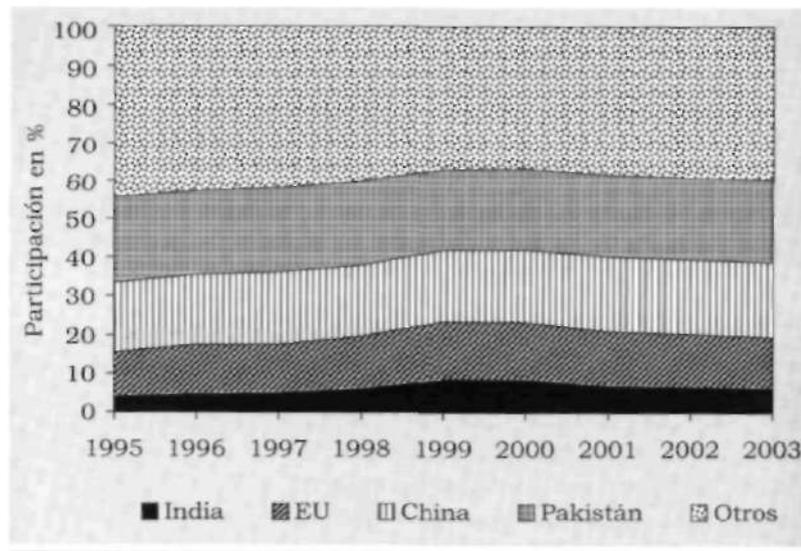


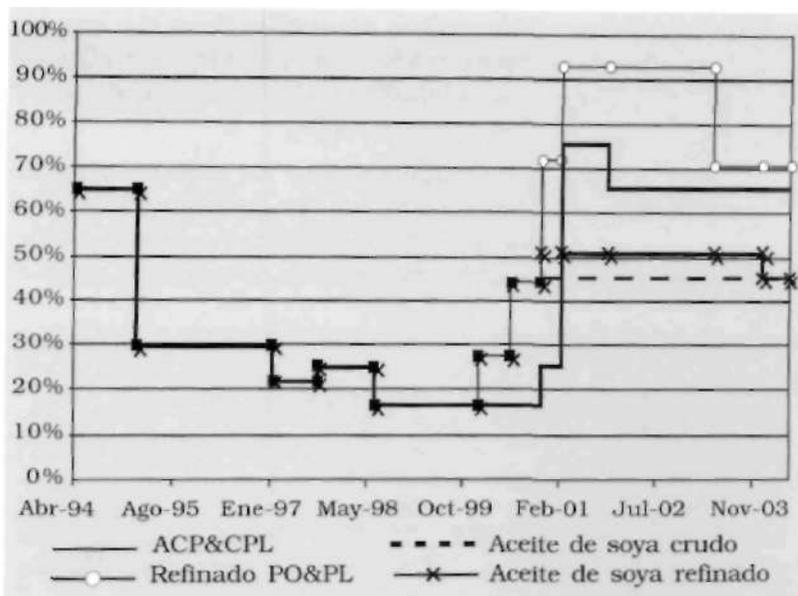
Figura 6 Participación de importaciones de aceite de palma por principales países importadores.

La figura ilustra los cambios en los aranceles de importación en las diferentes clases de aceite de palma y aceite de soya crudo desde 1993 cuando se liberalizaron por primera vez las importaciones de aceite a India (primero, en forma parcial, pero luego totalmente.) Durante un tiempo, los aranceles de importación estuvieron unificados y fueron reducidos hasta mediados de 1998, mientras el gobierno trataba de mantener un bajo costo de vida para los consumidores ante una subida en los precios mundiales. Los momentos decisivos en la política fueron los años 1999 y 2001.

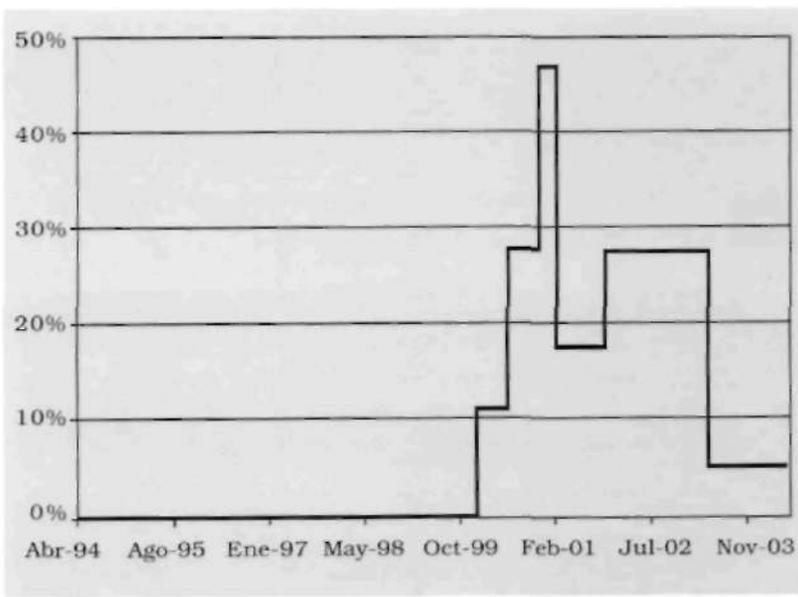
En 1999, el gobierno acordó dar por primera vez una protección especial a las plantas refinadoras locales. Desde ese entonces, los aranceles de importación han sido los mismos para los aceites crudos y refinados. Se creó una divergencia desde 1999, con aranceles más altos para los aceites refinados que para los crudos. Recientemente, el alcance del diferencial arancelario ha sufrido una reducción, sin embargo, un grado de protección para las plantas refinadoras sigue siendo una forma importante de protección para los procesadores locales. La Figura 8 muestra el alcance de la ventaja de la tasa arancelaria para las plantas refinadoras.

**El impacto de India sobre las relatividades del precio de los aceites vegetales en el mercado mundial**

El año 2001 fue digno de mención ya que resaltó las implicaciones prácticas de algunos de los compromisos de India con la OMC. Con la caída de los precios mundiales del aceite, el gobierno utilizó los aranceles crecientes de las importaciones sobre los aceites para defender los precios internos de las oleaginosas, sin embargo, se vieron limitados en lo que pudieron hacer, ya que los compromi-



**Figura 7** Aranceles de importación de India para los aceites vegetales.



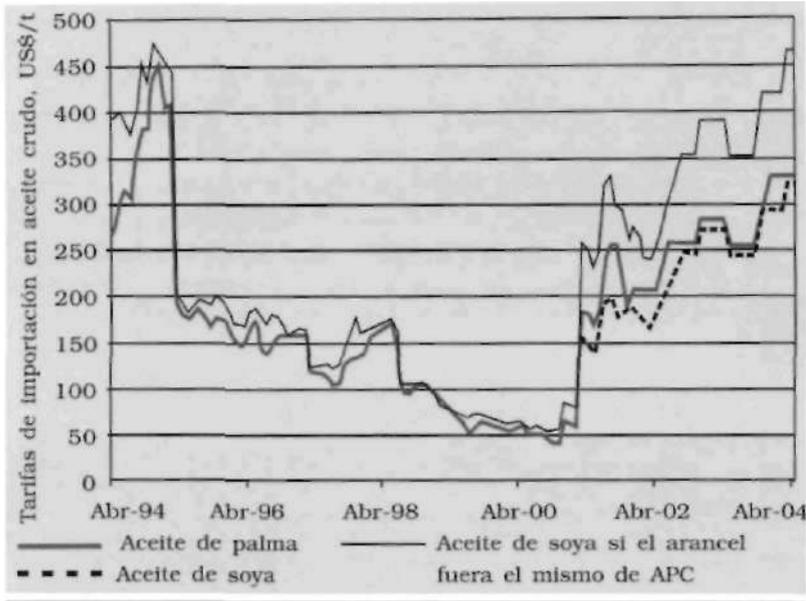
**Figura 8** Ventaja del arancel de importación de India para el aceite de palma refinado sobre el crudo.

dos adquiridos por India con la OMC establecieron derechos de aduana más bajos para el aceite de soya que para los otros aceites. Como resultado de un fuerte cabildeo por parte de los Estados Unidos, India estableció unos derechos de aduana consolidados del

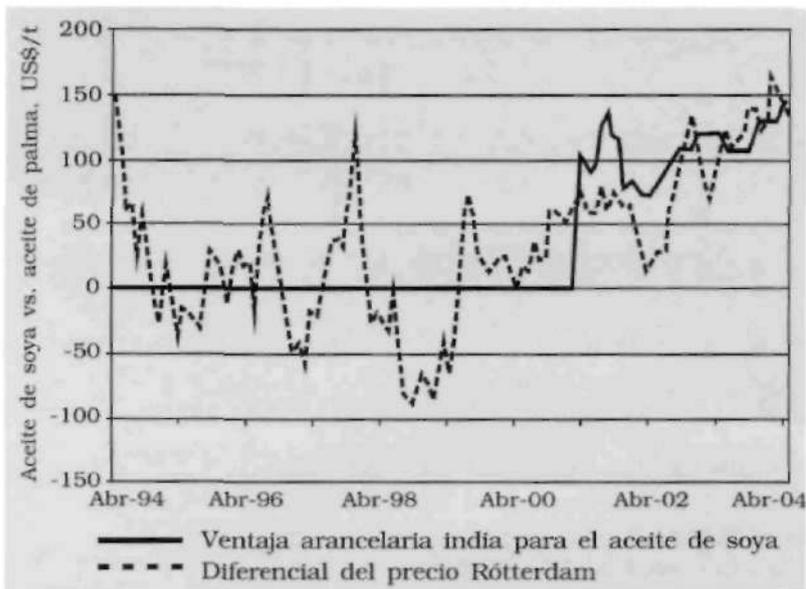
4% sobre el aceite de soya crudo, comparados con derechos de aduana consolidados de hasta un 300% sobre los otros aceites.

Desde febrero de 2001, el techo para los aranceles de importación del aceite crudo de soya ha sido de 45%, mientras que los aranceles para el

aceite de palma crudo y para la oleína subieron inicialmente a 75%. antes de estabilizarse recientemente en 65%. lo que aún le deja una clara ventaja al aceite de soya tal como lo muestra la Figura 7. El valor de la ventaja arancelaria por tonelada depende de los precios que usa el gobierno de India para calcular sus aranceles (para luchar contra la subfacturación. el gobierno publica una lista de los precios de referencia utilizados para calcular los aranceles). La Figura 9 muestra estos precios de referencia para determinar los aranceles de importación para ser aplicados a los valores de importación del APC y del aceite de soya. Probablemente de estas tres curvas en la figura la más interesante es la superior. Esto explica cual hubiera sido el arancel de importación del aceite de soya si la tasa del arancel del APC se le hubiera aplicado a las importaciones de aceite de soya.



**Figura 9** Impacto de los aranceles de importación de India sobre el aceite de palma crudo y el aceite de soya.



**Figura 10** Ventaja arancelaria de las importaciones indias para el aceite de soya sobre el APC vs. la prima del precio del aceite de soya Rotterdam sobre el APC.

La Figura 10 muestra la prima de Rotterdam para el aceite crudo de soya sobre APC contra la ventaja arancelaria de importación para el aceite de soya v. el APC en India (definida como la brecha entre el arancel de importación real del aceite de soya impuesto por las autoridades indias y lo que sería el arancel si en lugar de este se hubiera aplicado el arancel para el APC). La prima del mercado de Rotterdam rebota un poco, pero no hay duda que la prima promedio de Róterdam estaba cerca a cero durante el período en el cual India no discriminó contra el APC en su programa de arancel de importación, y que ha promediado cerca a 100 dólares por tonelada desde que India introdujo la preferencia por las importaciones de aceite de soya. Esta suma resulta ser casi igual al tamaño promedio de la preferencia arancelaria de India para el aceite de soya sobre el aceite de palma desde que surgió la disparidad en 2001.

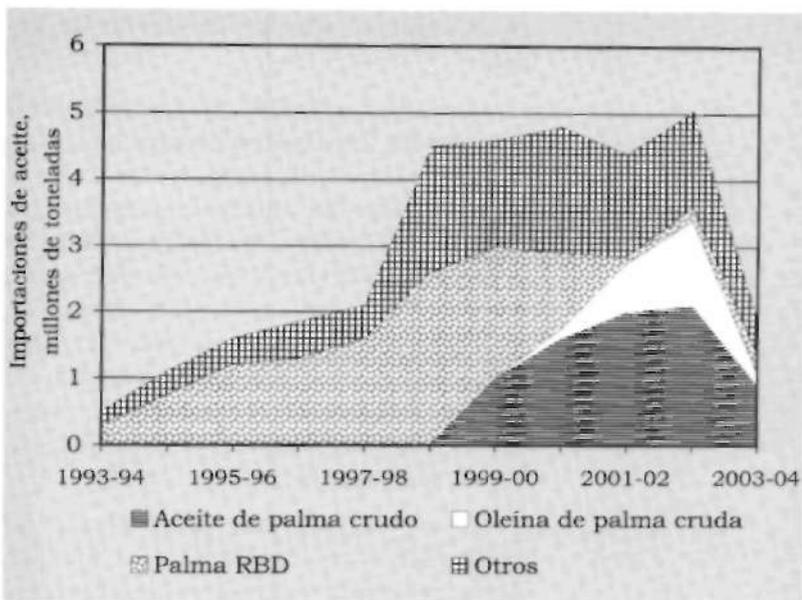
Ya que India ha sido el mayor importador de aceite de palma, sus decisiones sobre la selección entre aceite de soya y de palma tendrá, sin duda, una gran influencia sobre el mercado mundial. El factor principal en la selección de los clientes indios son los precios relativos de los aceites alternativos en este país, incluyendo los aranceles de importación. Por tanto, no nos debe sorprender que, en promedio, la ventaja arancelaria a las importaciones de aceite de soya sobre el aceite de palma da origen a una prima casi equivalente a la prima de aceite de soya sobre aceite de palma en los mercados mundiales.

**El impacto de India sobre la balanza entre el aceite crudo y refinado de palma en el comercio internacional**

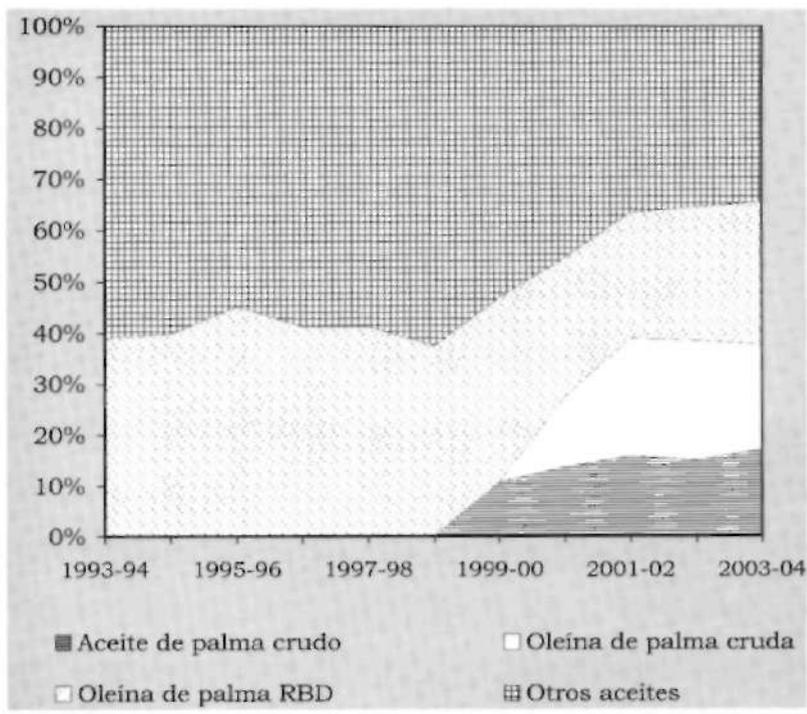
Tal como se mencionó, el papel de India es vital no sólo para el establecimiento de la prima del precio del mercado mundial para el aceite de soya sobre el de palma sino en la decisión sobre la balanza comercial internacional entre los aceites crudos y refinados.

La composición cambiante de las importaciones de aceites vegetales de India, enfocándose principalmente en la división de las importaciones del aceite de palma entre aceite de palma crudo, oleína de palma cruda y oleína de palma RBD. tal como lo muestra la Figura 11. (La información para 2003-2004 cubre únicamente los cinco meses desde noviembre 2003 hasta marzo 2004.) La información presentada en la Figura 11 en términos de participaciones en el mercado aparece en la Figura 12.

La secuencia de los eventos es como sigue. Al principio, la oleína RBD, lista para su uso final, dominó las importaciones hasta 1999, que fue el año en que se impusieron por primera vez. los aranceles de importación



**Figura 11** Importaciones indias de aceites vegetales, por aceite.



**Figura 12** Composición del porcentaje de las importaciones indias de aceites vegetales, por aceite.

sobre los aceites refinados por encima de los aceites crudos (Figura 8). Hasta 1999, la oleína RBD por lo general representaban de 65 a 70% del total

de las importaciones de aceite de India.

Posterior a 1999, la participación general de los aceites de palma en las importaciones de India subió ligeramente, pero la balanza cambió en forma dramática hacia los aceites crudos, con la participación de la oleína RBD cayendo tan bajo como 3% en 2001-2002, antes de una leve recuperación en 2003-2004 inmediatamente después de la reducción severa en la ventaja arancelaria sobre las importaciones de aceite crudo.

(El giro alejándose de la oleína de palma RBD en la práctica no fue tan marcado como lo implican las figuras; se alega ampliamente que algo de oleína RBD pudo haber sido llevado a India rotulado como oleína cruda, para así evitar el pago total del arancel de importación de oleína refinada).

#### Protección a las refinerías de aceite de palma en los países importadores

La política arancelaria de importaciones de India, diseñada para promover la refinación interna del aceite de palma, es una característica de las políticas adoptadas en varios de los principales países importadores de

este aceite. Luego se compararán los niveles de protección que ahora disfrutaban las plantas refinadoras de aceite de palma en siete países: India, Bangladesh, Egipto, China, Pakistán y Japón, así como en Unión Europea.

Se presentan cálculos detallados de los primeros tres países y luego los otros cuatro importadores serán incluidos en la Tabla del resumen final y en las cifras relacionadas.

Las tablas para India, Bangladesh y Egipto tienen el mismo formato. Empezamos por sacar los costos de entrega CIF de mediados de mayo (costo, seguros y fletes) del aceite de palma crudo y refinado agregando la tasa de fletes de Malasia a los precios malasios FOB. Luego se incluye en la lista la tasa de extracción asumida para ser aplicada en las refinerías (97%). Después se indican las tasas del arancel de importación aplicadas a Malasia (como nación MFN), los aranceles son sumados al precio CIF para llegar al precio CIF y al arancel puesto en el sitio de destino de las importaciones de Malasia.

A renglón seguido se calculan los márgenes de refinación bajo tres circunstancias diferentes:

- i) Con base FOB en Malasia
- ii) Con base CIF en el país importador «antes de incluir los efectos de los aranceles de importación» y
- iii) Con base CIF y arancel pagados en el país importador.

En cada caso, se define el margen de refinación como la diferencia entre el costo de una tonelada de APC y el ingreso obtenido de la venta del aceite refinado que se extrae de una tonelada de APC (esto equivale a 97% de 1 tonelada, o 970 kilos de aceite refinado).

Más adelante la tabla calcula tres medidas de protección para las refinerías que importan. La primera es

**Tabla 1** Protección natural y efectiva para las refinerías de aceite de palma indias (US\$/t)

	Aceite crudo	Aceite refinado
FOB Malasia	468,0	498,0
Más el flete	25,0	25,0
CIF India	493,0	523,0
Tasas de extracción (%)		97,0
Aranceles de importación (MFN)	65,0	70,0
CIF y arancel pagado	813,5	889,1
Márgenes de procesamiento	Refinación de aceite	
FOB Malasia	15,1	
CIF India	14,3	
CIF & arancel pagado	49,0	
Protección natural	-0,8	
Protección arancelaria	34,7	
Protección efectiva	33,9	

«protección natural», la cual es sencillamente la diferencia entre los márgenes de refinación en Malasia y en el país importador antes de tener en cuenta cualquier arancel de importación. Esto es siempre un poco negativo ya que se asume que el flete para los aceites refinados es el mismo que el que se aplica para el APC. Debido a que el importador de aceite refinado necesita importar únicamente 970 kilos, mientras que el refinador tiene que importar una tonelada completa de APC para obtener la misma cantidad de aceite refinado, hay un ahorro de 30 kilos de flete.

La segunda forma de protección es la «protección arancelaria». Esta compara el arancel pagado sobre una tonelada de APC importado con aquel pagado sobre la importación de la cantidad equivalente al aceite refinado (970 kilos.) Ya que el comercio internacional de aceite de palma refinado tiende a ser en la forma de oleína y estearina en lugar de aceite no fraccionado. se asume que el arancel sobre el aceite refinado será de 70:30 promedio ponderado de los aranceles sobre oleína RBD y estearina RBD.

Finalmente, la tasa de «protección efectiva» proviene tanto de la suma de la protección nacional como de los niveles de protección del arancel. Ésta indica el monto mediante el cual el margen que recibe un refinador en el país importador (cuando está en competencia directa con el aceite refinado importado) excede el margen de refinación de un exportador malasio.

La Tabla 1 muestra los resultados de este cálculo en el caso de India. Gracias a la diferencia entre un arancel del 65% sobre el aceite crudo y uno del 70% sobre el aceite refinado. las plantas refinadoras de India gozan de una protección arancelaria de 34.7 dólares por tonelada *vis-a-vis* de las importaciones malasias. Debido a que la protección natural es ligera-

mente negativa, la tasa de protección arancelaria efectiva que ellos reciben es de 33,9 dólares por tonelada, la cual es bien atractiva en relación con los costos de refinación.

La Tabla 2 se refiere al mismo cálculo para Bangladesh. Sus actuales tasas arancelarias de 32,5% sobre los aceites refinados y de 15% sobre el aceite crudo resulta en un alto nivel de protección efectiva para las plantas refinadoras locales de 90.2 dólares por tonelada de APC.

Para Egipto, la principal diferencia en aranceles entre los aceites crudos y los refinados surge bajo la forma de un impuesto específico a las ventas de 6,1 dólares por tonelada, el cual se aplica únicamente a los aceites refinados, este cálculo aparece en la Tabla 3. La tasa efectiva de protección general para las plantas refinadoras de aceite de palma egipcias viene a ser de únicamente 1 dólar por tonelada de APC.

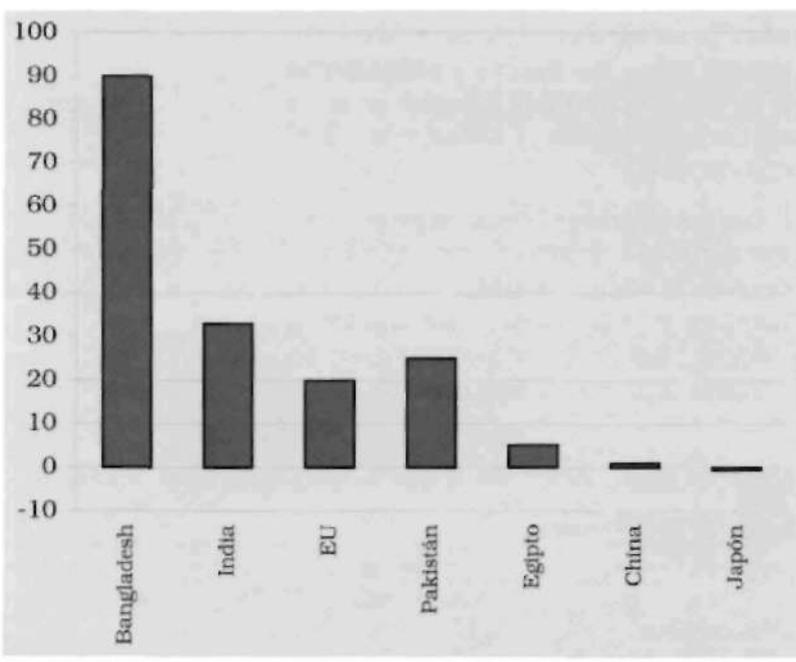
Los resultados obtenidos para otros cuatro países importadores, principalmente China. Unión Europea, Pakistán y Japón son adicionados a la comparación tal como aparecen en la Tabla 4 y en la Figura 13. En la

**Tabla 2** Protección natural y efectiva para las refineries de aceite de palma de Bangladesh (US\$/t)

	Aceite crudo	Aceite refinado
FOB Malasia	468.0	498.0
Más el flete	25.0	25.0
CIF Bangladesh	493.0	523.0
Tasas de extracción (%)		97.0
Aranceles de importación MFN (%)	15.0	32.5
CIF y arancel pagado	567.0	693.0
Márgenes de procesamiento	Refinación de aceite	
FOB Malasia	15.1	
CIF Bangladesh	14.3	
CIF & arancel pagado	105.2	
Protección natural	-0.8	
Protección arancelaria	90.9	
Protección efectiva	90.2	

**Tabla 3** Protección natural y efectiva para las refinadoras de aceite de palma egipcias (US\$/t)

	Aceite crudo	Aceite refinado
FOB Malasia	468,0	498,0
Mas el flete	30,0	30,0
CIF Egipto	498,0	528,0
Tasas de extracción (%)		97,0
Aranceles de importación MFN (%)	1,0	1,0
+ Impuesto a las ventas de refinado de E£37,4/ton=US\$	—	6,1
CIF y arancel pagado	503,0	539,4
<b>Márgenes de procesamiento</b>	<b>Refinación de aceite</b>	
FOB Malasia	15,1	
CIF Egipto	14,2	
CIF & arancel pagado	20,2	
Protección natural	-0,9	
Protección arancelaria	6,0	
Protección efectiva	5,1	



**Figura 13** Comparación de los niveles de protección efectiva para las refinadoras de aceite de palma.

**Tabla 4** Comparación de la protección natural y efectiva para las refinadoras de aceite de palma (US\$/t)

	Bangladesh	India	UE	Pakistán	Egipto	China	Japón
Protección natural	-0,8	-0,8	-1,2	-0,8	-0,9	-0,8	-0,8
Protección arancelaria	90,9	34,7	30,6	25,8	6,0	1,3	0,5
Protección efectiva	90,2	33,9	29,4	25,0	5,1	0,5	-0,2

Tabla, los países son clasificados en términos de protección efectiva descendiente. Es evidente que tanto la Unión Europea como Pakistán gozan de un grado absolutamente apreciable de protección efectiva en virtud de los aranceles diferenciados sobre los aceites crudos y refinados. Únicamente China y Japón ofrecen un campo de juego absolutamente nivelado para los exportadores de Malasia.

### Lucha crítica entre los exportadores e importadores de aceite de palma

Como resultado del manejo de los aranceles diferenciados, lo que se tiene de manera específica, en cuanto a los cambios en las preferencias indias entre las importaciones de aceite de palma crudo y refinado, ahora los flujos de comercio exterior en aceite de palma crudo y refinado están sujetos a una lucha crítica inusual entre exportadores, cuyos gobiernos locales alientan la exportación de aceites refinados mediante un impuesto a la exportación sobre las ventas en el exterior del aceite crudo, e importadores, cuyos gobiernos proveen incentivos arancelarios para el desarrollo de las plantas refinadoras locales de aceite de palma.

En Malasia, el «garrote» de impuestos de exportación al APC y la «zanahoria» de no imponer este tipo de gravámenes a los productos con valor agregado, tal como la oleína RBD y los oleoquímicos han transformado la composición de las exportaciones, las cuales se han alejado de los aceites

crudos hacía los refinados. Por su parte, Indonesia ha adoptado una versión moderada de la estrategia malasia, aplicando diferencias menos dramáticas entre los impuestos de exportación gravados sobre los productos crudos y refinados, sin embargo, esto también ha alentado a muchas compañías a invertir en refinerías orientadas hacía la exportación (aunque la magnitud del mercado nacional indonesio significa que sus refinadores son mucho menos dependientes que sus contrapartes malasias en las ventas para la exportación).

Entre tanto, sin embargo, la política arancelaria, en particular, del sur asiático está alejando a muchos clientes de las importaciones refinadas. Para combinar un poco las metáforas, en esta lucha crítica, Malasia e Indonesia han espabilado primero. En el caso de Malasia, el gobierno reconoció eventualmente la magnitud potencial de la pérdida de mercado en los principales destinos de exportación e introdujo cuotas especiales exentas del impuesto de exportación para las exportaciones de APC. La reacción del gobierno indonesio ha sido la de eliminar casi todos los impuestos sobre las exportaciones de todas las formas de aceite de palma.

Desde 1998, el APC ha vuelto a aparecer como un elemento regular, ciertamente es un elemento pequeño en las exportaciones de aceite de palma de Malasia, tal como lo demuestra la Figura 14. Las exportaciones de APC han aumentado a un ritmo mucho más rápido que las exportaciones de aceite refinado desde el mismo año, tal como aparece en el Figura 15.

Los impuestos diferenciados sobre las exportaciones y los aranceles diferenciados sobre las importaciones en los principales países importadores y exportadores son las formas más tangibles de incentivos económicos para

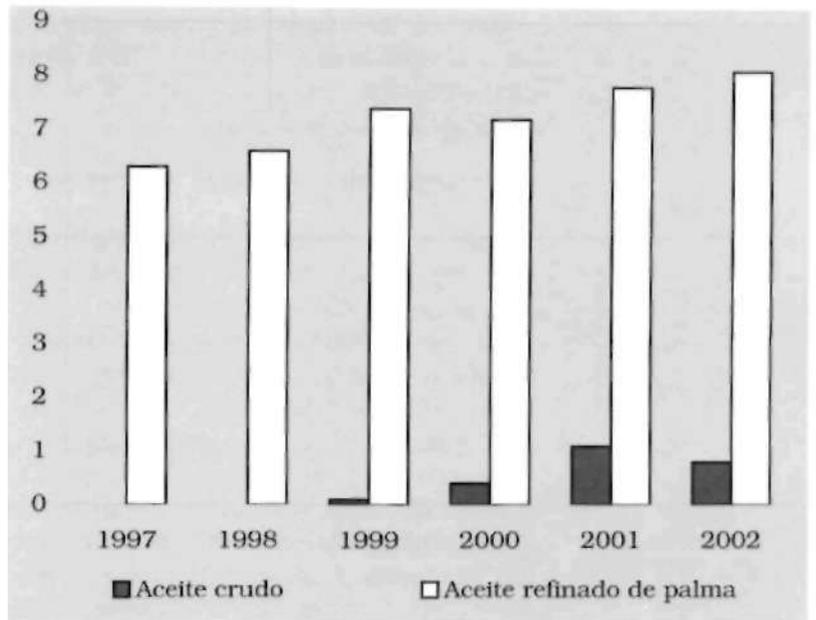


Figura 14 Exportaciones de aceite crudo y refinado de palma de Malasia.

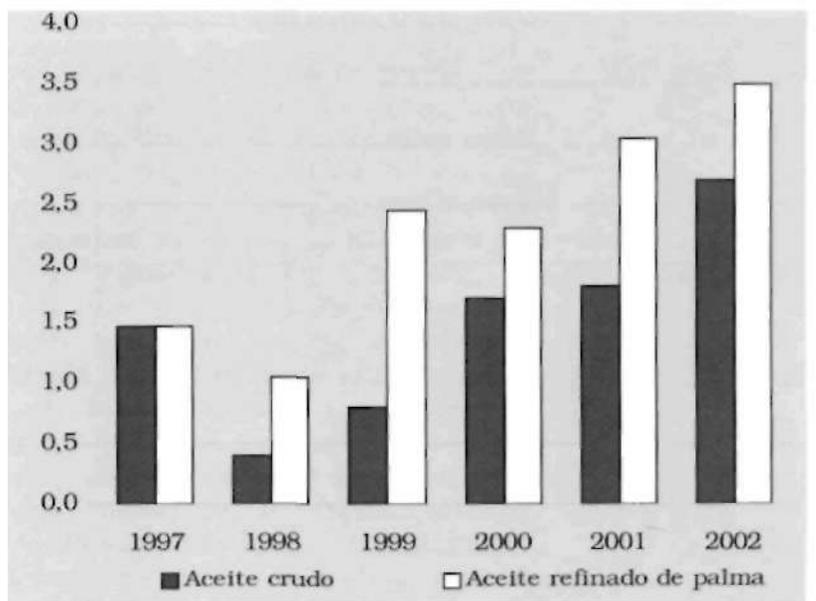


Figura 15 Exportaciones de aceite crudo y refinado de palma de Indonesia.

cambiar entre los flujos de aceite crudo y refinado, sin embargo, existen otros aspectos importantes relacionados con la comercialización de las exportaciones de los productos de aceite de palma que también están afectando cada vez más la balanza

entre aceite crudo vs aceite refinado en el comercio exterior. Los más importantes son la calidad y las entregas justo a tiempo.

### **Importancia de la calidad del aceite**

Malasia ha liderado el desarrollo de las exportaciones de productos de aceite refinado a granel. Los otros aceites vegetales rara vez se comercializan a granel en el exterior; más bien, son despachados en unidades más pequeñas, tales como tambores o empaques al detal en contenedores. Como se explicará más adelante, la estructura progresiva de los aranceles en los países importadores se convierte en una barrera a la exportación de productos refinados. Otra barrera práctica es el leve deterioro que ocurre en la calidad del aceite refinado durante el bombeo mientras se carga, calienta y descarga.

Hay hoy en día un gran número de usuarios en el mercado, tal como la Unión Europea y Japón que consideran que el aceite que importan como oleína RBD requiere de cierto grado de refinación, a lo que por lo general se refieren como *polishing* (lo que incluye desodorización y con frecuencia también un blanqueado leve) para restaurar la oleína a la calidad requerida por el cliente final. Así, existe una cantidad adicional de lo que se puede considerar como protección natural para las plantas refinadoras en esos países, principalmente 10 dólares aproximadamente por tonelada que representa el costo de pulimento (*polishing*) y el manejo suplementario relacionado con el procesamiento adicional.

Una alternativa, la cual se ofrece a los clientes más exigentes, es el transporte del aceite refinado en tanques o contenedores con revestimiento especial, con frecuencia con una cobertura de nitrógeno, para asegurar que

la calidad del producto despachado no sufra cambios desde el momento en que sale de la refinería de Malasia. Infortunadamente los recargos por este tipo de despacho son significativos, los cuales le agregan decenas de dólares por tonelada, lo que lo vuelve antieconómico, excepto para los clientes de peso.

### **Despachos justo a tiempo**

La atracción de la refinación cerca al punto del consumo final de los aceites refinados se ve reforzada por la práctica de la compra justo a tiempo por parte de los usuarios finales, quienes prefieren pasarle a sus proveedores la carga de los costos del inventario. Esto favorece a los proveedores que están ubicados cerca al cliente. De manera adicional, en muchas ocasiones el cliente no desea recibir un *commodity* a granel estándar, sino que quiere hacer una orden especial de un producto a la medida, que por lo general es en pequeñas cantidades y con poco tiempo de aviso.

En este aspecto, los refinadores que están cerca al mercado final se encuentran en situación de ventaja. Tanto la flexibilidad como la entrega a tiempo les representa beneficios tangibles de comercialización.

Si se analiza el comercio de aceites vegetales, diferente al aceite de palma, se percibe que los únicos importadores de aceites refinados que se encuentran a grandes distancias son los mercados muy pequeños y aislados que son demasiado pequeños para justificar la instalación de refinерías competitivas en función de los costos. Al observar un espectro mucho más amplio, existen paralelos valiosos de otros sectores de productos agrícolas.

En una época, se vio en el mercado del cacao un fuerte impulso por parte de los países productores de este grano a desarrollar industrias molineras lo-

cales y luego seguir en la integración vertical hacia abajo y producir productos de chocolate para la exportación. Mientras que los gobiernos estuvieron dispuestos a ofrecer incentivos a la exportación para el procesamiento local, la tendencia continuó; sin embargo, es interesante observar que cuando (a veces presionados por el Banco Mundial) se eliminaron o se redujeron estos incentivos, la estructura de comercio empezó a cambiar.

Se continuó con la exportación de productos como el licor de cacao a mercados de altos ingresos como los de Europa y Norteamérica principalmente, sin embargo, las compañías de los países exportadores crearon alianzas con los procesadores en esos países para agregarle más valor o (algo que por lo general es de igual importancia) en el sentido de mezclar sus productos con otros de origen de cacao. Esto para permitirle a los clientes finales recibir una calidad muy específica del producto final que no está disponible proveniente de un solo origen. Los clientes también se podrán beneficiar de los cambios en los precios relativos del cacao de diferentes países de manera que pueden minimizar sus costos.

El sector del café ha sido testigo de un patrón muy similar. Mientras la política gubernamental en los países exportadores fue alguna vez utilizada para promover el desarrollo de la producción de cafés tostados, molidos o solubles para la exportación, la tendencia hoy en día, por fuera de los nichos especiales como «cafés *gourmets* de un solo origen» o «cafés basados en la competencia libre y leal», es la de encontrar a las principales compañías multinacionales reafirmando sus papeles. Algunas veces trabajan de la mano con los exportadores en los mercados importadores, pero al igual que con el cacao, retienen la

valiosa libertad de cambiar entre tipos de cafés (robusta o arábigo) y orígenes del café, según los movimientos de precio. Dicho cambio es muy difícil en la mayoría de los países de origen ya que tienden a tener deficiencia en la gama de tipos de cafés alternativos locales para mezclar.

Un último ejemplo que explica este punto es el del comercio mundial de azúcar. Hasta 1994, la participación del azúcar refinada en el comercio mundial aumentó firmemente, para alcanzar un pico de 54% sobre el total de las exportaciones de azúcar. Ya en 2003, la participación del azúcar refinada había caído exactamente 10 a 44%, y el giro hacía las refinerías ubicadas al lado de los puertos en los países importadores no ha mostrado señales de desaceleración.

El aceite de palma no ha estado inune a estas influencias. El servicio al cliente esperado en muchos países importadores, combinando entregas justo a tiempo con la flexibilidad en la forma del producto suministrado y también con la capacidad de producir fracciones especiales en cantidades relativamente pequeñas, favorece a las refinerías que se encuentran cerca a los usuarios. Una atracción adicional de las refinerías en los países importadores consiste en que los usuarios pueden depender de la calidad del aceite refinado que está siendo entregado, sin la necesidad de «pulirlo» o volverlo a refinar.

En la actualidad, el servicio al cliente y las consideraciones de calidad son de la mayor importancia en los mercados de altos ingresos y más exigentes, pero el paso del desarrollo en los países importadores más poblados y más grandes del mundo. India y China, sugiere que esperan niveles de servicio más altos. Dentro de este contexto, tenemos los rechazos por parte de China de ciertos

La balanza de ventaja en el escenario internacional está cambiando hacia el comercio en aceite de palma crudo, el cual crecerá de manera más rápida que el del aceite refinado

---

# Fondo de Fomento Palmero

## Apoyo para el sector palmicultor

Su cuota de fomento palmero está apoyando:

- ✿ Investigación, difusión y promoción de tecnologías
- ✿ Estudios de comercialización
- ✿ Información económica y estadística
- ✿ Competitividad
- ✿ Gestión ambiental
- ✿ Capacitación
- ✿ Difusión

De los palmicultores y para los palmicultores

**La palma de aceite, una agroindustria eficiente y competitiva internacionalmente**

embarques de fríjol soya de Brasil, que pueden ser señal de un mayor deseo en cuanto a usar la calidad como factor en el comercio.

En el fondo, pero aún más importante en la práctica, la estructura de los aranceles de importación mediante la imposición de aranceles más altos en los aceites refinados que en los crudos, refuerza la tendencia hacia las refinerías locales cercanas en muchos países importadores.

### Conclusiones

Las conclusiones no son muy alentadoras en cuanto las perspectivas para las exportaciones de aceite refinado de palma. A menos que los gobiernos exportadores de aceite de palma puedan convencer a sus contrapartes en países como India de eliminar sus tendencias arancelarias contra las importaciones de aceites refinados, luego una combinación de protección arancelaria, la imposición de altos estándares de calidad por parte de los importadores y la compra justa a tiempo por parte del usuario final, la tendencia ilustrada por la reciente decisión de las compañías malasias e indonesias de invertir en refinerías en los países importadores continuará.

Desde mi punto de vista, la balanza de ventaja en el escenario internacional está cambiando hacia el comercio en APC, el cual crecerá de manera más rápida que el del aceite refinado. Lo único que podría parar esa tendencia es un aumento en los incentivos a los aranceles de exportación para las exportaciones refinadas, pero tal como lo demuestra la experiencia de India, dicha política resulta ineficaz en caso de que el país importador desee aumentar sus propios incentivos para la refinación local.