

Mercado Mundial de las Grasas y los Aceites*

Por: Barry Mack"

INTRODUCCION

Es un honor para mi haber sido invitado a dirigirme a ustedes en el Décimo Sexto Congreso de Cultivadores de Palma Africana y espero no desilusionarlos con mi presentación.

Los temas que se me han solicitado tratar son el mercado mundial de las grasas y los aceites y qué sucede cuando un país pasa de una oferta limitada a una situación de excedentes. Es para mi un placer presentar un breve resumen del mercado mundial. Sin embargo, la segunda parte no me satisface tanto, puesto que, personalmente he vivido varias veces estas transiciones entre la escasez y los excedentes y he visto las consecuencias desastrosas que pueden presentarse si la industria no maneja dichos excedentes adecuadamente y en forma global.

La unión hace la fuerza

Voy a comenzar por el mercado mundial y cómo ha sido, cómo es, y cómo será en el futuro. La próxima sección planteará algunas cifras sobre los principales exportadores e importadores y algunos puntos de vista relativos a las posibles tendencias futuras. Enseguida, haré algunos comentarios sobre los subsidios y luego haré algunas comparaciones de precios, puesto que considero de gran importancia que estemos conscientes del movimiento violento de los precios en el mercado mundial. Pueden estar completamente seguros de que en el momento en que ustedes se vean en la necesidad de exportar, coincidentalmente los precios del mercado mundial serán anormalmente bajos.

Más adelante me concentraré en la situación colombiana, comenzando con algunas palabras sobre lo que yo creo es una industria fructífera que está en una difícil etapa de transición y luego hablaré de las posibles soluciones. Por último, mencionaré la logística real de las exportaciones y me referiré al tema de si es mejor vender aceite crudo o refinado y a los países a los cuales ustedes podrían exportar el aceite.

Primero que todo, analicemos el crecimiento comercial de las grasas y los aceites desde 1961. (Ver Cuadro No. 1).

El último año que tiene cifras mundiales completamente confiables es el año comercial 1985/86. Sin embargo, los índices muestran que desde entonces las tasas de expansión que aparecen en este Cuadro No. 1 continúan. La población mundial aumentó de tres mil millones a cuatro mil millones de habitantes y la producción de 32.5 millones a 73 millones de toneladas. Estas cifras se refieren a todos los aceites y grasas vegetales, animales y marinas. Mientras la población crecía a una tasa anual de 2.1%, la producción aumentaba a una tasa mayor, o sea 3.5%. Las exportaciones incluso aumentaron más, puesto que pasaron de 8.4 a 23.4 millones de toneladas, lo cual representa un aumento del 4.5%. El consumo mundial per cápita aumentó a una tasa mundial promedio de 1.4%. Tal vez la cifra más interesante sobre este aspecto es que las exportaciones crecieron a una tasa más rápida que los demás indicadores. La razón para lo anterior es que la producción está trasladándose gradualmente hacia las zonas que combinan mejor el rendimiento agrícola alto y con el bajo costo de mano de obra, o sea aquellos que son eficientes y competitivos.

En la oferta mundial de aceites y grasas hay ganadores. Entre 1961 y 1985/6, el aceite de soya au-

Cuadro No. 1				
EXPANSION DEL MERCADO MUNDIAL				
	Población miles de millones	Producción miles de toneladas	Exportaciones miles de toneladas	Consumo kg. per cápita
1961	3.0	32.5	8.4	10.8
1985/6	4.93	73.5	23.4	14.9
	+ 2.1%	+ 3.5%	+ 4.5%	+ 1.4%

* Intervención durante la VIII Conferencia de Palma Africana. Barranquilla, Junio 15 de 1989.

* Director General de Tropical Products Sales.

Cuadro No. 2				
LAS CIFRAS SON UN % DE LA PRODUCCION MUNDIAL				
	Soya	Girasol	Colza	Palma
1961	11.6	3.8	3.6	3.4
1985/6	21.3	9.8	8.7	10.6

Cuadro No. 3	
PERDEDORES	
REDUCCION	
GRASAS ANIMALES	- DE 39%
	- A 24.4%
OTROS PERDEDORES	- ACEITE DE MANI
	- ACEITE DE COCO
	- ACEITE DE LINAZA

mentó del 11.6% a 21.3% de la producción total; el de girasol de 3.8% a 9.8%; el de colza de 3.6 a 8.7 y el de palma de 3.4% a 10.6%. (Ver Cuadro No. 2). Los principales países en los cuales se registraron estos aumentos son los siguientes: el de soya, en Estados Unidos, Brasil y Argentina; el de girasol en Rusia y Argentina, con un aumento creciente en la Comunidad Económica Europea; el de colza, principalmente en el Mercado Común, aunque Canadá también ha aumentado su producción notablemente. En cuanto al de palma, el mayor aumento se registró en Malasia, seguida por Indonesia. Los productores más eficientes de estos dos países registraron costos de producción ex-plantación de US\$200 y US\$180, respectivamente.

El principal perdedor, no en términos de tonelaje sino de participación en el mercado, ha sido el sector de las grasas animales, las cuales han disminuido del 39 al 24.4%. Esta reducción se ha registrado principalmente debido a los programas de cría, cuyo objeto es reducir el contenido de grasa de los animales, los cuales han coincidido con la creciente conciencia de que las grasas animales comestibles son nocivas para la salud. Otros perdedores han sido el maní, el coco y la linaza. (Ver Cuadro No. 3).

Ahora, pasemos al análisis del aceite que nos ocupa. Personalmente, la primera vez que comercialicé un embarque de aceite de palma fue en 1959. Como lo demuestran estas cifras. (Ver Cuadro No. 4), los dos principales exportadores se encontraban

Cuadro No. 4		
HISTORIA DEL ACEITE DE PALMA		
TONELAJE DE EXPORTACION		
'000 T.M.		
	1959	1988
NIGERIA	186	0
ZAIRE	167	0
INDONESIA	124	860
MALASIA	92	5000

en Africa. Sin embargo, ya se habían emprendido programas de siembra en el Sureste Asiático, especialmente en Malasia. Hoy, 28 años después, Nigeria no exporta ni una sola tonelada de aceite y, si tuviera el dinero suficiente, preferiría importar entre 300 y 400.000 toneladas. Aunque en Zaire la oferta y la demanda más o menos están en equilibrio, debido a la miseria el consumo per cápita es muy bajo. Aunque Indonesia ha aumentado su producción, el adelanto más positivo se ha registrado en Malasia, la cual pasó de cero toneladas a exportar más de 5 millones de toneladas de aceite de palma el año pasado.

A mediados de la década de los 60, me encontraba en la oficina principal de Unilever en Londres, en el Departamento de Compras de Grasas y Aceites. En ese entonces, la mayor parte de las exportaciones malayas de aceite de palma se realizaban en forma cruda y la mayoría iban con destino a Europa. Poco después, el gobierno malayo tomó la decisión de fomentar la refinación local de la producción de aceite de palma. No se las razones por la cuales el gobierno tomó tal decisión, pero en gran medida, ésta ha conducido al enorme éxito de la industria del aceite de palma en Malasia. Desde la época anterior a la independencia, Malasia siempre aplicó derechos de exportación a todas las exportaciones de materia prima. Con el fin de fomentar la industria de la refinación, el gobierno ofrecía descuentos en tales derechos de exportación para los aceites procesados y, en los primeros años, dichos descuentos compensaron los costos de la refinación. Sobre decir que la industria malaya de la refinación se expandió rápidamente. El resultado más benéfico de esta situación fue que se abrieron muchos mercados internacionales en los países que a pesar de necesitar aceites y grasas, carecían de la capacidad para refinar su propio aceite. En 1988, los 5 millones de toneladas de aceite se exportaron en forma refinada. Hoy en día, Malasia produce una gran variedad de productos terminados, pero sus merca-

dos han pasado de los países desarrollados a los países en desarrollo. Malasia ha abierto el mercado internacional del aceite de palma.

Sin embargo, la mayor parte del aceite de palma refinado producido en Malasia que penetra en el mercado altamente especializado de Europa, se vuelve a retinar. La razón para ello es que los productos europeos deben cumplir con normas exigentes y tienen una vida útil limitada. El aceite de palma refinado 6 o 7 semanas antes simplemente no cumple con los requisitos. El aceite debe retinarse y consumirse en el término de 3 semanas. Por lo tanto, en Europa existe un mercado muy amplio para el aceite de palma crudo.

En breve, los principales exportadores del mundo son los siguientes:

Cuadro No. 5 PRINCIPALES EXPORTADORES 86/87	
PAIS	'000 T.M.
E.U.A.	6446
MALASIA	4387
INDONESIA	791
FILIPINAS	1281
BRASIL	1724
ARGENTINA	1955
CANADA	1208

Los principales importadores son los siguientes:

Cuadro No. 6 PRINCIPALES IMPORTADORES 86/87	
PAIS	'000 T.M.
INDIA	1482
PAKISTAN	776
MEXICO	773
ÉGIPTO	666
RUSIA	1575
IRAN	526
JAPON	2179

Ahora, dediquemos un poco de tiempo a la futurología. Cuando se siembra una palma aceitera, se está más o menos obligado a cosecharla durante los siguientes 25 años. Si queremos volver a equilibrar la oferta con la demanda, son los cultivos anuales de semillas oleaginosas los que tendrán que variar en volumen. La más importante de estas semillas

oleaginosas anuales es la soya y, por consiguiente, será el costo de producción de la soya el que tendrá mayor influencia sobre los precios de las grasas y los aceites a nivel mundial.

Puesto que Estados Unidos de América es el mayor productor mundial de soya y puesto que el dólar de los Estados Unidos es la moneda más importante del mundo, los precios de los aceites y las grasas seguirán expresándose en dicha moneda. Como regla empírica, el agricultor americano típico gasta US\$6 por bushel de soya producido o sea US\$220 por tonelada. En los últimos años, la descomposición del precio promedio de la harina y el aceite indicarían que US\$6 por bushel de frijol de soya significan un precio de aproximadamente US\$410 por tonelada de aceite.

La población mundial está aumentando aproximadamente un 2.1% anual y el consumo per cápita un 1.4%. Lo anterior significa que los requisitos de aceites y las grasas están aumentando de una tasa anual de 2 millones de toneladas. En una época, todos pensábamos que los países ricos habían llegado al punto de saturación del consumo per cápita de aceites y grasas. En Europa, el nivel más alto es de 25 a 30 kilos por persona al año. Parece ser que esto ya no es aplicable, debido a que la tecnificación de los aceites vegetales está aumentando rápidamente y el crecimiento del mercado de las comidas rápidas también conduce a un mayor consumo, lo cual no necesariamente significa que el consumo humano esté aumentando. En los países pobres se espera que el consumo aumente porque, por lo general, los expertos esperan que las condiciones de vida mejoren simultáneamente. Los dos principales productos de mayor crecimiento entre los aceites y las grasas serán la soya y la palma y los cinco principales productores son Estados Unidos, Brasil, Argentina, Malasia e Indonesia. Sin embargo, muchos países van a dedicar cuantiosos esfuerzos encaminados a la sustitución de importaciones. Los precios de las grasas y los aceites, a nivel mundial, se mantienen a niveles artificialmente bajos, debido a los programas de subsidio a las exportaciones y a la producción que existen en los países industrializados.

Por ejemplo, al agricultor de la Comunidad Económica Europea se le garantiza un precio de US\$460 por tonelada de colza, contra un precio en el mercado mundial de US\$310.

Hace un año, Estados Unidos otorgaba subsidios a la exportación, que llegaban hasta los US\$200 por tonelada de sebo y aceites vegetales.

Así mismo, otros países protegen a los agricultores en forma similar. Sin embargo, el resultado es fomentar excesivamente la producción y reducir los precios de tal forma que es totalmente injusto para el resto del mundo.

Ya he hablado lo suficiente sobre otros países, de manera que voy a referirme a Colombia. La industria colombiana ha tenido gran éxito. Incluso con los precios bajos corrientes, ustedes le están ahorrando al país gastos de por lo menos 90 millones de dólares en moneda dura. Así mismo, proporcionan empleo y capacitación a miles de personas, abren las zonas rurales y detienen la migración hacia las zonas urbanas. Desde el punto de vista ecológico, constituyen una de las actividades comerciales agrícolas más positivas del mundo además de que el producto es muy saludable.

Sin embargo, tienen un problema. De las cifras que he visto, parecería que están pasando por una etapa de transición entre la escasez y el excedente. Qué significa esto en términos de los precios? Primero que todo, ustedes estarán pasando de un mercado nacional estable a un mercado de precios extremadamente volátiles, a partir del momento en que comiencen a exportar.

El nivel más normal de precios es aproximadamente US\$400 por tonelada.

Si ustedes tienen que importar aceite, tendrían que sumar al precio los gastos de transporte y los aranceles. Si se exporta aceite, obtenemos el precio mundial, menos los costos de transporte hacia el exterior.

Con el precio del aceite a US\$400, el precio de compra con entrega en Bogotá, sería aproximadamente de US\$700, después de sumar costos y aranceles.

Por otra parte, la exportación al precio de US\$400 CIF Europa, dejaría un ingreso ex-plantación solamente de US\$300.

En el momento en que el mercado pase a ser un mercado de excedentes, ustedes se verán enfrentados a una baja del 50% en el precio de venta. La decisión que hay que tomar es si esta reducción del precio solamente se aplica al tonelaje de exportación o si se aplica tanto a las ventas de exportación como a las ventas locales. Les daré un ejemplo real de lo que sucedió en Camerun cuando yo manejaba una compañía de plantaciones de palma, en el desastroso año de 1986.

Debido a las malas condiciones climáticas en África, es difícil obtener rendimientos de más de 10 toneladas de fruta por hectárea. Los costos de producción, por lo tanto, eran altos y subieron aún más, debido a que el gobierno obligó a la industria a aumentar los salarios y las prestaciones sociales a un ritmo superior al que la productividad permitía. Globalmente, los costos de producción eran de más de US\$700 por tonelada.

El precio del mercado interno era de US\$900 por tonelada.

En teoría, la industria del aceite de palma era rentable.

Las exportaciones de aceite de palma se hicieron a principios del año y a precios altos. Se importaban únicamente aceites líquidos embotellados. No existía la industria de fraccionamiento de aceite de palma en Camerún.

Cuando los precios comenzaron a caer a finales de 1985, los industriales de la palma se comportaron en forma sensata. Se unieron para establecer los hechos y los transmitieron al gobierno. Anotaron que con los precios mundiales muy por debajo del nivel interno, las importaciones aumentarían considerablemente a menos que el gobierno lo evitara.

A medida que en 1986 iban entrando, la posición se deterioró incluso más rápido, puesto que la moneda, que está ligada al franco francés, aumentó respecto del dólar de los Estados Unidos.

Las plantaciones de propiedad del gobierno habían aumentado el área sembrada demasiado rápidamente y en 1986 la producción total del país aumentó un 46%.

En lugar de detener las importaciones, el gobierno permitió el aumento de las mismas en un mil por ciento y el contrabando se realizaba a gran escala. Las utilidades sobre las importaciones eran definitivamente muy tentadoras. Por lo tanto, en 1986 el equilibrio de la oferta pasó de:

Cuadro No. 7 CAMERUN		
	Tons.	
	1985	1986
PRODUCCION ACEITE DE PALMA	72.000	105.000
IMPORTACIONES	3.000	30.000
EXPORTACIONES	6.000	52.000

El aumento de la producción, unido al aumento de las importaciones, obligó a los industriales de la palma a exportar la mitad de la producción total. La reducción en los precios mundiales y el aumento de la moneda contra el dólar tuvieron los siguientes resultados:

Cuadro No. 8		
ACEITE DE PALMA		
FLUCTUACIONES DE LOS PRECIOS MUNDIALES		
FEB'84	ALTO	\$ 1.100
AGO'86	BAJO	187

Cuando un país pasa de una situación de escasez a una de excedente y cuando el precio interno es mucho más alto que el precio de exportación, todos los productores preferirían vender su producción a nivel local y dejar que los demás hicieran las ventas de exportación a precios inferiores.

Por lo tanto, para comenzar, el productor ofrece un descuento o mejores términos crediticios, con el fin de vender más a nivel local. Para defenderse, los demás productores ofrecen incluso mejores términos y se desata una guerra de precios que solamente puede detenerse cuando se logra el equilibrio entre los precios mundiales y los internos.

La primera compañía en efectuar los descuentos posiblemente sea la primera que agote su capacidad de almacenamiento y posiblemente no tendrá planes contingentes para afrontar tal situación.

En Camerún todos estábamos conscientes de los riesgos, de manera que los cinco principales productores de palma compartían las ventas de exportación a menor precio sobre la base de una prorrata de la producción. Así pudimos mantener un precio de venta interno bastante alto.

Más adelante la situación fue catastrófica. El gobierno eximió a todas las compañías estatales de la amortización de impuestos, créditos e intereses y luego otorgó subsidios directos. Sin embargo, retiró toda asistencia al sector privado. Luego, una de las compañías estatales rompió el convenio de exportación industrial, lo cual condujo a la guerra de los precios internos. Por lo tanto, los precios se derrumbaron y nos vimos obligados a liquidar la compañía.

En Zaire, en 1986/87, se presentó una situación similar. Por primera vez en muchos años la produc-

ción interna superó la demanda interna. Allí solamente existían tres productores industriales de los cuales ninguno era de propiedad estatal. Aunque se llevaron a cabo conversaciones sobre la posibilidad de exportar los excedentes en forma disciplinada, uno de los productores pensó que esto reduciría los precios y decidió tomar una mayor participación en el mercado local. De nuevo, esto condujo a una guerra de precios que los redujo en un 50%. Esencialmente, prevaleció el sentido común y los productores comenzaron a unirse. Por lo tanto, hoy en día existe un enfoque mucho más disciplinado. Si en Zaire existe un pequeño excedente para la exportación, estoy seguro de que en el futuro será exportado y cada uno de los exportadores participará equitativamente en la reducción de ingresos por concepto de la exportación.

Cuáles son las intenciones en Colombia? Van a comenzar ustedes una guerra de precios en el mercado interno o van a unirse para disponer de los excedentes mediante la exportación, en la cual cada productor participe equitativamente de la pérdida? "El productor de menor escala no puede decir que por serlo "deben ser los grandes productores quienes asumen la responsabilidad". O todos comparten la pérdida, prorrateando la producción o las ventas, o inevitablemente se desatará una guerra de precios que afectaría negativamente a todos y cada uno de los productores del país. Es obvio que no se debe intentar mantener un precio interno demasiado alto o se correría el riesgo de estimular excesivamente la producción interna y fomentar las importaciones, tanto oficiales como de contrabando.

Aquí quiero mencionar brevemente el aspecto de la logística de las ventas para la exportación. Parto de la base de que el comercio con los países vecinos ya se ha desarrollado. En primer lugar, es necesario que la industria disponga de instalaciones portuarias con un sistema de tanques con calefacción. Creo que los tanques deben estar en capacidad de almacenar por lo menos 3000 toneladas y cargar a un ritmo de por lo menos 100 toneladas por hora. Si ustedes tienen tales instalaciones a su disposición y si es posible bombear aceite físicamente hasta el buque, no habrá problemas de exportación. Casi siempre se puede vender el aceite en el mercado mundial, siempre y cuando éste sea competitivo. Por supuesto, puede que sea necesario convencer a los compradores de que el aceite de palma colombiano es tan bueno como el que pueden comprar en otros países. Les recomendaría que exportaran aceite de palma crudo, ya que Malasia está muy avanzado en la exportación de aceite refinado y

continúa subsidiando la exportación mediante exenciones de impuestos a la exportación y ustedes obtendrían un mejor precio exportando el aceite crudo. En lo que se refiere a los destinos, mucho depende de la calidad del aceite. Existe un comprador en Portland, Oregon, a quien le gusta el aceite de palma crudo, aunque de excelente calidad. Están ustedes en capacidad de exportar aceite con un contenido del 2°/o de ácidos grasos libres, que es lo que este exportador exige? En términos generales, deberían estar en posición de exportar aceite con un contenido de no más del 3°/o de ácidos grasos libres, en cuyo caso encontrarían más de 10 compradores en Europa y bastantes más en los Estados Unidos, quienes están dispuestos a escucharlos. El aceite también debe estar limpio y haber sido sometido al secado adecuado.

Así mismo, existe un mercado para el aceite de palma con un alto contenido de ácidos grasos libres que se utiliza para la fabricación de jabón en la industria química. Los descuentos de este aceite varían según las condiciones del mercado.

Es importante investigar cuáles son las compañías navieras que atienden los puertos donde están las instalaciones descritas y estudiar si estas compañías navieras tienen disponibilidad de tanques con calefacción. De ser así, analicen los puertos de destino de los buques y de ahí en adelante se pueden establecer los posibles compradores en estos mismos destinos. La opción sería fletar un tanquero pequeño, en cuyo caso ustedes pueden hacer exportaciones a cualquier lugar que deseen. En caso de que llegue el momento en que algunos de ustedes o FEDEPALMA desee realizar una exportación física de aceite de palma, será un placer para mí aconsejarlos específicamente sobre cómo hacerla.

Por último, me gustaría decirles lo que pienso sobre lo que ustedes debían hacer para superar los problemas crecientes.

La planeación es vital. Es importante que ningún productor afronte serios problemas de almacenamiento.

La tasa actual de siembras nuevas está produciendo 30/40.000 toneladas adicionales de aceite de palma cada año, contra el total del aumento de la demanda colombiana, de solamente 13.000 toneladas al año.

En primer lugar, es importante buscar mercados en los cuales no estén compitiendo con Malasia o Indonesia. Solamente deben vender en el mercado libre cuando no hay ninguna opción.

Los siguientes tres puntos están inter-relacionados. La reducción de las importaciones impuesta por el gobierno conduciría a una sustitución rápida por parte de la palma. El objetivo principal es reducir las 45.000 toneladas de aceite de soya y las 65.000 toneladas de colza que se están importando, al igual que los aceites vegetales que siguen entrando de contrabando. Se me ha dicho que en Tailandia existe una mezcla del 50 % de oleína de palma y 50 % de aceite de soya que resiste temperaturas tan bajas como 2°C. Malasia produce una oleína de palma doblemente fraccionada para exportarla a los países fríos. En muchos países, se fabrica un excelente jabón con estearina y aceite de palma. En caso de que pueda interesarles, he traído conmigo algunas muestras de estos productos.

Desde el punto de vista del análisis de mercado, la industria, las estadísticas, la planeación, la siembra, la presión política, la exportación y la presión para lograr la sustitución de importaciones dependen del papel que desempeñe FEDEPALMA. Estos asuntos no pueden manejarse a nivel individual. Se requiere un esfuerzo grandísimo y todos estos aspectos requieren atención urgente.

Caballeros, les deseo muy buena suerte en sus realizaciones futuras.