

Situación actual del mercado del aceite de palma y perspectivas

*Hernán Guerrero Sanchez**

INTRODUCCION

Una vez más quiero agradecer a la Federación Nacional de Cultivadores de Palma por su invitación a participar en esta IX Conferencia Internacional sobre la palma de aceite y en particular en este módulo sobre la situación actual y las perspectivas del mercado para el aceite a nivel nacional.

Parecería ser que existe una curiosa coincidencia entre la realización de estas reuniones y el desbarajuste del mercado, pues no debemos dejar pasar por alto las dificultades que vislumbrábamos en la comercialización de nuestro producto cuando hace dos años nos reunimos en Barranquilla, cuando por cierto debo reconocer que como palmero tuve que sortear momentos muy difíciles, que para mi satisfacción personal los superé después de algunos meses.

No puede ser más oportuno el momento presente para que nos adentremos en estos cortos minutos, reunidos aquí en estas bellas tierras santandereanas, a analizar la situación del mercado del aceite, cuando una vez más con angustia empezamos a observar el descenso de los precios, acompañados con el consabido aumento de nuestras existencias y por supuesto de los plazos para el recaudo de la cartera.

Pretendo dividir esta breve charla en tres partes que he considerado son las que más nos pueden ayudar a estudiar el comportamiento del mercado, sus perspectivas y por qué no decirlo, unas modestas recomendaciones sobre las pocas alternativas que ante las circunstancias del mercado debemos estudiar con mucha seriedad y compromiso para con nuestra actividad.

En la primera parte veremos la forma como se ha desarrollado el mercado nacional de oleaginosas y en particular el crecimiento del aceite de palma hasta

colocarse como la más importante materia prima para el sector y el desenvolvimiento de los precios internos; en segundo lugar haremos algunas consideraciones de la actual coyuntura y como se puede aseverar que de coyuntura, necesariamente pasará en forma casi inmediata a ser un problema de tipo estructural ¡finalmente vendrá lo que considero algunas alternativas para enfrentar nuestras posibilidades de supervivencia, crecimiento y beneficios.

1. LA PALMA DE ACEITE EN COLOMBIA

Después de escuchar la intervención del Mr Barry Mack quien nos ha mostrado con gran claridad lo que han sido los principales cambios en la producción mundial en los últimos 30 años, la actual situación del mercado mundial de los aceites y las perspectivas futuras, parece interesante que realicemos un repaso de qué ha sucedido con la palma de aceite en Colombia.

Pero antes de ello, no quisiera dejar suelta la pregunta de Mr. Mack, en el sentido de si nosotros en Colombia estamos constantemente defendiéndonos de las importaciones o si por el contrario podemos lanzarnos como regulares y rentables exportadores. Este es realmente el meollo de nuestra situación actual y perspectivas; más adelante estaré trayendo a ustedes algunas frases que nos transmitiera Barry Mack hace dos años en Barranquilla y que yo quisiera saber cuantos de nosotros hemos mantenido presentes durante este tiempo.

Veamos pues cual ha sido el crecimiento de la palma como materia prima para el sector industrial y cual la importancia que ha adquirido, haciendo que Colombia pasara de ser un país importador casi neto, a tener un nivel de autoabastecimiento casi total.

En el primer cuadro observemos el crecimiento del área sembrada y la producción de aceite crudo (cuadro No.1).

* Gerente General Palmas Tumaco Ltda., Palmar de Oriente Ltda.

Cuadro No. 1. Desarrollo del cultivo de palma aceitera en Colombia

Año	Area Total (Has 000)	Prod. Aceite (Tons 000)
1965	7.2	4.0
1970	11.1	27.0
1975	16.8	51.0
1980	3.8	73.6
1985	58.3	120.2
1990	105.9	225.6
1991(e)		266.8

(e) estimados para 1991

fuelle: FEDEPALMA

Si observamos el área total entre 1965 y 1990, es decir en 25 años, ha crecido a una tasa promedio del 11%, mientras que la producción lo hizo al 17.5% anual, habiéndose prácticamente duplicado las cifras en uno y otro caso en los últimos cinco años.

Por otro lado el peso relativo de la palma como producto de consumo en la industria ha tenido también un marcado crecimiento como podemos observarlo en el cuadro siguiente (cuadro No.2).

Cuadro No.2. Balance de oferta y demanda de aceites y grasas en Colombia
(Miles de toneladas)

	1975	1980	1985	1990	1991(e)
PRODUCCION					
Palma	51.0	73.6	120.2	225.6	226.8
Palmiste				23.7	34.3
Soya				41.3	43.5
Algodón				31.8	36.0
Otros				8.0	8.8
Sebo				39.7	39.7
TOTAL	51	73.6	120.2	370.1	429.1
IMPORTACIONES				134.0	46.2
DISPONIBLES	51.0	73.6	120.2	504.1	475.3
CONSUMOS					
Comestibles				367.4	379.8
Jabonería				87.0	87.0
Otros				20.0	20.0
TOTAL	0	0	0	474.4	486.8
DIFERENCIA	51	73.6	120.2	29.7	-11.5

(e) Estimados para 1991

La diferencia representa la variación neta de inventarios que también está afectada por las exportaciones en 1990.

Fuente: FEDEPALMA

Como puede verse en este cuadro, la palma pasó de ser un bajo porcentaje de la producción nacional en 1975 a un 61% en 1990, año en el cual no debemos olvidar que la producción se deprimió.

Finalmente y para cerrar esta primera parte, es conveniente revisar el desenvolvimiento de los precios en el mercado colombiano y su relación o comportamiento frente a los del mercado internacional (cuadro No.3).

Cuadro No. 3. Evolución del precio del aceite de palma en Colombia

PERIODO	PRECIO INTERNO	EQUIV EN DOLARES (COL \$/ton)	PRECIORELACION INTERNAC.	
			(1)	(2)
1990		649	584	1.11
1981		694	571	1.22
1982		797	445	1.79
1983		749	501	1.50
1984		767	729	1.05
1985		739	501	1.48
1986		714	257	2.78
1987		755	343	2.20
1988		668	464	1.44
1989		591	350	1.69
1990				

Cálculos realizados por FEDEPALMA

Como puede observarse en el año de 1984 se había logrado prácticamente la paridad de los precios internos frente a los externos, pero de allí en adelante vino la descolgada de los precios internacionales, lo que originó que la brecha se incrementara, encontrándonos hoy en una situación aún distante de competir con dichos precios internacionales.

Lo que he pretendido con estas cifras, es contar con un marco general de información para adentrarnos en el tema del mercado actual y primordialmente sus perspectivas.

2. LA SITUACION ACTUAL Y SU DESARROLLO INMEDIATO

Les había mencionado que me propondría a traer algunas de las consideraciones que en la Conferencia de Barranquilla nos transmitiera Barry Mack y que posiblemente en ese momento fuimos escépticos o si de verdad las tuvimos en cuenta, es posible que durante 1990 con la recuperación aparente de nuestros precios, las hayamos nuevamente desestimado. En su intervención nos dijo:

"¿Qué sucede cuando un país pasa de una oferta

limitada a una situación de excedentes?... He visto las consecuencias desastrosas que pueden presentarse si la industria no maneja dichos excedentes adecuadamente y en forma global".

"La producción está trasladándose gradualmente hacia las zonas que combinan mejor el rendimiento agrícola con el bajo costo de mano de obra, o sea aquellas que son *eficientes y competitivos*".

"De las cifras que he visto, parecería que están pasando por una etapa de transición entre la escasez y el excedente... Ustedes estarán pasando de un mercado nacional estable a un mercado de precios extremadamente volátiles... 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".

"Cuando un país ha pasado de una situación de escasez a una 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... 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".

Finalmente nos decía el Sr. Mack "¿Cuáles son las intensiones 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... o inevitablemente se desatará una guerra de precios que afectaría negativamente a todos y cada uno de los productores del país".

Les pido disculpas por dedicar estos últimos minutos para recordarles a ustedes estos importantes comentarios, que por demás está decirlo hoy cobran un

marcado dramatismo frente a nuestra situación actual. No podemos ser los palmeros tan irresponsables y llamarnos a engaños en estas circunstancias, pues los fenómenos mencionados anteriormente, pueden fácilmente ocurrir inclusive con la existencia de un mecanismo protector como puede ser el sistema de franjas de precios o aranceles altos, pues ante una sobre oferta, siempre existirá alguien que al no encontrar fácilmente un comprador, tratará de colocar su producto en el mercado a un menor precio y así sucesivamente; es más, no podemos sentirnos satisfechos de una supuesta protección al sector de oleaginosas, cuando por otro lado existe un Mercado Andino que desde todo punto de vista bombardea al nuestro, con casos tan aberrantes como los intentos actualmente existentes de parte de la industria, de importar por ejemplo de Bolivia frijol soya, aceite de soya, aceite de girasol y hasta aceite de palma, todos ellos obviamente con arancel cero, maniobra que convierte las franjas en un simple sofisma de protección aparente.

*La producción está
trasladándose
gradualmente hacia las
zonas que combinan
mejor el rendimiento
agrícola con el bajo
costo de mano de obra.*

Amigos palmicultores, estas reflexiones nos fueron hechas hace ya dos años, un mes después el precio del aceite crudo empezaba a caer estruendosamente, llegando a extremos tan bajos como \$180 por kilo en el mes de diciembre de 1989. Durante esa crisis, muchos productores ampliaron apresuradamente su capacidad

de almacenamiento y se produjo la primera exportación de aceite crudo, demostrándose así que por calidad somos altamente competitivos en mercados tan sofisticados como el europeo, constituyendo para nuestro equipo humano un factor de singular orgullo el que ese aceite hubiera salido de nuestra plantación Palmas de Tumaco. Viene posteriormente en 1990 una reducción en la producción a nivel de todo el país, lo que coadyuvó a que los precios subieran o mejor se recuperaran tan rápido como habían caído.

Para el año en curso empezamos a observar una recuperación de la producción de aceite y prácticamente desde el principio del ejercicio, notamos con preocupación como nuestras existencias empiezan a aumentar y existe una presión de los precios hacia la baja, vale la pena preguntarnos si estamos una vez más tocando ese punto de equilibrio entre la oferta y demanda o continuamos acercándonos dramáticamente al punto que nos dibujara Barry Mack.

¿Qué aprendimos de la crisis de 1989? ¿Nos hemos preparado durante estos dos años para afrontar una realidad? ¿Estamos adecuadamente preparados para exportar en conjunto, como gremio unido que siempre nos ha caracterizado?. Señores, este proceso de la apertura o internacionalización de nuestra economía es un hecho aún cuando existan todavía críticos o incrédulos: Independientemente de esas posiciones, la verdad es que o nos subimos en ese tren y aceleradamente nos adecuamos a las nuevas circunstancias o de lo contrario, deberemos afrontar una crisis de insospechadas consecuencias. En otras palabras el gran reto de nuestra actividad debe ser el *hacernos competitivos con el mercado internacional*, no tenemos alternativas diferentes, pero debemos empezar y creo que hemos perdido dos años.

3. ALGUNAS ESTRATEGIAS PARA AFRONTAR LAS PERSPECTIVAS DE UN MERCADO EXCEDENTE

1. Tal vez ya consigné la primera en forma global, "ser competitivos internacionalmente". Llevamos dos días reunidos y hemos hablado de eficiencias, y definitivamente nosotros particularmente estamos convencidos de que éstas, acompañadas de productividad deben ser la clave por la cual obtengamos importantes reducciones de nuestros costos. Sabemos que estamos lejos de la meta, pero con agresividad y más que todo con voluntad debemos cada día acercarnos más a ella. No dudo que habrán varios entre nosotros que consideren que esto que estoy diciendo es una herejía, pero ante la realidad del mercado no quedan otras opciones diferentes a establecernos grandes retos.
2. Las estacionalidad; bien sabemos que el consumo de aceites y grasas del país no varía al mismo ritmo de la producción, la cual presenta, dentro de un mismo año factores de estacionalidad, que es necesario que aprendamos a manejar y ello necesariamente implica aprender a manejar inventarios excedentes en algunos momentos del año, para colocarlos en los momentos de baja producción. Esta propuesta, permitirá dar cierto grado de estabilidad a nuestros precios, de tal forma que éstos no se vean afectados cuando en la época de alta producción salgamos todos a colocar producto cuando no existe la adecuada demanda. Un pequeño desequilibrio entre oferta y demanda conduce a una depresión de precios que seguramente no será factible recuperarla en los meses de baja producción.

Podría parecer novedoso el que aprendamos a manejar la estacionalidad de la producción, cuando hasta hace unos pocos meses estábamos acostumbrados a facturar el aceite que estábamos obteniendo en las prensas pues ni siquiera contábamos con una capacidad de almacenamiento adecuada. Según simulación efectuada por FEDEPALMA para 1991, implicaría en el caso del promedio, desacumular existencias en enero, febrero y marzo, para acumularlas entre abril y octubre, para nuevamente en noviembre y diciembre colocar inventarios. Cada uno de ustedes podrá realizar el ejercicio para el caso particular de su plantación y obtener sus propias conclusiones, para evaluar capacidad de almacenamiento requerida e inclusive un adecuado manejo del flujo de caja.

3. Excedentes simplemente excedentes: no obstante el manejo que en conjunto seamos capaces de dar en el factor estacional de producción, no podemos desentendernos totalmente de la producción de excedentes reales, que nos obliguen, como ya fue necesario a finales de 1989 y principios de 1990, a exportar aceite. Como bien nos lo mencionaba Barry Mack, nadie va a querer vender aceite a los mercados internacionales, mientras el precio interno sea mayor, pero la pregunta que surge es si ¿debemos esperar a que los precios internos caigan tanto, que nos resulte indiferente exportar o vender internamente? Particularmente no creo que sea la mejor decisión, es necesario que en conjunto busquemos esos mercados internacionales y que de alguna manera tratemos de acceder a aquellos que nos puedan brindar alguna ventaja comparativa, pues si bien mencionábamos que el Pacto Andino se convertía en una amenaza, por el lado de Bolivia o Perú y Ecuador, como ya sucedió en 1991, no podemos desestimar que Venezuela puede otorgarnos las ventajas que posiblemente necesitemos por fletes o aranceles, convirtiéndose más bien en una oportunidad.

Los invito a que como gremio, pensemos en compartir las pérdidas que pueda arrojar un proceso de exportación, lo cual nos dará la tranquilidad a corto plazo de ver caer nuestros precios a niveles que hoy serían insostenibles, reiterándoles como tema de reflexión la pregunta que nos hiciera Mr. Mack. Están ustedes en Colombia constantemente caminando hacia la defensa contra las importaciones o pueden convertirse en regulares y rentables exportadores?.

Muchas gracias por su atención.