

Mercados de Exportación

*John Leslie Noal**

Hemos escuchado cómo los factores determinantes en los mercados nacionales son el precio y la calidad. En el mercado de exportación no es, de ninguna manera, diferente. Es siempre posible exportar aceite de palma cuando el precio es el del mercado mundial. ¿Cual es la diferencia entre el valor óptimo de una venta local y una exportación? el valor óptimo de una venta local es el valor del aceite importado. O como explicó Barry Mack, el valor de los productos sustitutos.

El valor del aceite importado lo conforman el precio internacional mas fletes, aranceles, etc.. Es decir el precio internacional 64%. En comparación, el valor de exportación es este precio mundial menos fletes, comisiones, etc., o sea el precio internacional menos hasta un 40%.

Tanto localmente como en el exterior, un comprador de aceite buscará la materia prima de bajo precio, con aquellas especificaciones técnicas que permitan su incorporación en los productos finales. En un mercado libre, el comprador escogerá una fuente con materia prima barata y confiable.

Por lo tanto, el valor del aceite tiene dos determinantes, el valor de referencia o sea el precio internacional y el otro determinante: el costo de transporte y otros costos relacionados con la ubicación de un producto en su sitio de consumo.

En el pasado, el uso del aceite de palma en Colombia era promovido mediante protección. Por esta misma razón, se estableció una buena capacidad para el proceso del aceite crudo de palma.

Hoy en día, por razón de su precio, la industria colombiana está consumiendo preferiblemente palma local e importada. Con las ventajas económicas que tiene el aceite de palma frente a la soya. Esta tendencia seguirá en otros países, inclusive en los vecinos.

Por razones del acuerdo en aranceles entre los países del pacto andino y con posibilidades de un control mayor sobre el costo del transporte, la exportación a los países del Pacto Andino, tendrá un valor de exportación todavía más alto que el de otros países. Estoy seguro que tales países acordaran un nivel común de aranceles, que será fijado para compensar el efecto de las subvenciones y subsidios que se otorgan para productos agrícolas en CEE y los Estados Unidos.

Sería posible pensar en los países del Pacto Andino como un solo mercado. El valor del aceite puesto en fábrica industrial será igual, o con pequeñas diferencias. El valor del aceite ex planta extractora, dependerá del costo de transporte hasta el sitio de su refinación o uso eventual.

Entre los demás países del Pacto Andino, Venezuela tiene mayor capacidad para importar aceite de palma de Colombia; pero igualmente tiene el inconveniente de falta de capacidad para procesar aceite crudo de palma. Esto deberá corregirse en corto tiempo, de lo contrario Venezuela no podra utilizar su propio suministro de aceite de palma de las áreas que están entrando en producción y, lo que es aun mas importante, sin el establecimiento de capacidad para fraccionar y retinar aceite de palma, perderá la competitividad por el no uso de materia prima ofrecida con un buen descuento frente a los demas aceites vegetales comestibles.

¿Por qué Venezuela se interesa en importar aceite de Colombia? para ellos el precio será el mismo que el de importación desde Malasia. La gran ventaja es que el comprar en Colombia le permitirá bajar sus inventarios y, en consecuencia, su financiamiento de capital de trabajo.

Como he dicho, el valor del aceite de palma puesto en Valencia será, por la fuerza del mercado, semejante al valor puesto en Bogotá.

* Gerente General Unipalma S.A.

Para exportar es necesario fijar precios para aceite que sea entregado en períodos futuros y no únicamente en el "spot market". Para aumentar el mercado nacional tanto como el de exportación, creo que será necesario cotizar precios para los despachos, digamos de los próximos cuatro meses.

Una vez que exista un contrato para exportar hay una obligación. Es necesario cumplir las entregas del aceite ciñéndose a todos los términos del contrato. Aunque entre tanto el precio haya tenido un alza o la demanda nacional se haya incrementado.

Ahora que estamos en un mundo real, es decir, vendiendo a precios internacionales, es también necesario cumplir con las normas de calidad que significa una inversión en máquinas secadoras para disminuir la humedad.

He dicho que el valor de una exportación podría ser del orden del valor mundial de la palma menos 40%. Esto sería para una exportación a Europa.

Para una exportación a Venezuela el valor (puesto en la planta extractora) será el del valor mundial menos 20%. Y en este cálculo hay posibilidades para ganar más, negociando mejor el transporte una vez que hayamos establecido un negocio corriente.

La idea es la de exportar excedentes para que el valor local permanezca en línea con el valor para importación. Un cálculo fácil muestra que es mejor vender 80% de nuestra producción a precios internacionales más 60% y 20% de la producción a precio internacional menos

20%, que vender 100% de la producción a precio internacional más 40%.

Lo importante es tener una disciplina para que no haya una guerra de precios forzando el precio interno hasta el del valor para exportación. Por eso es esencial exportar oportunamente los excedente sobre la demanda nacional.

Es por esta razón que creo en la necesidad de crear una comercializadora, según discutimos en el último congreso. Ahora es el momento para ello y para empezar con las exportaciones.

En resumen: la producción de aceite de palma en Colombia tiene la tendencia acrecer hasta un nivel más alto que la demanda nacional. Debemos exportar o vender el aceite en mercados no tradicionales, como por ejemplo, el polyol sugerido por Keith Hamblin.

Debemos aceptar que tanto el mercado nacional como el de exportación, estarán regulados por el precio internacional podemos esperar precios exagerados en el mercado interno siguiendo una estrategia de exportar excedentes.

Nuestro mercado inicial para exportación de aceite estará en los países del pacto andino, especialmente en Venezuela.

La situación del mercado es tal que tenemos que exportar este año y establecer la comercializadora internacional de aceite de palma.