ASAMBLEA EXTRAORDINARIA DE LA COMERCIALIZADORA DE ACEITE DE PALMA S.A.

PALABRAS DEL PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA

ERNESTO VARGAS TOVAR

Cómo ser optimista ante tal cúmulo de factores adversos, tanto a nivel macroeconómico nacional y sobre los cuales ya se ha pronunciado el gremio palmero y los agricultores colombianos como otros, propios de nuestra actividad. Sin embargo, si deseamos permanecer vivos se hace imperativo salir adelante, poniendo mucho cacumen, ánimo, y diseñando originales y agresivas estrategias de mercadeo para colocar nuestros productos.

Las primeras inquietudes respecto a la creación de una entidad comercializadora, se dieron, cuando se afrontó la primera crisis palmera en 1989. Empero, cuando se reunió el Congreso en Barranquilla, la crisis ya estaba declinando, y la idea no tuvo acogida, aún cuando muchos de nosotros sí estábamos convencidos de la necesidad de la creación de este ente.

El año 1990 se caracterizó por una recuperación del precio del aceite de palma, por cuanto la cosecha en ese año fue menor a la del precedente. En el máximo evento gremial en Santa Marta, finalmente, se dio vía a la creación de una entidad comercializadora, pero sin las bases de su estructura. Muchos pensaron que debía ser un ente sin ánimo de lucro, otros que sus aportes, debían fundamentarse en una ley, cada quien tenía su propia concepción. Concretar la fundación de la Comercializadora tomó tiempo, deliberaciones, controversias, etc. Tan solo en el Congreso de Bucaramanga, de 1991 se tuvo una idea más clara, en el sentido que la Comercializadora debía ser una sociedad anónima, con ánimo de lucro, a la que debían pertenecer todos los afiliados a Fedepalma. Se sugirió que el capital inicial, fuera de $300 millones. Sin embargo, para hacer viable su creación, se optó por un capital autorizado, de $100 millones y uno pagado de $70 millones, a todas luces insuficientes para los propósitos previstos.

Se crearon excesivas expectativas sobre las reales posibilidades de intervención de la Comercializadora. Muchos accionistas pensaron, y lo creyeron, que ésta podía comprar en firme, con posición propia, en todas las regiones del país o efectuar directamente compensaciones en dinero o en aceite entre los palmicultores. Fueron necesarias muchas deliberaciones a nivel directivo y con los principales accionistas, para pisar tierra firme y comprender la realidad, de que la Comercializadora tan solo podía actuar como promotora, coordinadora e intermediaria en las varias exportaciones que se han hecho a Venezuela y no podía adquirir posición propia y que las compensaciones en dinero o especie eran difíciles de ejecutar.

Fue necesario conseguir un agente permanente, para promocionar las ventas y supervigilar todos los trámites internos, que es necesario efectuar en Venezuela. Los primeros intentos de hacer todas las gestiones y ventas directamente fueron casi un fracaso. A lo anterior se debe agregar las improvisaciones, por desconocimiento de los mercados externos, las inmensas limitaciones en las facilidades marítimas y fluviales, la insuficiencia del transporte terrestre internacional y sus exorbitantes costos, las barreras administrativas en las aduanas, amén de las fallas internas de la Compañía y sin dejar de lado la insolidaridad de muchos accionistas, que pese a nuestra insistencia y convocatoria a participar aportando aceite o dinero, en las operaciones de la comercializadora, o simplemente ideas a fin de solucionar la gran cantidad de problemas e incomprensiones, que ha sido necesario afrontar, han estado ausentes y muy críticos.

Nadie puede llamarse a engaño respecto a que la producción de aceite de palma proveniente del área sembrada en Colombia, excede la actual demanda de esta materia prima por parte de la industria de aceites

y grasas comestibles. Es imperioso buscar otros mercados internos, del mercado andino y de terceros países, para colocar los excedentes. Naturalmente, a nadie se le oculta el agravamiento de la situación en caso de ampliar las siembras.

Pero ningún palmicultor, afiliado o no afiliado a Fedepalma, integrado o no, puede en sana lógica pensar que está exento de las vicisitudes de los precios, en razón de la sobreoferta actual y futura. La imputación de quien o por qué se sembró en demasía, no conduce a nada. Es un hecho muy duro y palpable que existe un excedente, de todos, y es necesario actuar para liquidarlo.

¿Cómo se comercializa ese excedente y en qué términos? Es precisamente por lo que apelamos a los accionistas, para su colaboración y ayuda. La Compañía de la cual ustedes son dueños, es débil, tanto en capital como en solidaridad de accionistas y, en general, de todos los palmicultores.

Vale la pena estudiar y definir la conveniencia o no de invitar a los industriales procesadores de aceites y grasas a que concurran al capital de esta Compañía.

En mi opinión, la cual no compromete la de otros directivos de la Comercializadora, bien vale la pena estudiar y definir, si es posible en esta Asamblea, la conveniencia o no de invitar a los industriales procesadores de aceites y grasas a que concurran al capital de esta Compañía, con aportes de acciones diferentes, de la clase B., con limitaciones y prerrogativas a negociar, con el objeto de tener una gran compañía, a la que se sienten, todos los interesados en el mercado colombiano, el cual es y será, en mi concepto, siempre el más importante y cuya colocación de producción absorberá como mínimo entre el 85 y 90% o más de ésta. También es posible concebir una modalidad de "joint venture" o "cuentas en participación" en la cual los palmicultores aporten la materia prima y los industriales agreguen el proceso y la comercialización del producto terminado, para la colocación en el mercado venezolano.

Creo que tanto palmicultores, como procesadores de aceites y grasas, se pueden y se deben complementar en sus propósitos, ya que existen muchos intereses coincidentes. Por el contrario, enfrentamientos y distanciamientos pueden llevar a descalabros y pérdidas económicas para todas las partes. Que es difícil llegar a arreglos y acuerdos, no lo niego, pero considero que es necesario intentarlos con el mejor ánimo.

Se había hablado de convenios de productores y graseras, en forma regional. Estimo que este intento es y sigue siendo válido. En igual forma resulta que el país palmicultor no es uno solo, hay cuatro regiones muy caracterizadas con su propia problemática de vías, clima, épocas de cosecha, etc., se hace impracticable para la Comercializadora tratar a los palmicultores milimétricamente en proporción a sus producciones en cada operación que se proponga adelantar. Tendremos que ser mucho más ágiles, en la concepción de distribución por extractoras y por regiones para concluir exportaciones.

Por último, creo pertinente manifestarles que es imperioso aumentar el capital de la comercializadora a $300 millones de inmediato, ojalá como se ha discutido en la Junta Directiva de la Sociedad, este capital fuera de $600 millones, con el objeto de destinar el remanente a hacer algunos tanques de almacenamiento en ciudades claves.

La Compañía está buscando un gerente de altas calificaciones, de tiempo completo, con extensa experiencia en mercadeo y comercialización y que tenga amplia acogida entre todos los accionistas.

Deseo agradecer a los doctores Luis Fernando Herrera, quien se ha desempeñado como gerente encargado de la Compañía, César de Hart, Agustín Uribe y Jens Mesa, quienes han conformado un Comité Ejecutivo, el cual sin ninguna remuneración y con mucha dedicación de tiempo, ha sorteado con éxito los graves problemas que se han presentado. Seguramente, la Comercializadora con capital y estructura acordes, pueda desarrollar brillantemente los objetivos para la que fue creada.

Los invito a continuar apoyando la gestión de ésta, su Compañía. Es con unidad, solidaridad y comprensión que podemos vencer los grandes retos que tenemos por delante. Muchas gracias por su atención.