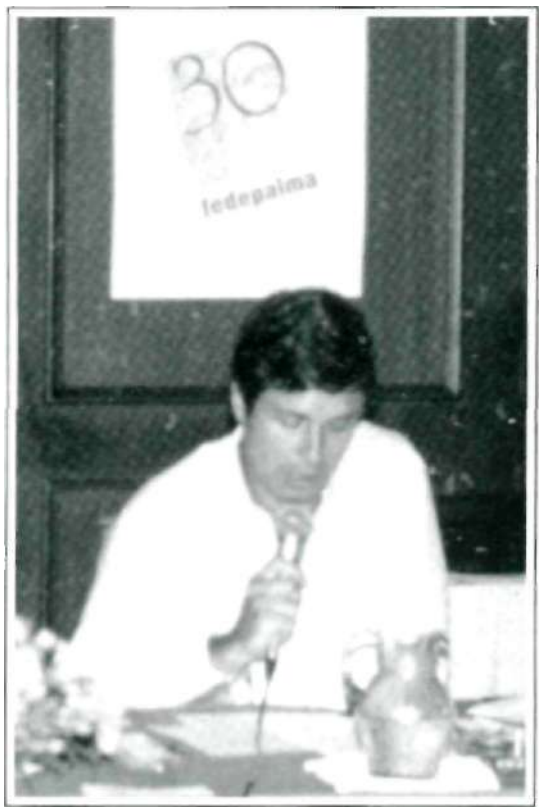
INFORME DEL GERENTE DE LA COMERCIALIZADORA DE ACEITE DE PALMA

LUIS FERNANDO HERRERA OBREGÓN

Me limitaré en este informe a presentarle a los señores accionistas, un corto resumen sobre los resultados de las gestiones hechas por la Comercializadora para la exportación de aceite crudo, en lo transcurrido del año de 1992, y las dificultades con que hemos tropezado.

Las alternativas para salir de los excedentes de palma a través de la exportación son solamente dos: El mercado del Pacto Andino, en especial a Venezuela y Ecuador, y el mercado de terceros países.



1. Venezuela y Ecuador, tienen potencial de compra de aceite crudo palma de 15.000 a 20.000 y de 4.000 a 5.000 tons. respectivamente. Las ventajas arancelarias del Pacto Andino permiten vender en estos países a precios superiores a los del mercado internacional, como hasta la fecha lo hemos hecho.

   En lo transcurrido de 1992 la Comercializadora ha vendido a Venezuela 4.023 tons. de aceite, con entregas hasta el mes de septiembre/92, a las 3 fábricas principales. El precio de venta de este aceite C. & F, fábrica ha fluctuado entre US$510 y US$460 por tonelada de aceite crudo.

   Adicionalmente, la Comercializadora ha recibido, en consignación para su venta en Venezuela, pero a riesgo y con posición propia de los productores, alrededor de 900 tons. de aceite. El compromiso con quienes dieron su aceite en consignación es el que de ninguna manera sea vendido al mercado tradicional de las fábricas de grasas y aceites comestibles, y que su precio de venta no sea inferior al que esté vendiendo la Comercializadora.

   Las negociaciones con las fábricas venezolanas se dificultaron enormemente, desde el mes de abril/92, debido a que algunos palmicultores colombianos han ido a ofrecer directamente su aceite a precios inferiores a los que estaba negociando la Comercializadora, obligando a su vez a ésta a bajar sus precios. Las ofertas por fuera de la Comercializadora a lo único que han conducido es a crear un clima de desconfianza entre los compradores y a una guerra de precios entre los vendedores, donde los únicos perjudicados somos los palmicultores.

   Las fábricas de Venezuela hoy día, en vista de la sobreoferta de aceite de palma colombiano, no quieren comprometerse en negocios a futuro, pues su expectativa es cada vez mayor a comprar nuestro aceite a un precio más bajo.

   Con el Ecuador se está trabajando para colocar aceite entre los meses de julio y octubre/92, época en la cual la producción de palma ecuatoriana está en su punto más bajo.

2. Para sacar más aceite del mercado colombiano la única alternativa existente es hacerlo hacia terceros países, y se tendría que vender al precio internacional, que en estos momentos es de US$320 a US$330 por tonelada F.O.B. puerto colombiano, lo que representa para el productor $200.000/ton. aproximadamente, ex-planta extractora de la Costa Atlántica o Pacífica. Las plantaciones del interior del país y los Llanos sólo podrían participar en estas exportaciones si lo-

gran hacer canjes de aceite con plantaciones de la Costa.

Es muy importante que quien reciba ofertas para exportar a terceros países, tenga algún tipo de garantía sobre el destino del aceite, para evitar así que llegue a los mercados del Pacto Andino, pues si ésto sucede deprimiría aún más el precio para estos países.

3. También se están haciendo algunas gestiones encaminadas a las importaciones de insumos, para comercializarlos en Colombia, y de esta manera darle mayor solidez y recursos a las Comercializadora y, a su vez, mejor servicio y precio a los socios.

4. Se están haciendo todas las gestiones necesarias para darle una estructura administrativa sólida a la Comercializadora. Ya se tienen algunos candidatos para los distintos cargos requeridos y confiamos que para el próximo mes de julio se esté operando con la nueva organización.

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA COMERCIALIZADORA DE ACEITE DE PALMA S.A.

Cali, junio 4 de 1992

Luego de evaluar la evolución reciente de la sociedad y la situación actual de los precios y de la comercialización del aceite crudo de palma en el país, los accionistas acordaron los siguientes puntos principales:

1. Entregar en aceite crudo de palma, en proporción a su participación accionaria en la sociedad, la cuota que les corresponda sobre un total de 2.500 toneladas de aceite, como aporte en especie para el aumento de capital aprobado. El contra valor en pesos de este aporte en especie, se liquidará con base en el precio de venta que resulte de la exportación que con esta cantidad de aceite crudo se realice. Las 2.500 toneladas de aceite no podrán ser vendidas en el mercado colombiano.

2. Entregar en consignación, para que sean exportadas a mercados internacionales diferentes a los del Pacto Andino, la cuota que corresponda en proporción a su participación accionaria sobre un total de 12.500 toneladas de aceite crudo de palma.

3. Todos estos aceites deberán entregarse en el puerto colombiano que señale la Comercializadora con una calidad de máximo 3.5 de acidez y 1 % de humedad e impurezas.

4. Elegir al doctor Ricardo Buenaventura Pineda como Miembro Suplente de la Junta Directiva de la Sociedad, para el período 1992-1993, en remplazo del doctor Elíseo Restrepo Londoño, quien no pudo aceptar se elección hecha en la anterior Asamblea.