



Tendencias de los precios de oleaginosas, aceites vegetales y harinas y la competitividad de costos de los productores de aceite de palma*

Prince trends in oilseeds, vegetable oils and meals and the cost-competitiveness of palm oil producers

JAMES FRY¹

RESUMEN

Los temas principales de esta presentación son: el examen de las tendencias a largo plazo en los precios mundiales de las principales oleaginosas, aceites vegetales y harinas de oleaginosas; la comparación de los costos de producción de las principales oleaginosas y los costos de procesamiento de éstas en aceites vegetales en Latinoamérica y otras regiones del mundo; la comparación de las tendencias en la rentabilidad de la producción en Latinoamérica y otras regiones del mundo, con base en la competitividad en costos de los grandes productores y las tendencias de los precios mundiales. Se revisan además aspectos que sobre el mercado de los aceites tiene la salud, y, finalmente, se sacan conclusiones sobre la visión de la rentabilidad de la producción en Latinoamérica y otras regiones del mundo.

Palabras claves: Aceites vegetales, Aceite de palma, Harinas, Precios, Costos.

SUMMARY

The major issues of this paper are: the analysis of long term world price trends of the main oil bearing crops, vegetable oils and oil meals; a comparison of costs of production of the main oilseeds and processing costs of vegetable oils in Latin America and other areas; a comparison of profitability trends of production in Latin America and other areas, based on the cost competitiveness of large producers and world price trends. Furthermore, health aspects affecting the vegetable oil market are discussed and conclusions are derived from the overview of the profitability of production in Latin America and other areas.

¹ Traducido por: FEDEPALMA

1. LCM International Ltd. 14-16. George Street Oxford OX 1 2AF Inglaterra.

La tarea que tengo para esta presentación no es fácil. Para examinar las tendencias en los precios mundiales de las oleaginosas y los productos de oleaginosas, y al mismo tiempo revisar la competitividad en cuanto a costos de los productores de aceite de palma, se requiere más tiempo del asignado. Por lo tanto, se piden, de antemano, excusas si es necesario tocar someramente algunos puntos que merecen más tiempo del que se puede tomaren la presentación. Quizás habrá oportunidad para discutir uno o varios de ellos al final de la sesión. Para los que desean ahondar más en estos temas, tales como las comparaciones en los costos de producción, en mayor detalle, se menciona que ellos están incluidos en el próximo estudio de LMC - *Estrategias Competitivas para los Productores y Procesadores de Oleaginosas durante la Próxima Década: El Impacto de las Políticas Gubernamentales, Costos de Transporte y Preocupaciones de Salud del Consumidor sobre las Ventajas de los Costos*, de donde se ha obtenido parte de la información para preparar este trabajo.

Sin más discusión, se resumirán los temas principales de la presentación.

Primero que todo, se presentará un examen de las tendencias a largo plazo en los precios mundiales de las principales oleaginosas, aceites vegetales y harinas de oleaginosas.

- * Luego se regresará a una comparación de los costos de producción de las principales oleaginosas y los costos de procesamiento de estas en aceites vegetales en Latinoamérica y en otras regiones del mundo.
- * Con la información sobre la competitividad en costos de los grandes productores, así como con las tendencias en los precios mundiales, se compararán las tendencias en la rentabilidad de la producción en Latinoamérica y en otras regiones del mundo.

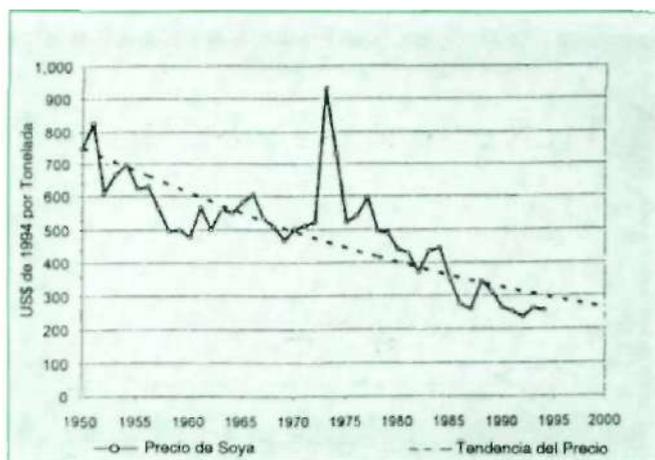
Se revisará una característica creciente en el mercado de aceites vegetales - la manera como las preocupaciones de la salud han comenzado a reflejarse en los precios del mercado de los diferentes aceites.

Finalmente, se sacarán algunas conclusiones sobre la visión de la rentabilidad de la producción de oleaginosas y su procesamiento en Latinoamérica y en otras regiones.

TENDENCIA DE LOS PRECIOS MUNDIALES

Después de toda la euforia causada por el rápido aumento en las importaciones chinas durante los últimos dos años y el aumento en los precios de los aceites el año pasado, no es necesario recordar que los precios de las oleaginosas y de los aceites pueden variar considerablemente de un año al siguiente, y en efecto así ocurre. En el Diagrama 1 se grafica el comportamiento del precio de la oleaginosa más importante - la soya - remontándose hasta la década del cincuenta, teniendo en cuenta las distorsiones causadas por la inflación. Se verá que aparecen dos curvas en el diagrama. La línea continua representa el precio actual de las oleaginosas ajustado por la inflación, expresado en poder adquisitivo de 1994.

Diagrama 1. La Tendencia en los Precios Reales Mundiales de la Soya (Ajustados por la Inflación).



La línea recta punteada sobrepuesta sobre las fluctuaciones de precio año a año es la tendencia a largo plazo, calculada mediante medios estadísticos de la curva que muestra los precios ajustados por inflación. Mucha gente queda sorprendida cuando ve las tendencias hacia la baja con el tiempo. En 1950, por ejemplo, los precios típicos de la soya en el mercado mundial eran equivalente a más de US\$750 por tonelada en la moneda actual. En 1970, el valor estaba en el nivel de los US\$500. Actualmente, el precio de la tendencia «normal» de la soya en Chicago es sólo de US\$300; y lo más seguro es que la tendencia baje a US\$275 hacia finales de la década del noventa.

Cuando se elaboran los diagramas correspondientes para las tendencias en los precios reales de los principales aceites vegetales y harinas, se hace aparente que las disminuciones más violentas en el precio han ocurrido en

el sector de los aceites, con disminuciones más graduales en los precios de las harinas. La reducción anual implícita en los precios mundiales reales de los aceites de soya, palma y coco ha estado en la zona del 3%. Mientras tanto, la reducción típica anual en el precio real de la harina de soya ha estado cerca al 2%.

La disminución estable con el tiempo ha reducido la tendencia de los precios de estos aceites y harinas (todos expresados en poder adquisitivo de 1994) de la siguiente manera:

- * Aceite de Soya desde US\$2.100 por tonelada en 1950 a sólo US\$500 hoy en día.
- * Aceite de palma desde US\$1.800 por tonelada en 1950 a un poco más de US\$450 hoy en día.

Diagrama 2. La Tendencia en los Precios Reales a Nivel Mundial de Soya (Ajustados por Inflación).

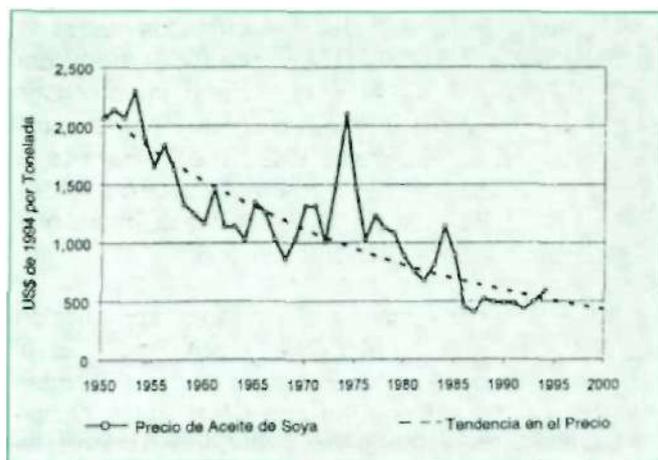
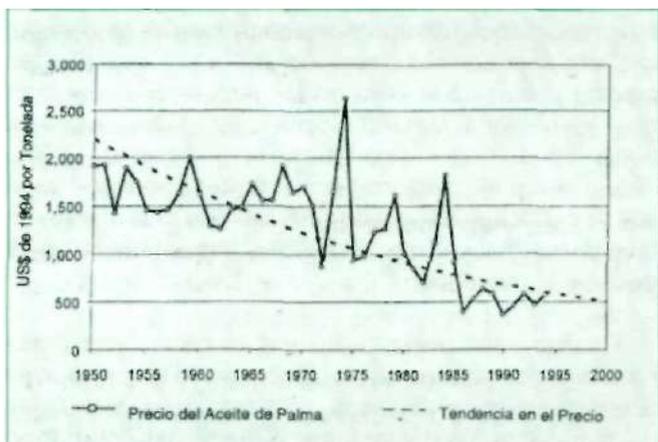


Diagrama 3. La Tendencia en los Precios Reales a Nivel Mundial del Aceite de Palma (Ajustados por Inflación).



Aceite de coco desde \$2.250 por tonelada en 1950 a US\$600 hoy en día.

- * Harina de soya desde US\$600 por tonelada en 1950 a US\$250 hoy en día.

COMPARACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION EN LATINOAMERICA Y OTRAS REGIONES

Las tasas de reducción en los precios de aceite son más rápidas que las de otros productos agrícolas y son un testimonio de los grandes adelantos logrados en la productividad y la eficiencia de la producción y el procesamiento de las oleaginosas con los años. En los próximos diagramas, se considerará la evidencia del lado del costo de la producción, lo que indica que los grandes productores han tenido éxito en mantener sus

Diagrama 4. La Tendencia en los Precios Reales a Nivel Mundial del Aceite de Coco (Ajustados por Inflación).

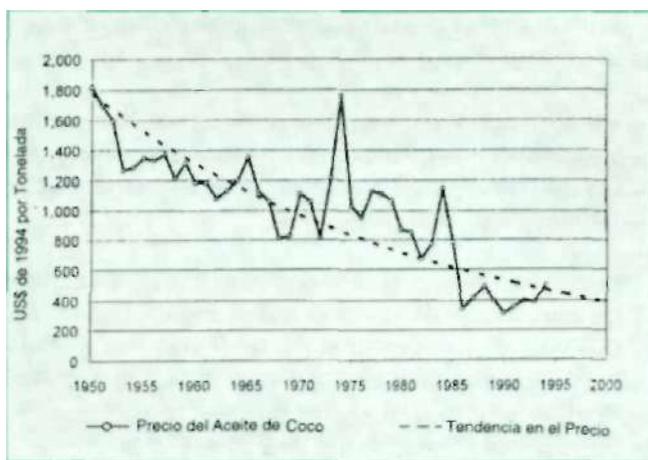
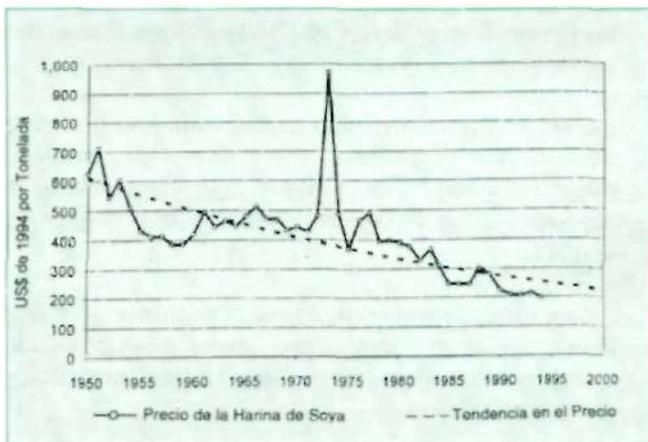


Diagrama 5. La Tendencia en los Precios Reales a Nivel Mundial de la Harina de Soya (Ajustados por Inflación).



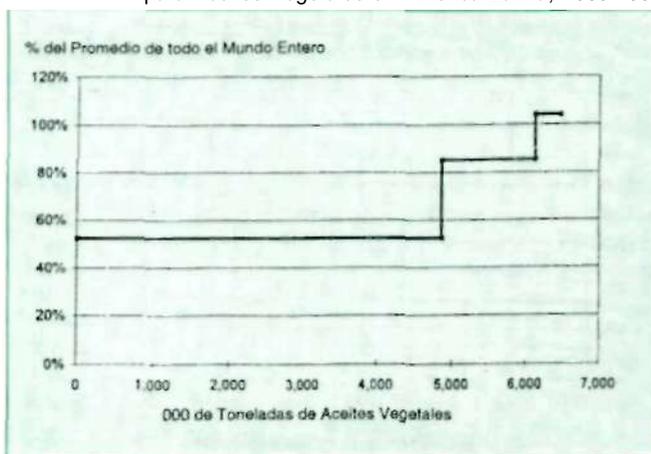
costos en disminución, a una tasa que les permite a muchos de ellos continuar con la rentabilidad de sus operaciones.

En LMC se han realizado varios grandes estudios sobre los costos de producción y el procesamiento de las oleaginosas, país por país, desde la década del ochenta. Iniciando con la información detallada sobre los insumos utilizados en diferentes países para la siembra, el cultivo, la cosecha y el procesamiento de las oleaginosas, se han podido obtener estimativos objetivos y consistentes sobre los costos de producción y procesamiento de las oleaginosas de los principales países productores de aceites vegetales del mundo. La metodología empleada en el cálculo de los costos de producción está completamente explicada en «Estrategias competitivas para los productores y procesadores de oleaginosas durante la próxima década», mencionada antes.

De los datos individuales de las naciones productoras se han calculado los costos promedio de producción - tanto agrícola como de procesamiento - para cada oleaginosa en cada región del mundo. (Para estar seguros de que los promedios no son engañosos, se prepararon *promedios ponderados*, donde los costos de cada país son ponderados por el volumen de producción en el país. Esto quiere decir que Malasia e Indonesia dominan los cálculos asiáticos del costo del aceite de palma, por ejemplo).

Una de las mejores maneras de describir las comparaciones de los costos de producción es utilizar los programas de costos acumulados. Estos ilustran los costos de producción así como los niveles de producción de los diferentes productores. Si hubiera tiempo, se podrían usar estos programas de costos para mostrarles cómo cada país productor y extractor individual de oleaginosas se compara con todos los demás en relación con los costos de producción y la cuantía de su producción. Sin embargo, con el deseo de ser breve, me limitaré a comparar los costos de producción solamente en dos regiones: Latinoamérica y el resto del mundo. También me concentraré únicamente en aquellos países que producen las oleaginosas y las procesan localmente, con el fin de llegar al costo total de producción de aceites vegetales, el cual se deriva después de acreditar las utilidades obtenidas de la venta de la harina. Esto significa que es necesario excluir países tales como Japón, Corea del Sur o Taiwan de estos diagramas, ya que ellos dependen altamente de oleaginosas importadas, cuyos costos de producción se determinan en otros países.

Diagrama 6. El Programa de Costos de Producción Acumulados para Aceites Vegetales en América Latina, 1985-1992



Una buena indicación del valor de los programas de costos acumulados se proporciona en el Diagrama 6, el cual describe los programas de costos acumulados de Latinoamérica para tres aceites: de palma, de soya y de girasol. En el eje vertical, se representan los costos de producción promedio de la región entre 1985 y 1992 para cada uno de los diferentes aceites, como un *porcentaje del promedio mundial de todos los costos de producción de aceites vegetales durante este período*. Para cada uno de los aceites, se calculó lo acreditado de las ventas de harina en base a los precios promedio de harina que prevalecieron durante el mismo período.

Sobre el eje horizontal, se observa que la producción se mide en miles de toneladas de aceite vegetal. En el Diagrama se ha alineado cada uno de los diferentes aceites en términos de costos crecientes. Luego, se han graficado los costos calculados de tal manera que la sección horizontal de la curva muestra la magnitud de la producción del aceite en estudio y, la altura de la sección horizontal muestra cómo los costos de producción del aceite se comparan con el promedio de todo el mundo. Al ir de izquierda a derecha en el diagrama, uno se mueve del costo más bajo de aceite vegetal hasta el más alto. Para Latinoamérica esto representa un traslado del aceite de soya, el aceite más económico, al aceite de palma, el más costoso. También se observará que, aún para el aceite de palma (del cual Colombia es el productor regional más importante), el costo de producción promedio latinoamericano fue sólo un poco más alto que el promedio global de todos los aceites vegetales.

El Diagrama 7 describe la situación por fuera de Latinoamérica. En esta región, la palma ha sido típicamente, por mucho, la fuente más económica de

Diagrama 7: El Programa de Costos de Producción Acumulado para los Aceites Vegetales por fuera de América Latina, 1985-1992.

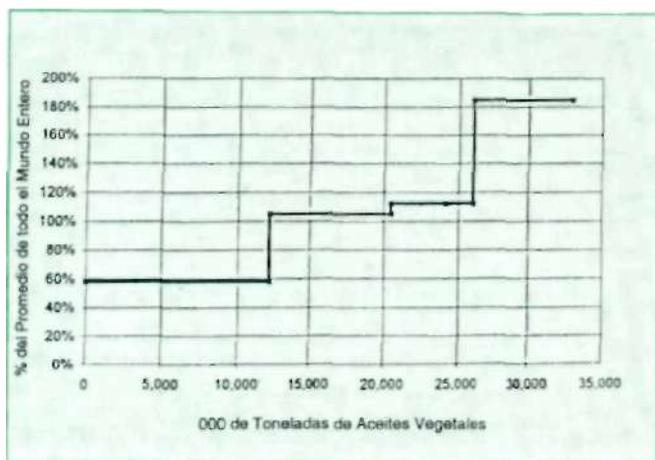
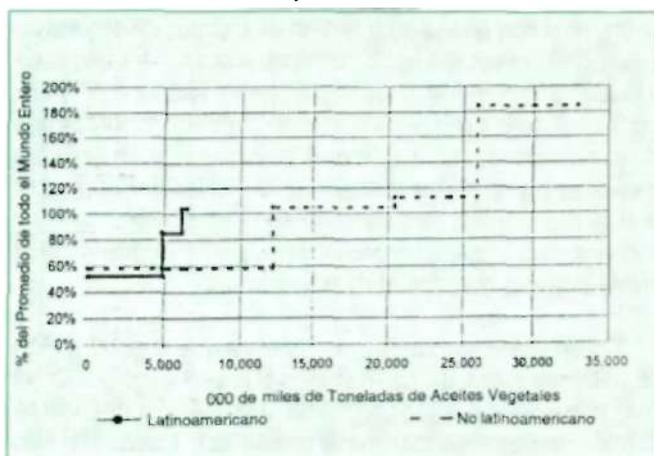


Diagrama 8: Una Comparación de los Programas de Costos de Producción Acumulados de Aceites Vegetales en América Latina y en el resto del mundo, 1985 - 1992



aceite vegetal, bajo el liderazgo de Malasia e Indonesia. También, es ahora el más importante de los aceites producidos en el resto del mundo, tal como lo muestra su gran longitud horizontal en el diagrama de costos acumulados. El diagrama cubre cinco aceites por separado; comenzando de izquierda a derecha, estos son: de palma, de soya, de girasol, de coco y de colza.

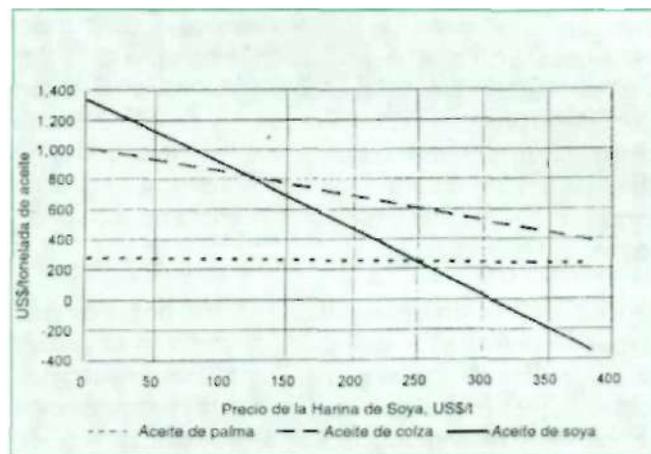
En el tercero de este grupo de diagramas de costo acumulado, hace una comparación directa de los diagramas de Latinoamérica y del resto del mundo. El contraste entre las dos regiones es impactante. El aceite de palma producido por fuera de Latinoamérica fue casi tan barato para producirlo entre 1985 y 1992 como el aceite de soya en Latinoamérica; pero el margen de los costos de producción no latinoamericanos, desde el costo más bajo hasta el más alto, fue mucho mayor que

para Latinoamérica. Fuera del aceite de palma, cada aceite producido por fuera de Latinoamérica tuvo costos de producción más altos que aún el más costoso de los aceites latinoamericanos (el aceite de palma).

LA COMPETITIVIDAD DEL COSTO ES EL SECRETO DEL CRECIMIENTO RAPIDO DEL ACEITE DE PALMA A NIVEL MUNDIAL

La gente con frecuencia se pregunta el por qué la palma se ha convertido de un aceite de poca importancia a la amenaza principal a la supremacía de la soya. Se debe acaso a subsidios oficiales u otras protecciones? La respuesta es «no». La emergencia de la palma como una potencia en el mundo del aceite ha sido, indudablemente, al resultado de su competitividad en costos. El Diagrama 9 demuestra esta situación de manera concluyente.

Diagrama 9: Promedio mundial de los Costos de Producción de Aceite, Créditos netos de la harina según con las Variaciones del Precio de la Harina



Los costos de producir diferentes aceites dependen de los precios que se reciben del subproducto harina, tal como la harina de soya. El Diagrama 9 muestra como los costos promedios a nivel mundial para producir los aceites de soya, de palma y de colza se alteran mientras que cambia el precio de la harina de proteína. El aceite de palma genera relativamente créditos modestos por la harina, pero la soya goza de créditos substanciales. A los niveles normales de los precios de la harina de soya, la palma es definitivamente más económica de producir que la harina de soya. Cuando los precios de la harina son altos, sin embargo, el aceite de soya es capaz de reducir el precio del aceite de palma.

Una manera sorprendente de ilustrar la baja sensibilidad de los costos de producción del aceite de

palma a los créditos por el subproducto harina de palmiste, se obtiene de los programas de costo acumulado en los Diagramas 10 a 12, en cada uno de los cuales se resalta la posición de los productores de aceite de palma colombianos. En el Diagrama 10, los créditos actuales por parte de la harina que prevalecen entre 1985 y 1992 están incluidos en los cálculos de los costos. Bajo estas circunstancias, se ha visto que aproximadamente dos tercios de la producción mundial de aceite vegetal se produjo a un costo más alto que el aceite de palma colombiano entre 1985 y 1992.

En el Diagrama 11, se volvió a calcular el programa bajo la suposición de que el precio de la harina era "bajo", lo que se define como una desviación estándar por debajo del promedio actual durante los ocho años en cuestión. El efecto es elevar los costos del aceite de palma colombiano (los cuales difícilmente son afectados por el del valor de los subproductos de la harina) a una posición dentro del 10% de los productores de aceite vegetal más competitivos del mundo.

El otro extremo - cuando el precio de la harina es "alto", en el sentido en que se encuentra a una desviación estándar por encima del valor promedio - se muestra en el Diagrama 12. Los productores colombianos de aceite de palma se benefician mucho menos que otros proveedores de aceite, y ellos se encuentran entre el 20% de los productores de aceite con el costo más alto a nivel mundial. (Obsérvese que a estos altos precios de las harinas de proteína, muchos productores de aceite de soya se muestran como si tuvieran costos de producción *negativos*, ya que las utilidades de las ventas de la harina son mayores que los costos de cultivar y procesar la soya.)

La significancia de las variaciones en el precio de la harina se enfatiza con las comparaciones de rentabilidad de la producción de aceite descrita en los Diagramas 13 y 14. En el Diagrama 13, los precios de la harina se establecen en los valores promedios reales registrados en 1985-92. En el Diagrama 14, los créditos por parte de la harina está establecida en el valor "bajo".

La rentabilidad de la producción del aceite de palma es similar en los dos diagramas: es muy rentable por fuera de Latinoamérica y, en promedio, aproximadamente alcanza su punto de equilibrio en Latinoamérica. En contraste, todos los demás productores de aceites vegetales sufren una baja repentina en las utilidades cuando desciende el precio de la harina.

Diagrama 10: Programa de Costos Acumulados, Mundo Entero, 1985 - 1992

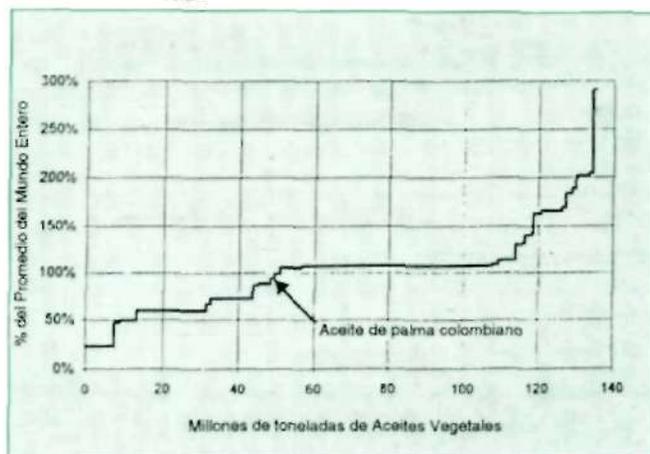


Diagrama 11: Programa de Costos Acumulados, Mundo Entero - Precio Bajo de la Harina

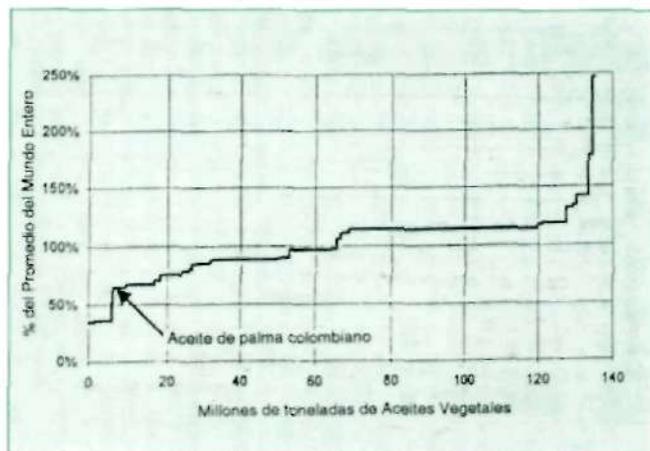


Diagrama 12: Programa de Costos Acumulados, Mundo Entero - Precio Alto de la Harina

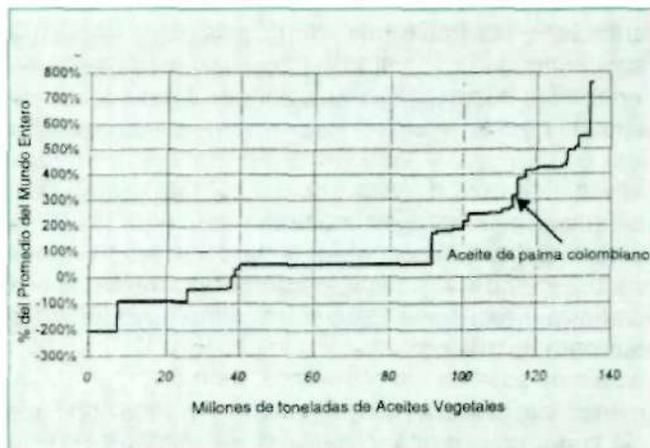


Diagrama 13: Rentabilidad de la Producción y Procesamiento de las Oleaginosas

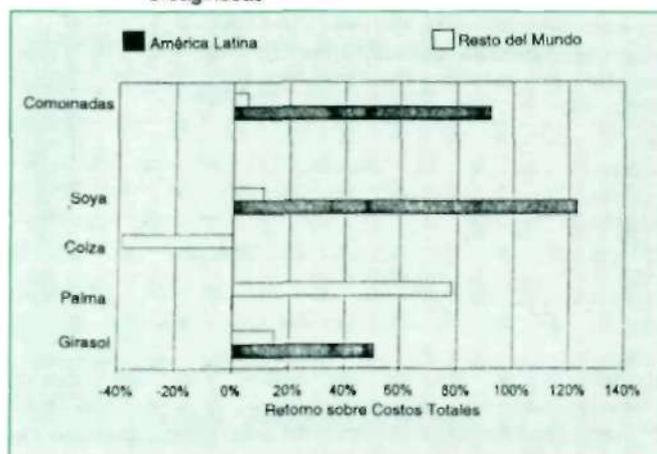


Diagrama 14: Rentabilidad de la Producción y Procesamiento de las Oleaginosas - Precio Bajo de la Harina

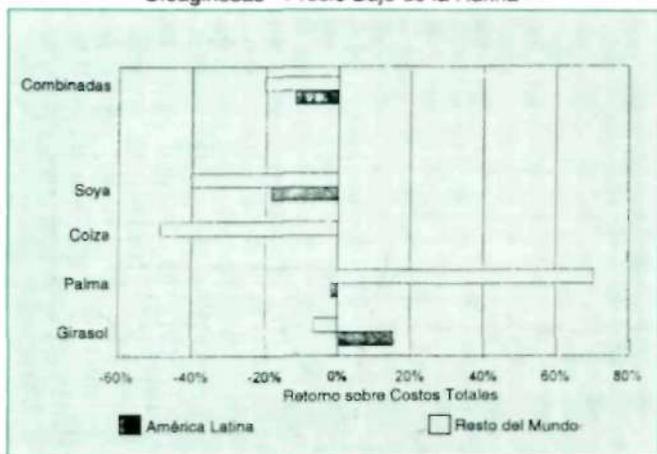


Diagrama 15: Tasas de Cambio Reales versus el Peso Colombiano para los Productores más Importantes de Aceite de Palma

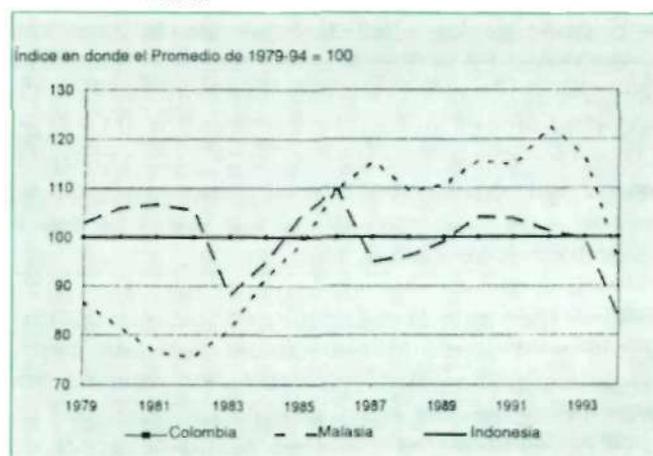
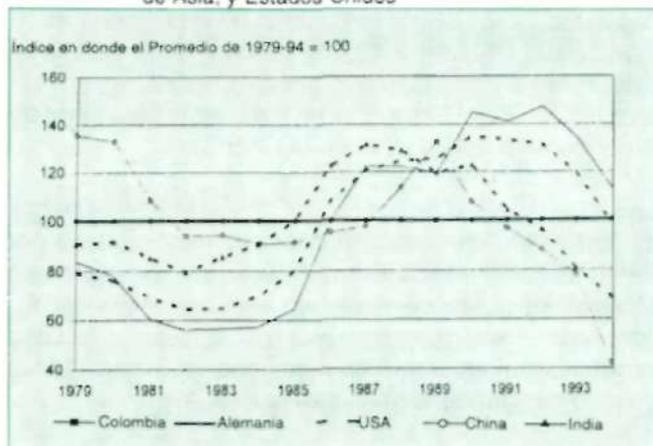


Diagrama 16: Tasas de Cambio Reales versus el Peso Colombiano para los Productores más Importantes de Oleaginosas de Latinoamérica



Diagrama 17: Tasas de Cambio Reales versus el Peso Colombiano para los Productores más Importantes de Oleaginosas de Asia, y Estados Unidos



EL IMPACTO DE LAS FLUCTUACIONES DE LA TASA DE CAMBIO

Una dificultad inherente en cualquier comparación de costos de producción en los diferentes países es permitir las fluctuaciones que ocurren en las tasas de cambio. Dichas fluctuaciones a menudo conducen a desequilibrios en la valoración de las monedas individuales, lo cual puede persistir durante varios años. Los Diagramas 15 a 17 muestran como las tasas de cambio reales de un número de importantes naciones productoras de oleaginosas, oscilaron durante los últimos 15 años con relación al Peso colombiano, cuyo valor real se colocó en 100 durante todo el período.

Para interpretar estos diagramas, uno debe notar que una curva creciente implica que una moneda se está

sobre-valorando y se está volviendo no-competitiva contra el Peso. Esto sucede, por ejemplo, debido a que su tasa de inflación es mas alta que la de Colombia, sin ninguna devaluación que compense los efectos de la inflación excesiva. Una curva descendiente indica que una moneda está ganando ventaja competitiva sobre el Peso, por ejemplo, debido a que tiene una tasa de inflación similar a la de Colombia, pero ha experimentado una devaluación de su moneda contra el Peso.

En los tres diagramas, hay una clara evidencia que el Peso gozó de un incremento en la competitividad internacional hasta los principios de la década del noventa, gracias a una serie de devaluaciones. Desde entonces, los productores colombianos han sufrido una caída repentina en su ventaja competitiva, mientras que el Peso se ha incrementado en valor contra otras monedas.

Un estimativo inicial del impacto de estas fluctuaciones en las tasas de cambio sobre los costos de producción relativos de los productores de aceite de palma de Colombia, Indonesia y Malasia se muestran en el Diagrama 18. Colombia es, de manera consistente, un productor de costo más alto que cualquiera de los otros dos países, pero la brecha se acortó firmemente hasta 1992. Desde entonces, el fortalecimiento del Peso ha llevado a ampliar la brecha.

FLUCTUACIONES RECIENTES DEL PRECIO DEL ACEITE HAN IMPULSADO LOS PRECIOS DEL ACEITE DE PALMA HASTA EL NIVEL DEL ACEITE DE SOYA

La competitividad de costos del aceite de palma ha ocasionado problemas a los proveedores de la

mayoría de los otros aceites vegetales durante gran parte de la pasada década. Después de 1986, los precios mundiales del aceite entraron en una tendencia rutinaria, como lo muestra el Diagrama 19. Para los precios del aceite de soya fue casi imposible recuperar los niveles alcanzados a principios de la década del ochenta, hasta el comienzo de 1994 y, mucha de la culpa se le adjudicó al aceite de palma. La aparición de la producción de aceite de palma a bajo costo del Sureste Asiático, condujo a grandes descuentos para el aceite de palma contra el aceite de soya y, esto inevitablemente, retuvo el precio del producto de soya.

La situación cambió en 1994, como lo ilustra más claramente el Diagrama 20. Los precios de la soya se impulsaron después de las inundaciones de los Estados Unidos en 1993, pero a comienzos de 1994, después del incremento en la compra por parte de China, los precios

Diagrama 19: Precios Mundiales Anuales del Aceite Vegetal

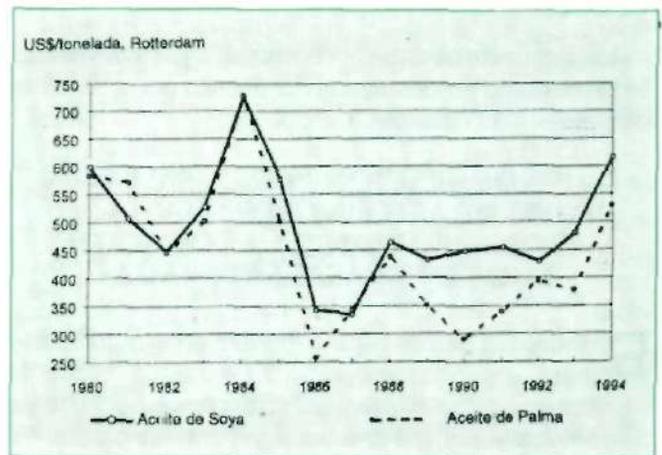


Diagrama 20. Precios Mundiales Trimestrales del Aceite Vegetal

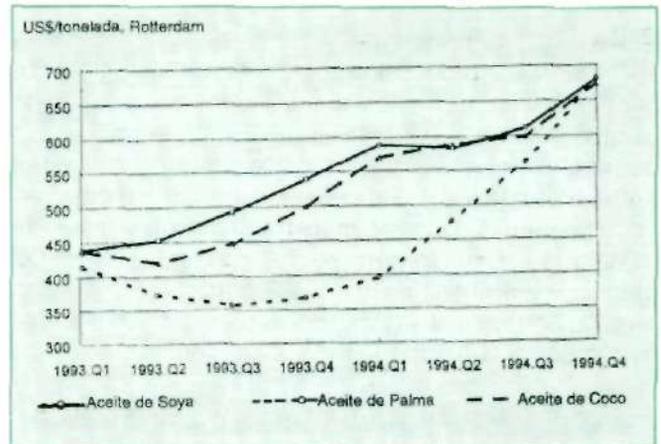
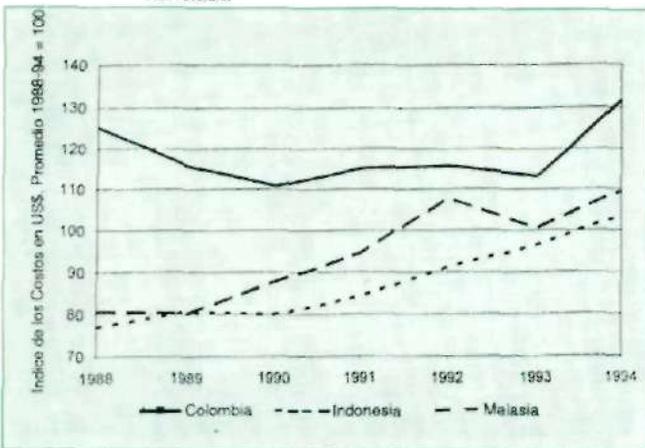


Diagrama 18: Tendencias en los Costos del Aceite de Palma US\$ por Tonelada



del aceite de palma siguieron el ejemplo. Para fines de 94, la palma se había nivelado con la soya, a niveles de precios vistos por última vez en el mercado de alza de 1984.

El alza en los precios del aceite ha proporcionado una bienvenida a la alza en rentabilidad de todos los productores de aceites vegetales, pero esto sólo proporciona un breve alivio de la presión persistente de la baja en los precios. La mayor preocupación de los proveedores de aceite que tienen que competir con el aceite de palma, se puede resumir en la pregunta:

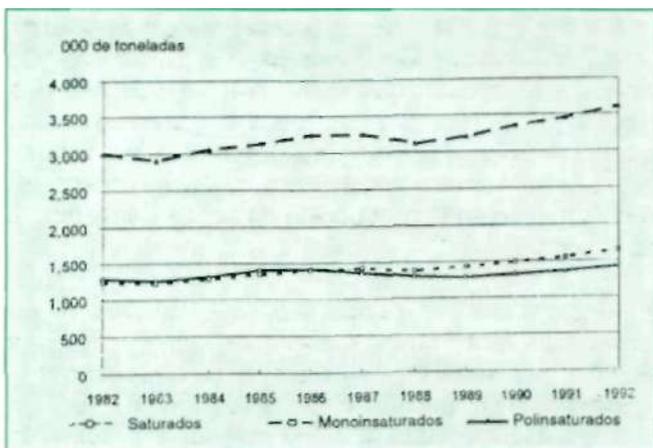
Si la palma es típicamente el aceite vegetal de más bajo costo en la oferta y, el mercado mundial es crecientemente dependiente de la sensibilidad al precio de los consumidores del Tercer Mundo, en países, tales como China e India, quienes compran sus aceites en base al bajo precio, qué esperanzas a largo plazo existen para las formas de aceite más costosas, como el aceite de soya?

La respuesta se debe encontrar en un estudio acerca de la creciente preocupación del público por la salud en los países más ricos del mundo.

LA PREOCUPACION POR LA SALUD EN PAISES DE ALTO INGRESO HA DADO MAYOR IMPORTANCIA A LOS ACEITES BAJOS EN GRASAS SATURADAS

En todos los países de alto ingreso en el mundo, hay ahora mayor percepción que nunca sobre la significancia de las diferencias en la composición de las diferentes alternativas de aceites vegetales y grasas. En

Diagrama 21. Consumo de Ácidos Grasos en los Estados Unidos



los Estados Unidos, la preocupación por la salud encontró su mejor expresión en la exitosa campaña en contra de los aceites tropicales hecha por la Asociación de Soya Americana. El público de los Estados Unidos se ha vuelto más y más consciente del deseo de reducir su consumo de ácidos grasos saturados, en los cuales los aceites de palma y coco son especialmente altos.

El Diagrama 21 describe el cambio en el patrón de consumo de los Estados Unidos de las tres clases más importantes de ácidos grasos - saturados, monoinsaturados y polinsaturados - ya que se ha mejorado el conocimiento acerca de los hábitos sanos de alimentación y, también debido a que los requerimientos de mayor información en las etiquetas de los alimentos han educado a los consumidores acerca del contenido nutricional de su alimento. Se puede observar que la demanda total de los Estados Unidos para los ácidos grasos saturados no ha cambiado significativamente desde comienzos de la década del ochenta, mientras que el uso de los mono y polinsaturados se ha incrementado.

Los Diagramas 22, 23 y 24 contrastan el patrón de demanda de ácidos grasos de los Estados Unidos con el patrón de otros países de alto ingreso y el mundo como un todo. Debido a la fuerte dependencia del mercado de los Estados Unidos sobre el aceite de soya, tiene un alto consumo, poco usual, de ácidos grasos polinsaturados y, un bajo consumo, poco usual, tanto de ácidos grasos saturados y monoinsaturados.

Las lecciones que se deben aprender de estas tendencias no se han perdido en las compañías de alimentos. No sólo la demanda se ha alejado de los

Diagrama 22. Participación de las Ventas de los Ácidos Grasos Saturados, Década del Noventa

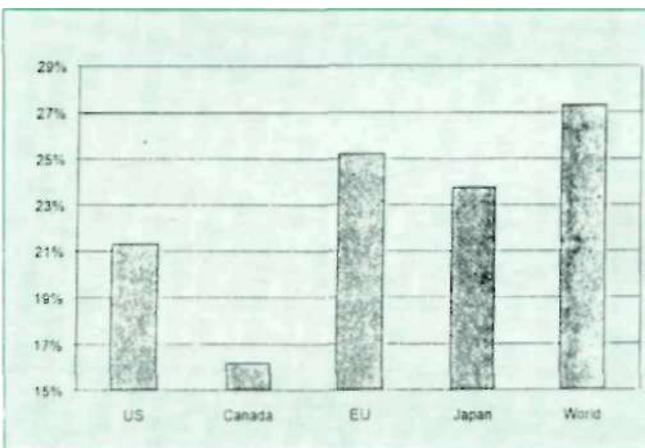


Diagrama 23. Participación de las Ventas de los Ácidos Grasos Polinsaturados, Década del Noventa

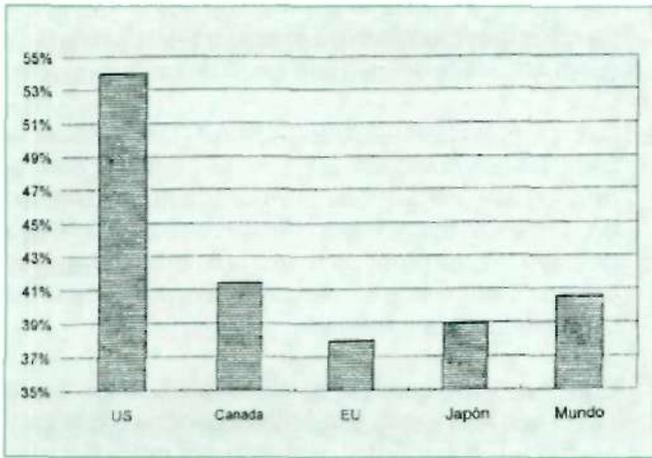


Diagrama 24. Participación de las Ventas de los Ácidos Grasos Monoinsaturados, Década del Noventa

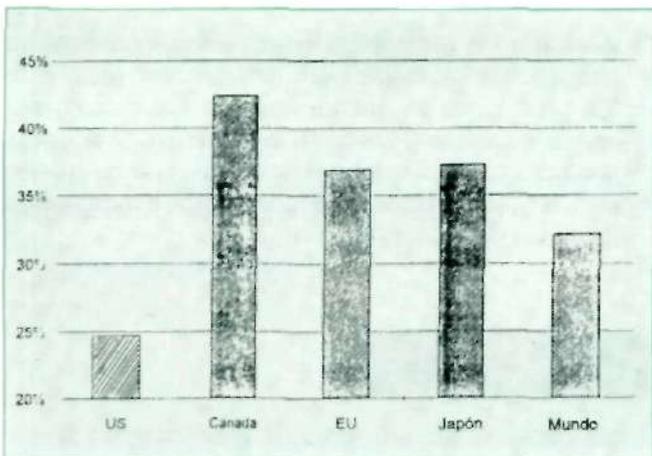
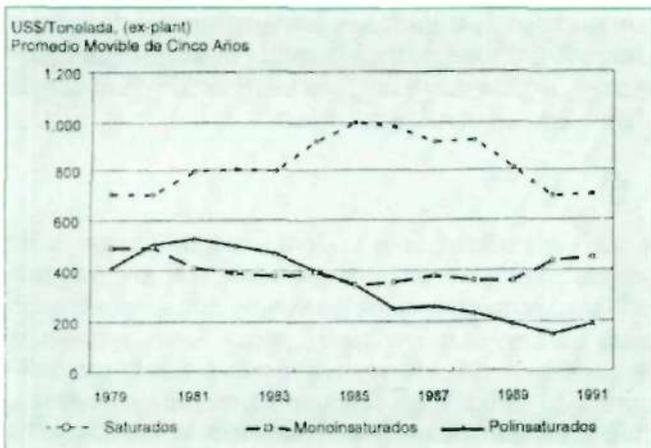


Diagrama 25. Los Precios Básicos de Ácidos Grasos, Estados Unidos



aceites altos en grasas saturadas, sino que los precios relativos de los aceites también se han alejado de tal manera que han tendido a beneficiar aquellos aceites que son más bajos en grasas saturadas y han castigado aquellos que son los de más alto contenido en estas grasas. El Diagrama 25, muestra los resultados de una secuencia de cálculos computarizados de los valores básicos de las tres clases principales de ácidos grasos, (los valores básicos están representados por los promedios móviles de cinco años, esto explica el por qué no se ha podido continuar el diagrama hasta 1995, debido a que, para hacerlo, se necesitaría proyecciones de precios futuros) y, deja poca duda de que el consumidor estadounidense (y cálculos similares muestran que el consumidor estadounidense se está comportando exactamente igual a los consumidores de Europa Occidental y Japón, al respecto) atribuye valores más y más bajos a las grasas saturadas y está dispuesto a pagar un excedente por productos bajos en grasas saturadas. Esto ayudará a que aceites tales como el de soja y de colza sigan siendo rentables para sus proveedores.

El creciente deseo de los consumidores de alto ingreso, por pagar precios más altos por aceites bajos en grasas saturadas, no es el único factor que capacita a los productores de aceite templado a permanecer viables en la competencia con el aceite de palma. La otra tendencia que está trabajando a su favor es la diferencia entre las oscilaciones de los precios a largo plazo de los aceites vegetales y las harinas. Como se ha visto en los Diagramas 2 al 5, es aparente que la tasa básica de descenso en los precios reales de la harina es menor que la de los precios reales de aceite. Esto implica que la contribución a la de los créditos de la harina en las utilidades totales del procesamiento se incrementa a través del tiempo, al costo de las utilidades de las ventas de aceite.

Aquellas semillas con las proporciones más altas de harina y las proporciones más bajas de aceite se han beneficiado de mayor manera del cambio gradual en los precios relativos en ventaja para la harina. Esto ha ayudado a sus productores a resistir la presión persistente de la baja en los precios del aceite, que se ha creado por el crecimiento en la producción de aceite de palma de bajo costo.

Existen muchas razones para creer que estas tendencias continuarán aplicándose en el futuro. La reciente alza repentina en los precios del aceite y la desaparición de la ventaja que tenía el aceite de soja sobre el aceite de palma son aberraciones. La expansión

continua de los cultivos de palma de aceite implica que el mundo del aceite pronto volverá a otra "era", en la cual el aceite de palma obligue a bajar, aún más, los precios reales del aceite. La baja lenta en los precios reales de la harina y la preferencia del consumidor por aceites con una imagen más saludable, serán las claves para que los productores de otras semillas sobrevivan.

CONCLUSIONES

- * Las tendencias básicas en los precios reales (ajustados por inflación) de las oleaginosas, de los aceites y de las harinas, están fuertemente hacia abajo. Los precios del aceite han experimentado bajas aproximadas del 3% anual en términos reales, mientras que los precios de la harina bajan más o menos al 2% anual.
- * Los programas de costos de producción acumulados para Latinoamérica y para el Resto del Mundo muestran los bajos costos y la participación substancial del mercado del aceite de palma, más notoriamente en Asia. En Latinoamérica, el aceite de soya es el aceite más importante y más competitivo en cuanto a costo.
- * El aceite de palma ha tenido rápida incursión en el mercado del aceite como resultado de sus bajos costos de producción, los cuales se han traducido en

ventas importantes a los países importadores del Tercer Mundo, sensibles al precio. Sólo cuando los precios de la harina están altos, el aceite de palma pierde su posición como el aceite vegetal de más bajo costo y, el aceite de soya se mueve ascendentemente.

- * La competitividad en cuanto al costo de los productores colombianos de aceite de palma se benefició de una devaluación real del Peso, que duró hasta el comienzo de la década del noventa. Desde entonces, el Peso ha perdido gran parte de su ventaja competitiva y los costos colombianos se han colocado por encima de los de Indonesia y Malasia.
- * Una mayor percepción de las implicaciones en la salud que tienen los diferentes aceites vegetales y grasas, ha hecho que los consumidores de los Estados Unidos y de otros países con alto ingreso se alejen de productos que posean un alto contenido en grasas saturadas.
- " A la larga, las ventajas de los aceites que posean una imagen más saludable y el fortalecimiento *relativo* de los precios de la harina vis-a-vis los precios del aceite, ayudarán a mantener la existencia de aquellos productores y procesadores de oleaginosas que tienen costos de producción más altos que los exportadores de aceite de palma.

PANEL

P/ El Dr. Murgas nos podría dar los datos tanto de rendimiento como de extracción?

R/ Carlos Murgas.

Nosotros hemos venido trabajando con material de las plantaciones sembradas del 77-78, lograron en aquella época cuando llegaron a su edad adulta, 37 t/ha. La producción en las siembras viejas ha venido decreciendo. Quisiera anotar además que es una región sana, no se tienen los problemas fitosanitarios de otras regiones del país. Hay también alta luminosidad, pero el gran problema es la falta de agua lluvia y/o en su defecto riego.

Con el sistema actual de riego, Las Flores produce unas 24-25 t/ha y nuestro rendimiento promedio año es de 23% de extracción.

P/ Quisiera preguntarle al Dr. Fry. El nos habló de la diferencia de precios que está dispuesto a pagar el consumidor norteamericano y europeo por ácidos grasos no saturados y saturados es sumamente grande, pero él lo enfocó únicamente para los países de alto ingreso per cápita. ¿Podría darnos alguna información de lo que es el mercado en el resto del mundo?

R/ Dr. Fry.

La sensibilidad ante los patrones de consumo de aceites vegetales es un fenómeno que se presenta fundamentalmente en los países de altos ingresos. En estos países, la gente puede pagar por escoger más libremente, por lo tanto responde más a estas preocupaciones de salud. Esto obviamente es muy importante, pero igualmente una gran diferencia la constituye la

existencia de regulaciones sobre el rotulado, por ejemplo en países como China e India, en donde ha venido trabajando recientemente. Los dos países más grandes, en términos de población en el mundo. En ambos países tienen regulaciones sobre rotulado, pero éstas no se aplican. De tal manera que la gente no sabe lo que va a consumir al comprar sus productos.

Si compran aceite vegetal, lo adquieren en un mercado donde se extrae directamente de un barril. En la mayoría de los casos, es un aceite adulterado, una mezcla de varios aceites que nadie controla. Entonces, en este tipo de países, cuando usted compra aceite, usted no sabe lo que está comprando; si usted compra comida preparada, tampoco sabe que está comprando porque no tiene ninguna etiqueta. Creo que las grandes diferencias las he señalado en los diagramas de lo que yo llamo precios implícitos de los diferentes ácidos grasos. Si les mostrara los diagramas correspondientes para Europa, para Japón o para Estados Unidos, ustedes se darían cuenta que estos cambios sólo ocurrieron, en realidad, a comienzos de la década del 80, y la razón por la cual ocurrieron no fue solamente por la publicidad sobre los efectos del consumo en la salud, sino porque las normas sobre etiquetado se volvieron más estrictas y ahora, si usted observa, la etiqueta de una margarina o un bizcocho, ésta anuncia que contienen tanto porcentaje de grasas saturadas, tanto de ácidos monoinsaturados y tanto de ácidos poliinsaturados, entonces al comprar un producto, usted inmediatamente sabría lo que usted consume.

Debo mencionarlo, muy pocas veces sabrá usted cuántos ácidos *trans* contiene, tampoco le habla sobre hidrogenación. Entonces también puede llevar a confusiones, pero esa es la información que por ley tiene derecho a saber.

En otros países usted ni siquiera tiene la información, y entonces para los consumidores es más difícil tomar una decisión. Pero también, como dije al principio, ellos no son tan ricos y no pueden pagar por escoger.

P/ Creo que el problema está en que la mayor parte de la población del mundo tiene que consumir lo que pueda pagar. Los países de altos ingresos no necesitarían inducir a su población a consumir nuestro aceite y lo que hemos descubierto es que el aceite no es tan malo para la salud humana. Entonces, si pudiéramos utilizar el conocimiento que existe en el mundo y usar el hecho de que la gente vive de consumir aceite de palma sin enfermarse. Si pudiéramos aplicar esto en los países

desarrollados, ello nos ayudaría mucho. No lo cree usted?

R/ Dr. Fry.

El problema con estas preguntas sobre nutrición, mis colegas y yo hemos hecho estudios sobre muchos productos. Durante mucho tiempo el problema con el café y la gran pregunta era su contenido de cafeína. En el caso del azúcar, la preocupación era y continúa siendo la dieta, el efecto de las calorías en la dieta. Es muy difícil. Los argumentos nutricionales son muy complejos y la única forma en que el consumidor puede reaccionar es a la propaganda o a la información del etiquetado. La dificultad en la competencia que existe entre el aceite de palma y el aceite de soya es que hay una especie de discusión académica e intelectual, pero la información que llega al consumidor es apenas la que se anuncia en la etiqueta del producto. Y si eso es lo único a lo que puede responder, es muy difícil para ellos hacerse un juicio más fundamentado. Todo lo que ellos escuchan, porque claro, esto es propaganda que gusta a los productores de «otros» aceites, es que las grasas saturadas son malas y las no saturadas son buenas. En la medida en que la gente crea eso, ellos van a preferir productos que tienen bajas grasas saturadas y altas grasas insaturadas, porque esa es la única información que se anuncia en el empaque. Creo que es un problema muy complejo para audiencias que están buscando mensajes muy sencillos.

P/ Dr. Fry entiendo que su conferencia está más dirigida hacia el consumo humano. ¿Por qué no menciona los usos y el efecto que pueden tener en los precios de los aceites de palma y de palmiste, la parte industrial que nosotros consideramos muy importante? Porque así en el momento en el que la palma de aceite y los aceites bajan de precio tienen más uso en la parte industrial.

R/ Dr. Fry.

Claramente, para los productos industriales lo que se busca son unas propiedades técnicas y funcionales de los productos y no sus propiedades comestibles. Pero lo que yo estaba mostrando sobre los patrones de cambio en el consumo, era que ese es el único seguimiento del mercado en que los consumidores responden al contenido de ácidos grasos del producto y este es un segmento del mercado muy importante y lo que es interesante es ver cómo esto se refleja en los precios de los productos de los diferentes aceites. Usted tiene razón. Hay dos segmentos bien distintos: el industrial y el no industrial, el

mercado de alimentos. Y en este último, los consumidores responden a esas preocupaciones en cuanto a los ácidos grasos del producto y lo que se concluye al analizar las tendencias del precio en los países de altos ingresos, es que el mercado se ha venido diferenciando entre los aceites según su contenido de ácidos grasos. Debo señalar en cuanto a la información y publicidad, otro punto que hemos analizado en nuestros estudios.

Normalmente lo que usted encuentra, aunque no siempre es cierto, son tres grupos básicos de aceites comestibles, que determinan la manera más barata de adquirir grasas saturadas, monoinsaturados y polinsaturados.

Para los aceites vegetales saturados, el aceite de palma es siempre el producto más económico. En términos de uno que tenga un alto contenido de grasas polinsaturadas es la soya y en el caso de los monoinsaturados, la canola es la más económica. Y cuando se mira a la composición de ácidos grasos, es interesante ver algo en lo que seguramente todos estarían de acuerdo aquí, es que es un asunto más de propaganda y publicidad y no tanto porque sean aceites muy diferentes entre sí, sino que algunos aceites han logrado adquirir una prima sobre los demás como resultado de un mercado exitoso.

El aceite de girasol y el aceite de maíz pueden llegar a tener un margen sobre los otros aceites que a veces puede llegar hasta US\$100.

De alguna manera, el aceite de algodón, de maní también aseguran una prima sobre los demás aceites. Otros, como el aceite de oliva, tienen una prima bastante elevada porque están muy bien posicionados en el mercado.

Un punto muy interesante para algunos aceites vegetales, los productores de girasol, por ejemplo, han logrado asegurar un valor extra de su producto a través de un proceso de mercadeo exitoso y el cual es un éxito, y que actualmente no está ligado a su contenido de ácidos grasos.

La pregunta para el aceite de palma, supongo es si será posible en algún momento promover a lanzar esta publicidad que le asegure una prima. Esto requeriría una gran coordinación entre países y agencias, pero lo que es interesante es que si se aplica para otro tipo de aceites.

P7 Germán Valenzuela.

Me llamó la atención en la presentación del Dr. Fry la incidencia en las tendencias del precio internacional de los aceites, del valor de las tortas proteínicas en el mercado internacional. En ese campo algunos datos supe respecto a la torta de la soya, hasta el punto de que hace algunos años, cuando en Colombia se buscaban las divisas a través de exportaciones agrícolas, en alguna ocasión se pensó en aumentar el cultivo de la soya no por el aceite en sí de la soya, sino para la obtención de divisas exportando torta. Mi pregunta es ¿en materia de comercio internacional de la torta de palma hay experiencia en Colombia, en exportarla o no, o qué se hace con ese subproducto?

R/ Carlos Alberto Corredor.

Creo que en Colombia, que yo conozca, no ha habido exportación de torta de palmiste como tal.

Comentario: Alvaro Torres.

Para hablar de costos, escuchábamos en la conferencia de ayer por la tarde («La comercialización interna de la palma de aceite en Colombia») que el 30% corresponde a los fertilizantes. Y hago una reflexión, ese costo tan alto si miramos análisis foliares del cultivo de la palma, aparecen niveles de elementos muy bajos por ejemplo nitrógeno, fósforo, boro y otros. Esto me da a pensar que de pronto la absorción de las palmas no es la suficientemente buena porque no tiene por qué aparecer niveles tan bajos, esto trae consecuencias como una baja polinización, problema fitosanitarios como la pudrición de cogollo que son consecuencias de una inadecuada nutrición de plantas. Me gustaría hacer alguna discusión porque si se trata de aumentar la productividad de la palma en Colombia, mientras se siga pensando en que un 0,14 o 0,16% de fósforo en bueno, creo que jamás vamos a obtener mayor producción de palma, por lo menos de aceite. Vale la pena que se haga una investigación más profunda, más sería que en realidad justifique ese alto precio de los fertilizantes que puedan incidir en una rentabilidad alta de la palma.

R/ Carlos Alberto Corredor.

Gracias. Ese es un tema largo y tendido para una discusión agronómica. Indudablemente que es relacionado con los costos. Lo tendremos en cuenta.

Respuesta al comentario:

Te podría responder, y no soy la persona más indicada, a tu derecha tienes al Dr. Pedro León Gómez, nosotros estamos montando unos ensayos muy serios, que empezaron hace dos años, en ese tema. La nutrición es un tema muy importante y realmente hemos tenido asesorías externas y con CENIPALMA y creo que en la sección de la tarde, en la parte agronómica, se puede ampliar este aspecto.

P/ Nashrullah Khan - MPOPC , Malasia

Malasia ha realizado alrededor de 80 estudios sobre programas de nutrición a nivel mundial y la mayoría de los resultados son muy positivos en lo que se refiere a ácidos polinsaturados, monoinsaturados e insaturados. El aceite de palma es el más balanceado de los aceites, y como aquí no estamos discutiendo un asunto de carácter nutricional no ahondaré más en este punto.

Quiero preguntar a doctor Fry. Supongamos que América y Japón sembraron palma de aceite ¿qué tipo de ración esperaría usted de los consumidores?

Mi comentario sobre el panel es el siguiente: Con respecto a la mano de obra de Malasia, se ha dado a entender que allí no tenemos problemas de carácter laboral, pero actualmente, Malasia tiene problemas laborales. Muy pocos malayos hoy quieren trabajar en las plantaciones; la mayoría de los trabajadores de nuestras plantaciones son inmigrantes legales e ilegales.

R/ Dr. Fry.

En términos de los beneficios nutricionales de los aceites, obviamente acepto el punto de que el aceite de palma era un blanco fácil cuando en los Estados Unidos se tenía una industria de la soya muy grande que buscaba proteger su posición en el mercado y en estas batallas la gente utiliza cualquier tipo de herramienta. Esto no los disculpa y se convierte en un debate de relaciones públicas y de lobby, más que en una discusión de hechos reales.

El problema es que los consumidores reciben todo tipo de información. La nutrición es un aspecto muy complicado y la información que ellos reciben es el rotulado, eso es todo lo que ellos pueden hacer. El problema es que estas etiquetas no dicen toda la historia, sólo presentan una parte de la historia.

En términos de mano de obra y sus costos, si usted mira hacia el futuro uno de los aspectos más interesantes y potencialmente preocupantes para la palma, es el siguiente: El aceite de palma es el más económico que existe en el mundo. El único aceite que compete con la palma es el de soya, pero esto solamente sucede en Suramérica, entonces, la palma tiene muchas ventajas, pero el problema que tiene, como está sucediendo hoy en Malasia y que pasa en Colombia, en parte por causa de la tasa de cambio pero también por problemas económicos locales, cuando la mano de obra se encarece la palma es menos intensiva en trabajo que el caucho, en Malasia por ejemplo, pero aún así es un cultivo muy intensivo en trabajo, mientras que la soya es ideal para cultivos extensivos muy mecanizados.

Yo vine recientemente a Colombia invitado por ASOCAÑA (confieso que trabajo más en azúcar que en aceites). Lo que es interesante es ver que en una compañía como Manuelita están experimentando con cosechadores mecánicos. Eso siempre me ha impresionado, ya que en países como Australia el costo total de la mano de obra no calificada, incluyendo todos las prestaciones sociales, pueda llegar a US\$15/hora, y aún así, Australia continúa siendo uno de los productores de menor costo de azúcar en el mundo. Cómo puede suceder esto? Lo que sucede es que un productor australiano, sin necesidad de trabajadores de tiempo completo, puede atender cerca de 100 hectáreas y producir el equivalente a 100 toneladas de azúcar.

Qué precios internacionales equivalen a US\$300 un productor puede lograr esto con maquinaria. El reto para la palma indudablemente será poder disminuir el costo del transporte de la fruta, que hasta donde conozco, es un problema importante en este país, y el otro es como mecanizar operaciones que son por naturaleza intensivas en un trabajo. Ni la soya, ni el girasol, ni la canola tienen ese problema. Los países templados de altos ingresos son muy afortunados porque tienen cultivos anuales que se pueden mecanizar muy fácilmente. Ese es el verdadero reto.

Comentario:

Tengo algunos comentarios en la parte de producción. Naturalmente, el costo de producción es una función de los rendimientos de costo de la mano de obra y de hasta cierto punto de los costos de insumos materiales y de la energía. Algunos estudios señalan que si usted incrementa los rendimientos en 10%, su costo de

producción puede bajar hasta un 8%. Eso es un gran incentivo y hay muchas áreas donde usted puede lograrlo a través de mejores sistemas de cosecha, mejores materiales de siembra, mejores tasas de extracción en las fábricas. Esto es posible hacerlo.

Como lo han señalado varios colegas, estamos muy preocupados por el problema de la mano de obra en Malasia. Lo que queremos discutir es como podemos desplazar un trabajador por 8 hectáreas por 1 por cada 2 hectáreas y la mecanización, naturalmente, es la respuesta a ello. En Indonesia el costo de la mano de obra es muy barato.

El otro punto tiene que ver con los usos no comestibles del aceite de palma, porque este es posiblemente el más versátil de todos los aceites en el mundo. Usted puede lograr muchos usos y usted puede fraccionar el aceite.

Actualmente, nosotros estamos aproximándonos muy rápidamente a una situación en que cerca del 10 al 12% de nuestro aceite está destinado a la industria de oleoquímicos y esto va a crecer. Entonces usted tiene la posibilidad de agregar valor y lo que usted señaló sobre las ventajas de los cultivos de oleaginosas de ciclo anual es su menor dependencia de mano de obra, aunque sus rendimientos sean menores, y el aceite de palma siem-

pre tendrá la desventaja de ser un cultivo más intensivo en mano de obra.

Cometnario: Jaime Socarrás - Asociapalma

Agradezco el espacio. Somos una pequeña fracción de los palmiticultores colombianos, un nuevo estilo, un nuevo modelo. Hemos hecho un esfuerzo económico para adelantar en el norte del Cesar, específicamente en Valledupar, un cultivo pequeño -30 has. de palma de aceite- sin financiación, haciéndolo únicamente con lo que la naturaleza da, iniciamos con una producción de 1 t/ha y al quinto año llevamos ya 14,75 t/ha. Corresponde en su edad cronológica a siembra 1986, fruto comprado importado DAMI, sin contrato de compra-venta de fruta, única y exclusivamente contrato de compra.

La nueva dimensión que se le quiere dar al Cesar debe ligarse a esto último, contrato de compra-venta de la fruta, porque es muy fácil: no te compro más y con la música para otra parte. No se puede adelantar ningún episodio si los costos nacionales se disparan en la medida en que se aleja de la planta extractora. El proceso del transporte come, traga y se queda en la carretera la utilidad del productor. De todas maneras no se pierde el esfuerzo económico por cuanto hay otras plantas extractoras que pueden hacerlo.