ARRANCA FONDO DE EXPORTACIONES

Inicialmente, el cultivo de la palma de aceite en Colombia se desarrolló para atender el mercado interno, sustituyendo importaciones de otros aceites y grasas animales y vegetales. Sin embargo, a partir de 1989, el crecimiento de la producción ha generado una oferta exportable y creciente de aceites de palma y palmiste.

Esto ha creado una situación muy difícil de manejar para los palmicultores, por cuanto las facilidades y las condiciones de venta en el mercado interno y en el de exportación son bien diferentes, especialmente en materia de precios. La situación particular de Colombia, de ser un productor marginal y un importador neto de aceites y grasas, determina que deba tomar sus precios del mercado internacional, por lo cual los precios de los aceites y grasas en el mercado interno normalmente son superiores a los del mercado internacional; tal diferencia se explica, fundamentalmente, por los transportes y los aranceles. Por esta razón, muchos productores, individualmente, trataron de negar la existencia de una oferta exportable, que debía colocarse a precios menos favorables que los que ofrecía y tradicionalmente ha tenido el mercado local.

Pero esta racionalidad, quizás válida desde un punto de vista estrictamente individual, tiene consecuencias muy graves cuando es compartida por otros productores, pues al querer colocar toda su producción en el mercado local, que teóricamente ofrece los mejores precios, se genera una sobre-oferta que los deteriora. En Colombia, bajo las actuales circunstancias de mercado, la demanda de aceites y grasas es inelástica al precio, lo cual significa que a partir del equilibrio entre la oferta y la demanda, que se configura a los precios de importación de estos productos, el ingreso adicional que se obtiene por vender mayores cantidades de producto en el mercado interno es inferior a la pérdida que se genera por la caída en sus precios Como la racionalidad sectorial debe tratar de maximizar el ingreso de todos los productores en su conjunto, esto se logra entonces vendiendo en el mercado local sólo la producción que se demande a los precios de importación y el remanente en otros mercados diferentes, en este caso los de exportación.

Fedepalma ha tenido claridad a este respecto y por ello ha liderado desde un comienzo un programa gremial de exportaciones, buscando el apoyo de todos los productores, pues solo así es posible, de una manera efectiva, regular la comercialización interna, proteger los precios y defender el ingreso de los palmicultores.

Infortunadamente, los logros han sido parciales, pues un grupo importante de productores ha optado por no exportar, dejándole todo el esfuerzo a los demás. Sin embargo, la experiencia adquirida hasta el momento ha sido muy valiosa y, sin duda, es lo que ha hecho que la palmicultura colombiana tenga nuevamente perspectivas de crecimiento. Pero la inequidad que se tiene en la comercialización de los aceites de palma y de palmiste, producto de esa circunstancia, se ha constituido a su vez en la principal amenaza para la sostenibilidad del programa de exportaciones y la estabilidad del sector.

Por este motivo, desde hace varios años la Federación ha estudiado alternativas que obliguen a la totalidad de los palmicultores a exportar la proporción correspondiente de su producción. En este sentido, conforme a la Ley 101 de 1993 y con el apoyo del Gobierno Nacional, en diciembre de 1996 se creó el Fondo de Estabilización de Precios para el Palmiste, el Aceite de Palma; sus Fracciones, cuyos mecanismos de operación se han definido a lo largo de 1997 y se tiene programado que entre a operar a partir del 1 o. de enero de 1998.

A través de este mecanismo de carácter parafiscal, se logrará que todos los palmicultores participen, de manera equitativa, de las posibilidades que brindan tanto el mercado local como los mercados de exportación. Bajo las actuales circunstancias, los precios promedio para la actividad palmera colombiana son los ponderados por sus ventas a los diferentes mercados. Por ello, el Fondo garantizará que éste sea el caso para todos los productores, ya sea que exporten o decidan no hacerlo.

En el caso de un palmicultor que opte por exportar su cuota correspondiente, el Fondo prácticamente lo único que hace es ejercer una función de control. En el caso contrario, en el de un productor que decide no exportar y vende la totalidad de su producción en el mercado interno, el Fondo le exigirá un pago por tonelada vendida, denominado cesión, que afectará el precio neto y finalmente el precio promedio que reciba dicho palmicultor, hasta colocarlo en una situación similar a la que tendría si hubiera exportado su cuota. Los ingresos que reciba el Fondo por este concepto, se destinarán luego a compensar exportaciones equivalentes a estas cuotas no exportadas directamente por los palmicultores, permitiendo que el ingreso neto promedio por tonelada exportada sea similar al que lograrán los demás productores y vendedores de aceite de palma y de aceite de palmiste.

El Fondo, al tratar de estabilizar el precio que un productor pueda esperar por sus ventas a diferentes mercados, alrededor de un valor promedio, elimina el mayor obstáculo que muchos tienen para exportar, y garantiza la sostenibilidad de una oferta exportable, en función de la producción y demanda locales. Así mismo, protege también los ingresos de todos los palmicultores, al permitirles que puedan obtener el mejor precio promedio posible, con las condiciones de mercado existentes.

Este Fondo de Estabilización de Precios no comprará ni venderá aceite, ni fijará precios para el mercado local ni para el de exportación. El Fondo sólo dará dos señales periódicamente: el valor de la cesión y el de la compensación, las cuales seguramente tendrán un impacto en la formación del precio interno, en la medida que las exportaciones se realicen oportunamente y haya una oferta más regulada para el mercado local.

Con la entrada en operación del Fondo se inicia una nueva etapa para la agroindustria de la palma de aceite en Colombia. Este instrumento no sólo es nuevo para el sector palmicultor, sino que también incorpora elementos que son novedosos para esta clase de fondos. Por ello, su arranque va a ser muy importante, pues de ello, finalmente, dependerá su impacto sobre la comercialización de la producción de palma y el respaldo que se reciba por parte de todos los palmicultores.

EXPORTS FUND GETS UNDER WAY

Oil palm cultivation initially developed in Colombia in order to meet the needs of the domestic market, replacing imports of other animal and vegetable oils and fats. However, growth in production since 1989 has led to an increasing supply of palm and kernel oils being available for export.

This has created a situation that palm growers have found very difficult to handle, as sales conditions and facilities in the export market are very different from those in the domestic one, especially as far as prices are concemed. The particular position of Colombia, which is a marginal producer and a net importer of oils and fats, means that it has to take its prices from the international market, and oils and fats prices on the domestic market are therefore normally above international market prices; this difference can basically be explained by transportation costs and tariffs. This is why many producers, individually, tried to deny there was a supply for export that shouid be sold at lower prices than those offered and traditionally obtained on the local market.

This way of looking at things, which is perhaps valid from a strictly individual point of view, has very serious consequences when it is sha red by other producers, as if they wish to put their entire production on the local market, where they can technically get better prices, the result is an excess of supply, which in turn causes prices to fall. Under present market circumstances in Colombia, the demand for oils and fats is inflexible with respect to prices, which means that on the basis of the balance between supply and demand, which is linked to import prices for these products, the extra income obtained from selling greater quantities of the product on the domestic market is less than the loss generated by the drop in prices. As the sector shouid seek to maximize income for all producers as a whole, this is therefore achieved by selling on the local market only the necessary volume of production to meet demand at import prices, with the remainder being sold on other markcts, in this case the export market.

Fedepalma has always been very clear on this point, and has therefore been at the forefront in developing an export programme for the industry right from the start, and has tried to gain the support of all producers for this, as only in this way will it effectively be possible to regulate domestic marketing, protect prices, and also protect the income of palm growers.

Unfortunately, only partial success has been achieved, as a major group of producers has chosen not to export, leaving others to make all the effort. However, the experience gained so far has been extremely valuable, and without doubt it has been this that has given Colombian palm growing new horizons and growth prospects. But the resulting unfairness in the marketing of palm and kernel oils has in turn become the main stumbling block to the sustainability of the export programme and sector stability.

This is why the Federation has been studying alternatives for many years that will force all producers to export a corresponding proportion of their production. Thus it was that in December 1996 the Price

Stabilisation Fund for Kernel, Palm Oil and Fractions was set up, in accordance with Law 101 of 1993 and with the full support of the National Government, and the operating mechanisms for this were defined during 1997; it is scheduled to come into operation on january Ist. of 1998.

This mechanism, which is parafiscal in nature, will result in all palm growers being involved, fairly and equally, in the possibilities offered on both the local and export markets. Average palm pnces in Colombia are currently weighted on the basis of sales to the different markets. The Fund will therefore guarantee that this will remain true for all producers, whether they export or decide not to do so.

In the case of a palm grower who decides to export his corresponding quota, virtually all the Fund does is to exercise a control function. On the other hand, with a producer who decides not to export and sells his entire production on the domestic market, the Fund will demand a payment from him per ton sold, known as a transfer, which will affect the net price and eventually the average price this palm grower receives, until he is in a situation that is similar to that he would have been in if he had exported his quota. The income the Fund receives from this will then be allocated to offsetting exports equivalent to these quotas that were not made directly by palm growers, thereby resulting in the net average income per ton exported being similar to what other palm oil and kernel oil producers and sellers will achieve.

By trying to stabilise the price a producer can expect to get for his sales to different markets around an average sum, the Fund is eliminating the biggest obstacle to expotting that many producers face, and is guarantying the sustainability of an exportable supply as a function of local production and demand. It is also protecting the income of all palm growers by enabling them to get the best average price possible under existing market conditions.

This Price Stabilisation Fund will not buy or sell oil, nor will it fix prices for the local or export markets. The Fund will restria itself to give two signals periodically: the values of the transfer and of the compensation, and these figures will assuredly have a great impact on the make-up of the domestic price as exports will be made promptly and there will be a more regulated supply for the local market.

The starting up of the Fund marks the beginning of a new era for the oil palm industry in Colombia. Not only is this a new instrument for the palm growing sector, it also incorporates a number of novel elements for this kind of fund. Getting the Fund under way will therefore be extremely important, as on it will eventually depend the impact it has on the marketing of palm production and the support it gets from all palm growers.