Los productores malayos de aceite de palma y el mercado de futuros de aceite de palma crudo*

Malaysian palm oil millers & the CPO futures market

ALIAN AU-YONG[1]

R E S U M E N

En Malasia, la producción de aceite de palma crudo se comercializa en el país y solo un parte insignificante de este aceite se exporta. El artículo presenta los métodos mas comunes utilizados por los productores para vender el aceite de palma crudo a los refinadores, como son : venta por medio de contratos a largo plazo ; punto de venta o venta "spot" ; la venta a través de intermediarios y el mercado de futuros. En el artículo se encuentra un ejemplo del mercado de futuros y otro en el que el mercado de futuros se puede utilizar para facilitar el comercio y que se denomina bolsa de futuros para entrega inmediata (Exchange of Futures for Physicals-EFP) el precio de venta en cada método es acordado de manera diferente.

S U M M A R Y

Most Malaysian crude palm oil is traded domestically and only a small part is exported. This article describes the most common methods uses by producers to sell crude palm oil to refiners, such as : long term sales contracts ; "Spot" sales ; sales through middlemen ; and futures markets. The article presents one example of a futures market and another example in which the futures market may be uses to facilítate trade, called the Exchange of Futures for Physicals (EFP). The sales price for each method is agreed upon in a different manner

Palabras Claves: Aceite de palma, Mercadeo, Malasia, KLCE, Contrato de futuros.

* Tomado de: Global Oils and Fats Business (Malasia) no.2, p. 11 -14. 1998
Traducido por: Fedepalma

1. Director de Mercadeo, Educación y Promoción. KLCE. Kuala Lumpur, Malasia

Malasia, el productor mas grande de aceite de palma, actualmente alberga a más de 280 beneficiadores de fruta de palma de aceite o productores. Éstos produjeron más de 9 millones de toneladas de aceite de palma crudo en 1997, suministrando la materia prima necesaria para que las refinerías de aceite de palma produzcan los productos terminados que actualmente responden por casi una quinta parte del consumo de aceites y grasas del mundo. Sólo una parte insignificante de aceite de palma crudo se exporta.

PRACTICAS COMUNES DE VENTA

Actualmente, los métodos más comunes adoptados por los productores para vender el aceite de palma crudo a los refinadores incluyen los siguientes:

Venta por medio de Contratos a Largo Plazo

Muchos productores tienen contratos a largo plazo con sus compradores finales, o sea, los refinadores. Por lo general, los contratos se acuerdan por períodos que duran hasta un año. Estos contratos son renovables bajo varias condiciones.

El precio acordado normalmente es el precio promedio mensual, según lo publicado por la Autoridad de Registro y Licencias de Aceite de Palma (PORLA). Estos precios están basados en un promedio mensual de los precios promedios diarios, según lo reportado por el PORLA En la mayoría de los casos, los productores reciben una prima sobre el precio promedio del PORLA por acordar el suministro de aceite de palma crudo con base regular. A cambio, los compradores, o sea, los refinadores se aseguran de tener las materias primas necesarias para sus plantas de refinación.

Punto de Venta

Muchos productores prefieren vender "spot". Esto ocurre cuando el productor vende el aceite de palma crudo cuando quiera que él escoja; normalmente cuando hay provisiones disponibles para la venta o cuando los precios son atractivos. El método más común para determinar el precio es utilizar como referencia el mercado de futuros de aceite de palma crudo de la Bolsa de Productos Básicos de Kuala Lumpur (KLCE). De nuevo, el precio de venta normalmente incluye una prima sobre el precio de referencia.

A medida que el precio del aceite de palma se eleva, la cantidad de incertidumbre en el mercado aumenta.

Venta a través de Intermediarios

Los intermediarios dentro de la industria del aceite de palma incluyen tanto los comerciantes como los corredores de bolsa. Los comerciantes compran el aceite de palma crudo de los productores y esperan revender el aceite a un precio más alto. Por otro lado, los corredores de bolsa no compran el aceite antes de venderlo. Ellos simplemente actúan como intermediarios para cada transacción a cambio de unos honorarios de corretaje de RM2,00 por tonelada. Esencialmente, ellos intentan igualar a los compradores y vendedores a un precio acordado tanto por el comprador como por el vendedor. El precio determinado, por lo general, es el precio FOB cotizado en el mercado al contado.

EL MERCADO DE FUTUROS DEL ACEITE DE PALMA CRUDO: UN BENEFICIO PARA LOS PROTECTORES (HEDGERS)

Un mecanismo de protección para el aceite de palma crudo se puede encontrar en el KLCE. El mercado de futuros de aceite de palma crudo, establecido en 1980. ha estado sirviendo a la industria de aceite de palma muy eficazmente durante casi dos décadas. Las personas que se han beneficiado de su existencia son aquellas que han aprendido concienzudamente cómo utilizar este instrumento.

El mercado de futuros de aceite de palma crudo puede contar con asistir a los productores en varios casos, bajo ciertas circunstancias. A medida que el precio del aceite de palma se eleva, la cantidad de incertidumbre en el mercado aumenta. Por ejemplo, de acuerdo con algunas fuentes, muchos compradores sólo están dispuestos a comprar aceite de palma crudo para uso inmediato. Las ventas "forward", especialmente aquéllas que se prolongan por más de tres meses, se están diluyendo bajo las condiciones actuales del mercado. Esto se debe a precios muy altos, así como a una alta volatilidad de los precios como resultado de factores económicos, políticos y externos, siendo el más intenso el fenómeno de El Niño que causa estragos a los patrones climáticos mundiales.

PROTECCIÓN CONTRA UN MERCADO EN DESCENSO - UN EJEMPLO

El Productor A produce 2.000 toneladas de aceite de palma crudo al mes. El 19 de mayo de 1998, el contrato de futuros de aceite de palma crudo de agosto se negoció hasta un máximo de RM2.560 por tonelada. El Productor A decide vender su producción esperada para agosto de 1998 y quisiera lograr un precio de venta de RM2.550. Debido a susceptibilidades con tendencia a la baja, el Productor A no fue capaz de asegurar un comprador en el mercado con entrega inmediata.

Para protegerse contra un mercado en descenso, el Productor A decide vender en el mercado defuturos. Logra vender 80 lotes (1 lote = 25 toneladas) del contrato de futuros de aceite de palma crudo para agosto a RM2.545.

Como se sospechaba, los precios comienzan a descender y el 21 de mayo, los compradores comienzan a aparecer. El mercado de futuros de aceite de palma crudo se negoció a un mínimo de RM2.408. El Productor A fue capaz de asegurar compradores para su producción de agosto a un precio promedio de RM2.430 por tonelada. Al mismo tiempo, él desenvuelve su posición de futuros comprando 80 lotes del mismo contrato a un precio promedio de RM2.420.

Vender en el mercado de futuros ha permitido al Productor A aferrarse a su precio de venta preferido, aun bajo condiciones adversas de mercado, donde los compradores en el mercado con entrega inmediata están ausentes en anticipación de precios de compra más bajos. El Productor A ha sido capaz de utilizar el mercado de futuros de palma de aceite crudo para protegerse eficazmente contra los precios en descenso. Por medio del mercado de futuros, él ha podido "encerrar" su precio de venta preferido, precio mucho más alto que el que los compradores están dispuestos a pagar.

BOLSA DE FUTUROS PARA ENTREGAS INMEDIATAS

Una forma más efectiva en que el mercado de futuros se puede utilizar para facilitar el comercio, es mediante el uso del mecanismo de la Bolsas de Futuros para Entregas Inmediatas (EFP). en ocasiones conocido como Contra Actuales (AA). Este mecanismo puede satisfacer tanto las necesidades de protección contra pérdidas y comerciar en el negocio, como de establecer el precio.

En una transacción en efectivo, con mucha frecuencia el precio se acuerda en términos de la base; la diferencia entre el precio en efectivo y el precio de los futuros de un producto básico. En la industria del aceite de palma, los precios con entrega inmediata se cotizan con mucha frecuencia a una prima o descuento sobre un precio de referencia, en vez de un precio fijo por tonelada métrica. Para el mercado malayo, el precio de referencia normalmente es, o bien el promedio del PORLA o el precio de futuros del aceite de palma crudo. Los precios de futuros, a su vez, son determinados mediante un proceso abierto competitivo de subasta en el KLCE, y la información se divulga mundialmente con base en tiempo real por medio de una red de computadores.

Para el mercado malayo, el precio de referencia normalmente es, o bien el promedio del PORLA o el precio de futuros del aceite de palma crudo.

POR EJEMPLO:

i. El Refinador ABC tiene un contrato a largo plazo para comprar aceite de palma crudo con entrega inmediata, del Productor XYZ. La entrega se efectuaría una vez por mes y el precio del aceite de palma crudo se fija a una prima de RM25 sobre los precios de futuros del aceite de palma crudo en la KLCE.

ii. El 16 de marzo de 1998, el Productor XYZ encuentra que el precio es atractivo y decide encerrar su precio de venta para entrega en abril. Vende futuros de aceite de palma crudo a RM2.250 por tonelada.

iii. El 30 de marzo de 1998, el Refinador ABC decide proteger su compra de aceite de palma crudo mediante la compra de contratos de futuros de aceite de palma crudo. Si el precio del aceite de palma crudo se eleva, el Refinador ABC tendría que pagar más por el aceite de palma crudo con entrega inmediata, pero la posición de futuros igualmente resultará en una ganancia que puede negar los precios más altos. Esencialmente, el Refinador ABC puede "encerrar" su precio de compra de aceite de palma crudo. Él compra futuros de aceite de palma crudo a RM2.000 por tonelada.

iv. El 15 de abril de 1998, el Productor XYZ entrega el aceite de palma crudo y tanto el Productor XYZ como el Refinador ABC acuerdan también intercambiar y cerrar sus posiciones de futuros.

v. Sin importar el lugar donde el mercado se negocie, o sea, cualquiera que sea el precio al cual se transó la transacción, tanto el comprador como el vendedor han podido lograr sus objetivos.

vi. El Refinador ABC ha podido comprar aceite de palma crudo a RM2.000 más la prima de RM25 por tonelada, logrando su objetivo de precio.

vii. El Productor XYZ ha podido vender al precio que él quiere.

viii. Al Refinador ABC se le asegura que el aceite de palma crudo será entregado con base regular y al Productor XYZ se le asegura un comprador a su precio preferido.

Existen dos ventajas principales para el mecanismo de Bolsa de Futuros para Entrega Inmediata (EFP). En primer lugar, permite términos más flexibles para el contrato en efectivo, facilitando la firma de tales contratos entre el comprador y el vendedor. En segundo lugar, tanto el comprador como el vendedor están perfectamente protegidos contra pérdidas, o sea, sus precios preferidos de compra y de venta se pueden determinar mucho antes de la entrega. Con seguridad esto puede ayudar a perfeccionar sus respectivas operaciones, resultando en el aumento al máximo de la capacidad y por lo tanto, recogiendo los beneficios de economías de escala.

Una transacción en la Bolsa de Futuros para Entrega Inmediata involucra dos partes que acuerdan cambiar posiciones de futuros y entregas inmediatas, o acuerdan establecer posiciones opuestas entre ellas, tanto en el mercado de futuros como en el de entrega inmediata. Este mecanismo ofrece muchas ventajas a los productores básicos del sector. Él le permite a un "Hedger" en el mercado de futuros tanto protección como un proceso de entrega más flexible por fuera de las especificaciones del contrato. Por ejemplo, el contrato de futuros de aceite de palma crudo especifica entrega en instalaciones aprobadas de tanques en el puerto situados en Butterworth/Prai, Puerto Klang y Pasir Gudang. Para muchos "Hedgers", estos puntos de entrega pueden ser menos que óptimos.

Un programa prudente de protección contra pérdidas ... será exitoso para reducir al mínimo el riesgo por cambios de precios y, a cambio, asegurará ganancias saludables.

Además, el EFP también permite para una entrega más eficiente en ciertos casos al permitir a las partes escoger socios de entrega. Siempre que tanto el comprador como el vendedor tengan posiciones establecidas en el mercado de futuros, se puede llevar a cabo un negocio EFP asegurando una protección perfecta contra fluctuación del precio y la entrega del aceite del vendedor al comprador. Tanto el comprador como el vendedor pueden establecer sus precios preferidos de compra y de venta respectivos. Se asegura una protección perfecta porque una transacción EFP se lleva a cabo fuera de la cancha y el precio de transacción simplemente se reporta a la Bolsa y al Banco de Liquidación. Y lo más importante es que el mecanismo EFP facilita el comercio de productos básicos. Los negocios y los contratos no se pueden firmar si no hay acuerdo en cuanto al precio entre los compradores y los vendedores. El mecanismo de EFP permite tanto al comprador como al vendedor fijar sus precios respectivos de compra y de venta, eliminando un obstáculo principal para cualquier acuerdo.

MANEJO DEL RIESGO DE PRECIO

Aunque la protección contra pérdidas no puede eliminar todos los riesgos que resultan de cambios en el precio, sí limita el riesgo al de un cambio en la base. Las fluctuaciones en la base son mucho menos volátiles y más predecibles que fluctuaciones en los precios en efectivo o de futuros. Adicionalmente, la protección contra pérdidas no puede ser, o no tiene intención de ser un método infalible para acumular ganancias adicionales. Sin embargo, en equilibrio, un programa prudente de protección contra pérdidas, ensamblado e implementado con base consistente, será exitoso para reducir al mínimo el riesgo por cambios de precios y, a cambio, asegurará ganancias saludables.

Por otro lado, los mercados de futuros, cuando se aplican con propósitos de protección, posiblemente no sean la panacea para el manejo del riesgo de precios.

Sin embargo, siguen siendo una herramienta eficaz y efectiva para las necesidades de protección de la industria, ofreciendo muchos beneficios para el usuario. Estos beneficios incluyen economia en los costos, transparencia de precios, liquidez, flexibilidad, anonimato, aumento en la capacidad de negocios, aumento en el mérito de crédito, protección y rendimiento financiero garantizado. Sobre todo, ayuda a aumentar las oportunidades comerciales, porque un acuerdo sobre el precio de la transacción se vuelve secundario, ya que tanto el comprador como el vendedor pueden determinar sus propios precios.