

Riesgos e incertidumbres en el mercado mundial de los aceites de palma, palmiste y coco*

Risks and uncertainties in the palm, kernel and coconut world market

Tancrede Volturiez ¹

RESUMEN

La oferta de cultivos oleaginosos perennes, como la palma de aceite y el cocotero, afrontan dos problemas principales que los cultivos oleaginosos anuales afrontan en menor extensión. Primero, la dificultad para incrementar la productividad debido a las restricciones técnicas de la cosecha mecanizada y segundo, la vulnerabilidad a los precios mundiales debido a una gran rigidez en el corto plazo, hacen conjuntamente muy arriesgada la producción de los cultivos perennes. La historia muestra, sin embargo, que la oferta de aceites vegetales, como el aceite de coco y más recientemente el aceite de palma, ha conseguido un éxito fabuloso en países como Filipinas, Malasia e Indonesia. Haciendo énfasis especialmente en el aceite de palma, el autor intenta en este artículo describir y analizar la naturaleza del riesgo que prevalece en la producción de cultivos perennes así como algunas de las estrategias más exitosas que se han diseñado e implementado hasta el momento, para atenuar ese riesgo. Al subrayar el papel del Estado en el manejo del riesgo, el artículo concluye con las posibles lecciones que en el futuro se podrían aplicar en África, donde los estados son mucho más débiles de lo que han sido en el Sureste Asiático y en el momento en que el nuevo acuerdo de Lomé se acopla mejor con las normas de la Organización Mundial del Comercio, WTO.

SUMMARY

The supply of perennial oilseed crops, like palm, palm kernel and coconut, faces two major constraints that ordinary annual oilseed crops face in a much lower extent. The difficulty to reap off productivity gains because of the technical constraints attached to mechanising harvesting, firstly, and secondly, the exposure to world prices because of strong short term rigidity make altogether perennial crops production very risky. History proves however that supplying vegetable oils like coconut oil and more recently palm oil has encountered a paramount success in countries like Philippines, Malaysia or Indonesia. Focusing especially on the palm oil market, we try in this paper to describe and analyse the nature of the risk prevailing in perennial crops production as well as some successful strategies designed and implemented so far to mitigate such risk. Highlighting the role of the state in risk coping, the paper concludes on the possible lessons that could be learnt for Africa in the future with a state much weaker than it used to be in South East Asia and new Lomé Partnership more in line with WTO rules.

Palabras claves: Cultivos perennes, Mercados, Aceites vegetales, Riesgo, Convención de Lomé, Aceite de palma, Acuerdos comerciales.

* Tomado de OCL vol.7 no. 2.
Cirad Amis Ecopol, 45 bis, avenue de la Belle-Gabrielle, 94736 Nogent-sur-Marne. France. tancrede.volturiez@cirad.fr

En este artículo se trata de destacar las grandes características del mercado mundial de los aceites vegetales, con la intención inicial de medir la contribución de las oleaginosas perennes y su evolución en la producción y el comercio mundial de los aceites y luego comprender la índole específica de los riesgos inherentes de estos cultivos.

Partiendo de los datos históricos que abarcan casi la totalidad del siglo, se verá que la situación actual es una situación de incertidumbre. Después de un ciclo de veinte años de crecimiento, la participación de las oleaginosas perennes en los intercambios comerciales se estanca, en tanto que los dos riesgos fundamentales no encuentran ninguna solución satisfactoria. Dichos riesgos son: la vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios mundiales (nadie arranca sus árboles cada vez que bajan los precios) y la rigidez de la productividad laboral (no se ha podido mecanizar en forma satisfactoria la cosecha del fruto). La primera parte del artículo investiga estos temas.

En una segunda fase se expondrá un ejemplo exitoso de cobertura del riesgo en el caso del aceite de palma: se trata del ejemplo malasio que comprobará que las estrategias nacionales de gestión del riesgo pueden ser eficaces, si no indispensables y complementarias, del desempeño de las iniciativas privadas.

¿En qué va África y cuál es la envergadura de los riesgos y de las dificultades que deben superar los cultivos oleaginosos perennes? Éstas son las dos preguntas que se planteará en la tercera parte y cuyas respuestas llevarán a tratar sobre la Convención de Lomé y de sus efectos sobre la producción y el comercio de las oleaginosas en el continente africano.

En las conclusiones se destacará, a la luz de los elementos analizados en las tres partes del artículo, la oportunidad que tiene África de aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS

Un sector estratégico, fomentado inicialmente por el Estado

La reconstitución de la evolución, durante casi un siglo, de los intercambios mundiales de aceites y semillas oleaginosas, medidos en equivalente-aceite (oleaginosas en equivalente-aceite + aceite) a partir de diversas publicaciones¹ (11 A 1909 a 1939; Bulletin de Matieres Grasses 1917-1946; Oléagineux 1947-1994; Oil World 1958-200), muestra claramente tres "booms" (bonanzas) sucesivos, los cuales impulsaron en los últimos cincuenta años, en su orden, el aceite de soya a partir de los últimos años de la década de 1950, el aceite de palma a partir de finales de los años 1960 y los aceites de colza y girasol a partir de finales de los años 1970 en un sendero de crecimiento mucho más rápido de lo que el mundo de los aceites y grasas había conocido hasta el momento.

Hoy en día, la soya representa el 35% de los intercambios de semillas oleaginosas y de aceites, contra el 31 % del aceite de palma y el 20% de la colza y el girasol sumados. Si en vez de considerar los aceites y las oleaginosas convertidos en equivalentes-aceites comercializados en el mundo, se consideran sólo los aceites, la jerarquía cambia un poco, dándole el primer lugar al aceite de palma (43% del comercio mundial), adelante del aceite de soya (24%), del aceite de girasol (11%); y finalmente el coco y colza (6,5%), el maní (1 %) y algodón, lino, ricino, ajonjolí (< 1 %). Es preciso recordar que estos tres grupos de semillas oleaginosas y aceites, líderes actualmente del mercado de aceites vegetales, son plantas cuyas producción y exportación contaron inicialmente con un estímulo voluntario del Estado; todavía se puede observar la manifestación de este estímulo bajo la forma, por ejemplo, del precio-piso garantizado {marketing loan norteamericano), de exenciones en los impuestos de exportación o también de exoneraciones fiscales (caso del

¹ Gracias a los Anuarios del Instituto Internacional de Agricultura (IIA, ex RAO), a varios números del *Bulletin des Matieres Grasses* y de la revista *Oléagineux*, consultados en las bibliotecas del CIRAD en Nogent y Montpellier, hemos logrado crear unas series anuales por productos principales hasta 1959, fecha en la cual Oil World inició su publicación y empezó a completar las series.

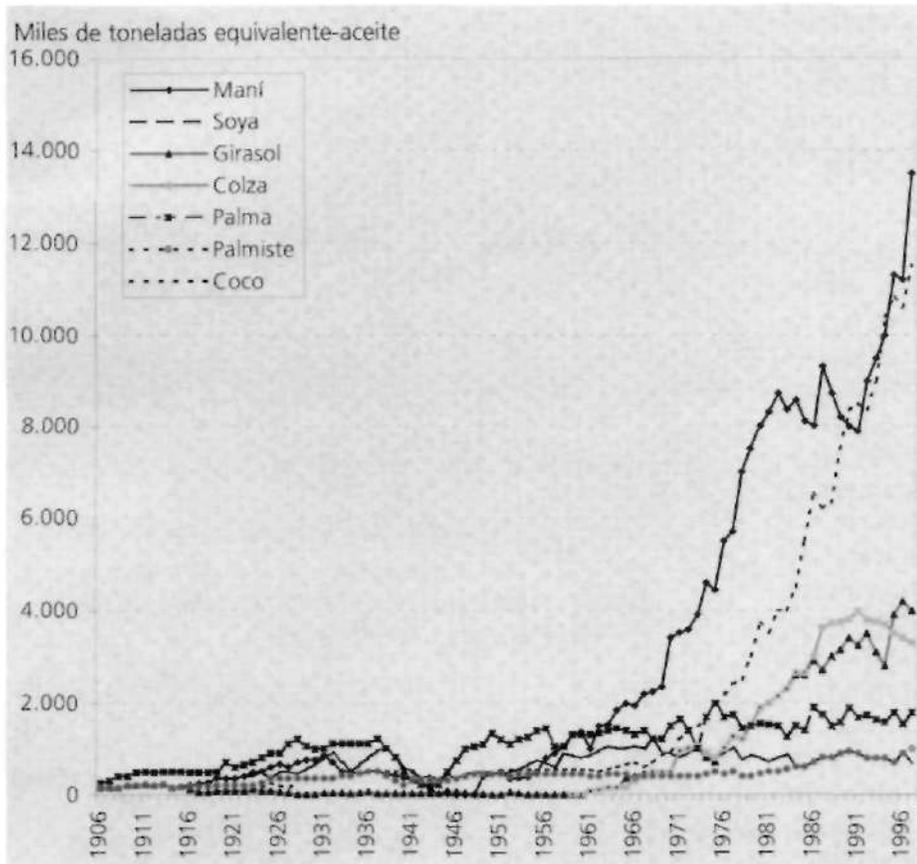


Figura 1. Comercio mundial de aceites y semillas oleaginosas. 1906-1996.

sector de la lipoquímica en Malasia). Igualmente los esfuerzos públicos de promoción y desarrollo de la soya (Estados Unidos desde los años 1930, Brasil y Argentina en los años 1980), de la colza y del girasol (Comunidad Europea en los años 1960 y 1970) y del aceite de palma (Malasia a partir de los años 1960, Indonesia a finales de los 1970). La Figura 1 muestra el crecimiento exponencial del comercio de estos tres grupos de aceites desde 1906. Se observa el estancamiento de las exportaciones de coco que no logran alcanzar, en la jerarquía de los aceites, su nivel anterior a la guerra, como lo muestra la Figura 2.

Dos ciclos de los cultivos perennes y tropicales en los intercambios mundiales

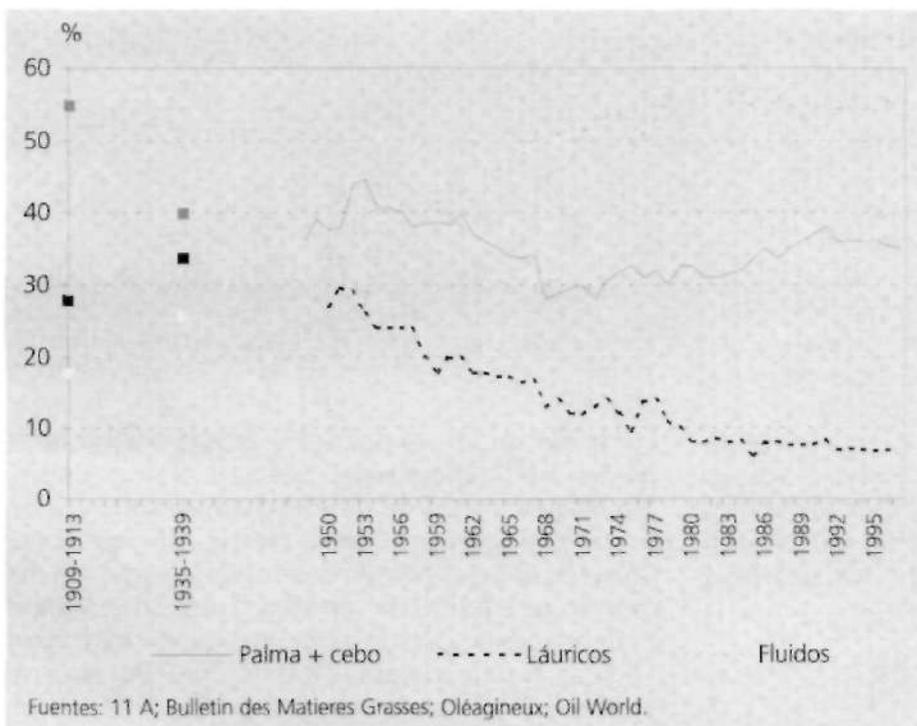


Figura 2. Distribución de los tres grupos de aceites y grasas en el comercio mundial de aceites y semillas oleaginosas (en equivalente-aceite).

Al agregar nuestros datos brutos, se puede observar el comportamiento de la participación de las oleaginosas tropicales y perennes (palma de aceite, palmiste, cocotero) en el comercio mundial a lo largo del último siglo. Así es como la Figura 3 muestra que entre 1909 y 1950 se presentó un ciclo de crecimiento durante el cual la participación en el mercado de las oleaginosas perennes y tropicales subió de 27 a 60%; luego hubo otro ciclo largo de disminución que llevó dicha participación a tan sólo 25% en 1970. Este ciclo refleja, en primer lugar, los efectos de las políticas norteamericanas de autosuficiencia y el dominio de la soya que se vertió en el mercado

mundial, bien sea como producto comercial o como ayuda alimenticia. Corresponde también al tiempo que necesitaron las plantaciones malasias para madurar en el momento en que iniciaban su proceso de expansión.

En los años 1990 se termina el segundo ciclo. Con un 38%, la participación de los cultivos perennes tropicales es similar a la que tenían entre las dos guerras sin lograr superarla debido a que, entre tanto, Europa se lanzó también en la carrera de la producción, incrementando la colza y el girasol, con miras a reducir su déficit comercial en materias grasas. Siendo cultivos de exportación, los cultivos perennes tienen una participación mayor en el comercio mundial que en la producción mundial, como se observa en la Figura 4: el ciclo posguerra se destaca claramente, pero culmina en los años 1990 en un nivel inferior al que se observa en el caso de los intercambios (27% contra 38%). Una estabilización, tanto en la producción como en la comercialización, caracteriza la situación de los años 1990.

¿Cómo se va a iniciar el siguiente ciclo? ¿Con una fase ascendente o descendente? Es una pregunta a la cual las últimas estadísticas sugerirían una respuesta orientada hacia la baja, debido principalmente a la desaceleración del crecimiento de las exportaciones indonesias de aceite de palma que se espera después de 2001. Dicha desaceleración es el fruto de las palmas "no sembradas" después de la destitución de Suharto, debido a la incertidumbre política y al alza de las tasas de interés a niveles sin precedentes, por lo que se congelaron las inversiones. La prolongada indecisión de los inversionistas subraya el riesgo inherente a la siembra de oleaginosas perennes, con mayor razón si las mejores tierras ya han sido cultivadas, en consecuencia de las grandes exigencias de capital que requiere.

Polarización de la demanda

La demanda de materias grasas en el mundo es sumamente errática y desigual, ya que el

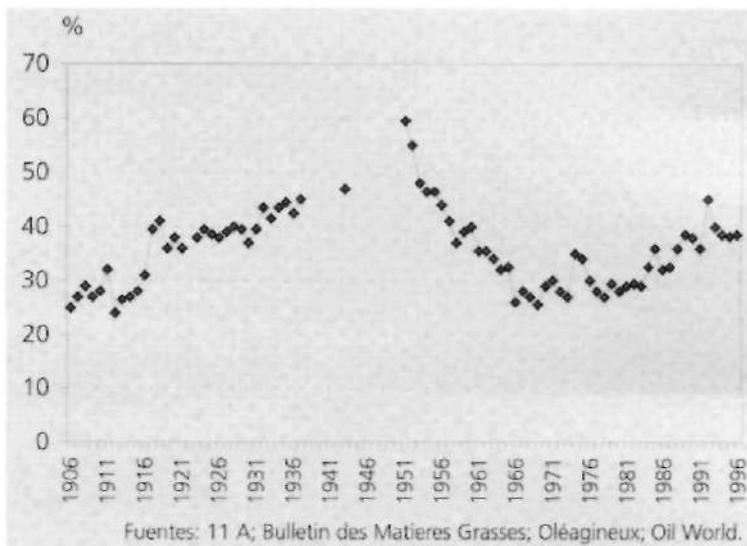


Figura 3. Participación de las oleaginosas tropicales perennes (palma de aceite, palmiste, coco) en el comercio mundial de aceites y semillas oleaginosas (equivalente-aceite).

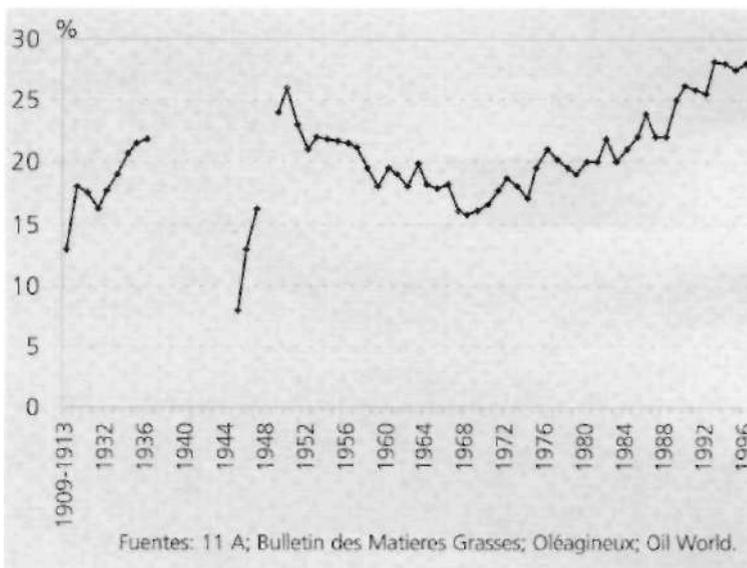


Figura 4. Participación de las oleaginosas tropicales perennes (palma de aceite, palmiste, coco) en la producción mundial de aceites vegetales.

consumo anual de aceites y grasas oscila entre menos de 7 kilogramos per cápita en Sudán y Zimbabwe y más de 40 kilogramos en la Unión Europea y Estados Unidos. Existen, sin embargo, unas tendencias comunes a todas la regiones del mundo que consisten en una transición alimenticia progresiva de un consumo fuerte de trigo y féculas hacia un mayor consumo de carnes, azúcar y materias grasas (Voituriez 1999). El incremento del ingreso y la urbanización, que introducen cambios en los hábitos alimenticios,

son los factores determinantes mejor observados y medidos para explicar la llamada transición del "grano" a la "grasa". Es así como el enorme crecimiento del mercado que muestra la Figura 1 concuerda con el importante incremento en el consumo de aceites y grasas per cápita como consecuencia del cambio en las dietas alimenticias que ocurrió en los años 1930 y sobre todo después de la guerra en Europa, y en los años 1970 y 1980 en Asia, especialmente en China e India.

El surgimiento de nuevas regiones asiáticas, tanto consumidoras y como importadoras, se inicia en 1971; será acentuado, en el caso del aceite de palma, por la política malasia de estímulo a las exportaciones de productos refinados, los cuales se beneficiarán de exenciones fiscales a partir de 1976: como Europa protege sus propias refinerías mediante unos aranceles discriminatorios que gravan las importaciones de aceite procesado (el triple de los aranceles sobre aceites brutos), son entonces Pakistán, India y China los países que compran estos aceites listos para su uso en la cocina.

En la actualidad, cerca del 50% del aceite de palma del mundo se consume en Asia, a cambio de menos de 12% en Europa. En las importaciones se observan resultados similares: las asiáticas, que representaban menos del 20% de las importaciones mundiales hasta 1972-73, han oscilado desde entonces entre 40% y 60%. A la inversa, las importaciones europeas que representaban más del 60% antes de 1972-73, se sitúan por debajo del 20% desde principios de los años 1980. Hay que anotar, sin embargo, que pese a este retroceso relativo, medido en participaciones en el mercado, la Unión Europea sigue siendo el primer importador de oleaginosas, el primer importador de aceites y grasas, y el segundo triturador. Lo que hace sencillamente, es diversificar sus productos de importación.

Aspecto complementario de los cultivos perennes y anuales en el ajuste de la oferta a la demanda

El mercado de las oleaginosas presenta una característica única de agrupar en un mismo espacio de intercambios comerciales cultivos anuales y cultivos perennes. Esta característica le da unas

propiedades dinámicas específicas. A la tendencia de largo plazo y previsible de la producción perenne (donde existen estadísticas fidedignas, no es difícil, en un país determinado, calcular las futuras producciones de aceite de palma, por ejemplo, a partir de los datos sobre el estado de los cultivos y la extensión de las plantaciones), se ajustan las producciones anuales de los dos hemisferios. La primera tiene muy poca reacción a los cambios en los precios a corto plazo; las otras son mucho más sensibles. De modo que, como ha sido el caso desde el predominio del aceite de palma en el mercado a partir de mediados de los años 1980, los cultivos perennes garantizan, independientemente de los precios, el suministro de cierto volumen de aceite, el cual será acrecentado por el aporte de los cultivos anuales, en proporciones que sí dependen mucho de los precios. Se produce entonces una especie de auto-regulación del mercado, basada en la complementariedad de los cultivos anuales y perennes, que permite, aparentemente, evitar tanto las penurias duraderas -cuando los precios suben se siembran rápidamente las oleaginosas anuales- como largos períodos de excedentes, ya que, a la inversa, cuando los precios bajan las oleaginosas anuales se vuelven menos atractivas y sus áreas cultivadas se reducen.

Sin embargo, la realidad no es del todo fiel a este esquema de ajuste. De hecho, desde hace dos años, pese al crecimiento previsible de las exportaciones indonesias y malasias, producto en especial de la llegada al mercado de las palmas jóvenes que se sembraron a gran escala en Indonesia al final de la era Suharto, la soya norteamericana que es muy abundante mantiene una presión permanente sobre el precio de los aceites. El equilibrio que debería tener el mercado entre, por un lado, el aceite de palma suministrado por unas plantaciones perennes que se manejan con una perspectiva a largo plazo, y por otro lado, los aceites de las regiones templadas, como los de soya, girasol y colza, suministrados por los cultivos anuales, en realidad es demasiado inestable. Y el ajuste de la oferta a la demanda es imperfecto.

Con una tendencia prolongada a la baja, los precios apuntan hacia una perspectiva de

excedentes. Se debería restringir la oferta más elástica que es la de los cultivos anuales. Pero al contrario, está creciendo por razones independientes de los precios y directamente relacionadas con el sistema de los *marketing loans*, los cuales les garantiza a los agricultores norteamericanos una rentabilidad en la producción de oleaginosas al menos mejor que la de otros productos como el trigo o el maíz. Así que el riesgo íntimamente ligado a los precios y a su volatilidad no parece ser atenuado en el mercado de los aceites por las características específicas que deberían ayudar en este sentido.

¿Cómo se puede superar en adelante el riesgo que representan, por un lado la inmovilización durante muchos años de una alta inversión que no implica necesariamente un progreso en la productividad laboral; y por otro lado, fuertes oscilaciones en los beneficios inducidas por las fluctuaciones en los precios mundiales? La perspectiva de un incremento sostenido de la demanda debido al efecto mecánico del aumento en el ingreso per cápita combinado con el crecimiento demográfico, debería estimular las inversiones en el sector de las oleaginosas. Como ya se ha anotado, la estabilización alcanzada por las oleaginosas perennes, desde hace casi diez años, muestra burdamente que el riesgo que se percibe en este sector es mayor que en el sector de las oleaginosas anuales. Sin embargo, dicho riesgo puede ser reducido mediante una intervención pública orientada a una meta determinada. La exitosa estrategia de la cobertura del riesgo que se ha aplicado en Malasia en los últimos treinta años da un excelente ejemplo de repartición de las responsabilidades entre el sector público y el sector privado, de quien se hace cargo del "riesgo perenne" al que se ha hecho referencia. Más adelante se verá si se puede imitar en otras regiones.

COBERTURA DEL RIESGO: EL EJEMPLO MALASIO

Frente a un cultivo de exportación perenne, expuesto a una fuerte presión externa que implican

las variaciones de los precios mundiales y a una presión interna igualmente intensa que es la productividad laboral (no se ha podido mecanizar de manera satisfactoria la cosecha del fruto), la estrategia del estado malasio muestra un ejemplo inigualado de conquista de los mercados internacionales y de cobertura del riesgo precio. Es preciso recordar que Malasia es el primer exportador mundial de aceite de palma, con el 65% del mercado mundial en el momento. Tres puntos constituyen su estrategia:

- Privilegiar las actividades intensivas en capital, las que permiten aumentar los progresos en productividad (son las actividades de transformación).
- Favorecer la diversificación de las exportaciones que abarcan varios sectores productivos y, dentro de cada sector, varios productos.
- Crear un mercado a largo plazo del aceite de palma crudo (Kuala Lumpur Commodity Exchange o KLCE) con miras a ofrecer a los productores, a los procesadores y a los exportadores locales una herramienta de manejo del riesgo precio y un ambiente propicio a las inversiones.

En esta forma, después de que la exportación de aceite de palma crudo procedente de las plantaciones del Estado Federal (plantaciones del Felda) empezó a reforzar el sector privado establecido desde 1918, la industria de la primera fase de transformación como las refinerías, se ve estimulada a principios de los años 1970 por inversiones directas y por la disminución de los impuestos a la exportación.

En una tercera etapa más reciente, la industria de transformación avanzada como la lipoquímica, que tiene un gran valor agregado, se ve favorecida por el Estado Federal gracias *ajoint-ventures*, (asociaciones de riesgo compartido), a un régimen fiscal preferencial llamado "pionero" y a la reducción o la supresión de los impuestos a las exportaciones. Al conjugar la inversión directa en las plantaciones, la inversión asociada

3 Durante los últimos diez años, los volúmenes exportados por Malasia en el sector de la lipoquímica se han multiplicado por 5, y las ganancias por 10. Un cálculo que se fundamenta en los datos de los años 1995 y 1996 muestra que la riqueza creada por las actividades de la lipoquímica a partir de un millón de toneladas de aceite de palma es igual a la que genera la venta de 8 millones de toneladas de aceite de palma refinado.

con el sector privado en las refinerías, el incentivo fiscal al desarrollo de la lipoquímica gracias a capitales privados y extranjeros, y la importación de mano de obra calificada, la estrategia del Estado Federal malasio que abarca un periodo de veinte años, ha logrado que la península imponga el cultivo de la palma de aceite como un cultivo de manejo del riesgo *per se*, y lo sume al caucho y a la producción de estaño. Luego ha llevado a la disminución de los riesgos en el sector gracias a la diversificación y a la multiplicación de los productos de exportación derivados del aceite de palma (aceite refinado, fracciones líquidas y sólidas, ácidos grasos, tensoactivos), así como a la creación a principios de los años 80, de un mercado a término del aceite de palma crudo en Kuala Lumpur (Fig. 5).

Indonesia conoce a su vez una evolución similar aunque un poco desfasada. Más cercana de la situación africana si se considera su importante demanda interna de aceite de palma (aproximadamente el 50% de los volúmenes producidos es consumido localmente), ha impulsado las inversiones productivas en las plantaciones y protegido su industria de transformación gracias a un sistema de compras con precios garantizados. Pero la similitud no llega sino hasta ahí, pues Indonesia nunca ha intentado desarrollar un sector con muy alto valor agregado por temor a que una parte demasiado importante de su producción se desviara del consumo nacional, el

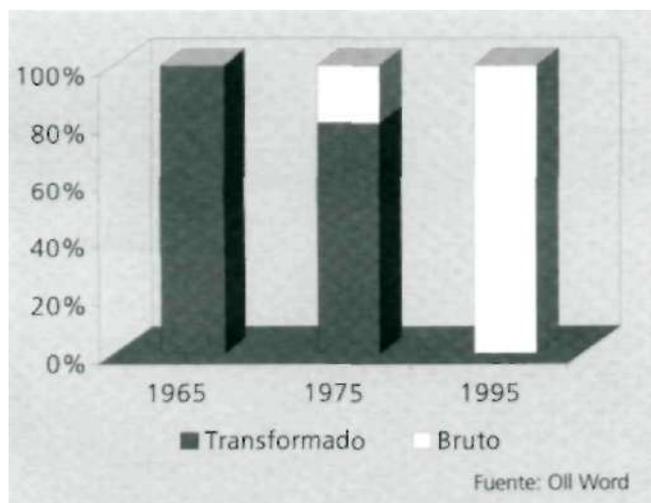


Figura 5. Exportaciones malasias de aceite de palma crudo y de aceite de palma procesado (% de las exportaciones totales).

cual considera prioritario, hacia las exportaciones. Como transición con el párrafo siguiente, se concluye que el éxito de la estrategia en tres etapas que se acaba de describir hubiera sido limitado en condiciones distintas de suelos y de clima, cuando son condiciones "ideales" en la península malasia y en Sumatra.

RIESGOS Y DIFICULTADES EN ÁFRICA

Con condiciones de suelos y de clima un poco menos favorables (AFD/CIRAD, 1995), ¿Cuáles son los riesgos específicos de África en las inversiones en las plantaciones de palma de aceite? ¿Cómo cubrirlos? Para contestar estas preguntas se puede plantear otra, como por ejemplo, cuestionar hasta qué punto se puede reproducir la estrategia malasia. En vista de los márgenes de maniobra que los programas de ajuste estructural han dejado a los gobiernos africanos para recaudar y gastar los dineros públicos, una respuesta fría y escueta consistiría en enumerar las debilidades del continente: ausencia de un mercado a término, falta de compromiso del Estado, deficiencias en las infraestructuras de transporte y, por lo tanto, desestímulo para el montaje de plantas de beneficio. Le corresponde al sector privado asumir solo los riesgos sin que todos sean siquiera intercambiables en el mercado -caso del riesgo precio que obliga a cerrar contratos menos transparentes en forma amigable-, lo cual justifica la relativa frialdad de los inversionistas privados y el estancamiento de las áreas sembradas en cultivos perennes.

Otra respuesta consistiría en que África busque objetivos distintos de los mercados internacionales y, de ende, desarrolle estrategias para cubrir los riesgos diferentes a las de Malasia, en la medida en que el objetivo de éstas era precisamente la conquista de los mercados exteriores. El deplorable estado de las infraestructuras de transporte parece ser un elemento fundamental en las dos estrategias, ya que de hecho actúa como una barrera que se opone a los intercambios. Al no dejar que los productos importados lleguen sin mayor costo a las ciudades aisladas y alejadas del mar, favorece a los agricultores locales, cuando los hay. A la inversa, al encarecer el precio de exportación de los aceites procedentes del inte-

rior del país, castiga a los productores nacionales y las exportaciones extracontinentales. Sin embargo, justificar la segunda estrategia, que busca conquistar el mercado continental, tan sólo por las deficiencias de las infraestructuras de transporte parece insuficiente y revelaría prácticamente un cínico desinterés. Se enumerarán los distintos puntos que podrían estar a favor de una u otra estrategia, pero es evidente que no se excluyen, en ningún momento, la una de la otra.

África en retirada

Algunos indicadores ilustran el retroceso del continente africano en el comercio mundial de aceites y grasas. Se dará mayor importancia al aceite de palma, debido a su predominio en el mercado internacional y a su origen africano. De menos de 1% a principios de los años 1960, las exportaciones malasias e indonesias representan actualmente alrededor de 80% de las exportaciones mundiales. De modo que la participación de las exportaciones africanas ha caído de 99% a principios de los años 1960 a menos de 10% en la actualidad (Fig. 6).

Por otro lado, el promedio mundial de rendimiento de aceite de palma ha llegado a 3,33 toneladas de aceite por hectárea en 1999. La productividad de las plantaciones malasias se incrementó en un 20% en 1999, para alcanzar un promedio de 3,88 toneladas por hectárea; esto no se había visto desde las excepcionales 4,05 toneladas por hectárea que se lograron en 1982, después de introducir el gorgojo polinizador (*Elaeidobius kamerunicus*) en las plantaciones de la península (pero la reacción de los árboles al año siguiente fue

terrible, con una caída del 20%). Para el año 2000 se espera un promedio de rendimiento en Malasia de 3,6 toneladas por hectárea aproximadamente, es decir 6,4% menos que el año anterior, pero todavía por encima del promedio de los cinco años 1993-1997. En Indonesia, los rendimientos se situaban alrededor de 3,2 toneladas por hectárea en 1999. En cambio se calculan solamente en 2 toneladas, en promedio, en Costa de Marfil y Nigeria.

Adicionalmente, como la mano de obra en Indonesia y Malasia tiene un costo muy competitivo, le resta toda posibilidad a los países africanos de tratar de compensar su mediocre productividad por unos costos inferiores para enfrentarse a nivel internacional con los países del Sureste Asiático, aunque lo que arrojan los promedios a veces tiene variaciones en las situaciones particulares.

Ausencia de mercado de cobertura al riesgo precio

No existe en África ningún mercado a término de aceites vegetales, de modo que los contratos

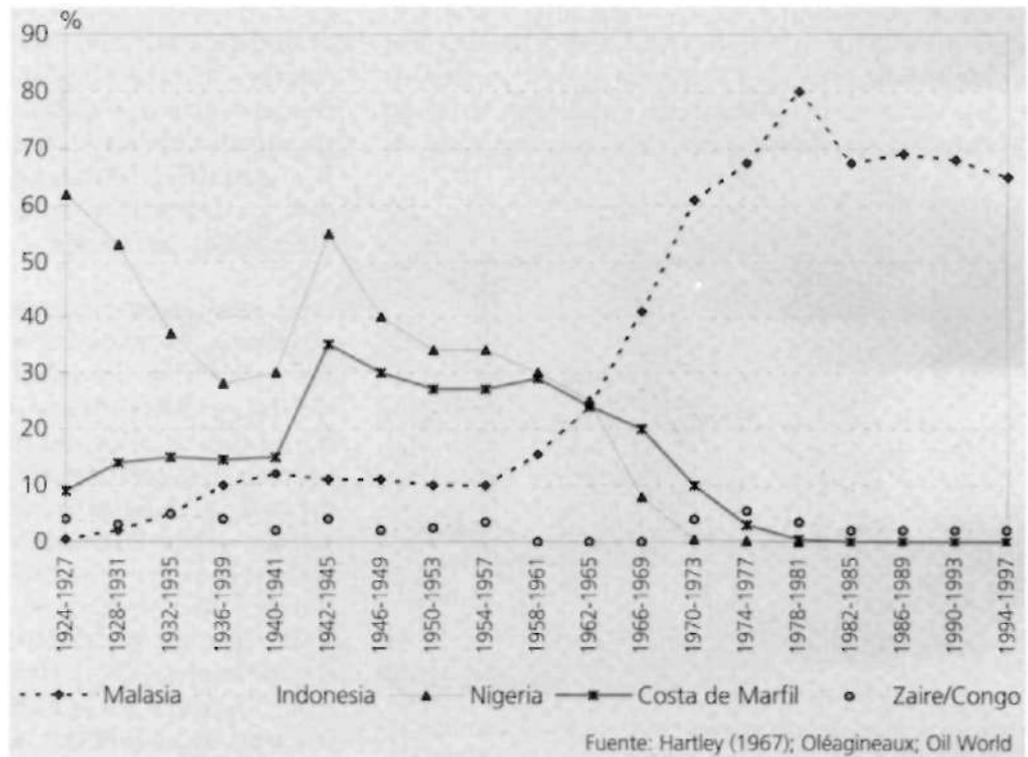


Figura 6. Participación en las exportaciones de aceite de palma, 1924-1997.

se hacen de común acuerdo en cada caso. El negociante es quien asume principalmente el riesgo de contrapartida que presentan estos contratos (ninguna cámara de compensación garantiza la fiabilidad del proveedor). Existe entonces una contradicción entre, por un lado, las estrategias que conciben los negociantes para reducir el riesgo de contrapartida y, por otro lado, la aparición de pequeñas plantaciones llamadas "pueblerinas" ("villageoises") con pocas hectáreas; esto va en contra de la debida firma de los contratos, ya que estas pequeñas plantaciones cumplen escasamente con los requisitos de volumen y de estabilidad en la calidad de los productos para la exportación.

Ciudades costeras y orientales abastecidas por Asia

Las estadísticas sobre la penetración de los aceites de palma asiáticos en el mercado africano muestran que en 1999 un gran número de países costeros, así como los países orientales y los del Magreb, prefieren el abastecimiento regular y seguro que garantizan Malasia e Indonesia al que propone el resto de África (Fig. 7). La misma situación se presenta para muchos otros produc-

tos: arroz, cebolla y cereales. Así que países como Kenya o Sudáfrica, en una década se han convertido en importadores de aceite de palma significativos a nivel mundial.

La envergadura y la rapidez de tal evolución se explica por los precios atractivos que ofrecen los exportadores asiáticos comparativamente con los de los aceites de soya o de girasol, por la diversidad de su oferta (aceite crudo o refinado), por la calidad de sus productos y por su agresividad comercial permanente, entre otros factores. Otra razón por la cual muchos países africanos prefieren los aceites asiáticos es el alto costo del transporte de los aceites africanos para llevarlos hasta los mercados de consumo comparativamente con los aceites asiáticos que salen del puerto de Klang, Singapur o Medan en unas rutas marítimas sumamente competitivas. A todo eso se suman los irreversibles hábitos de consumo urbano que le da su preferencia al aceite de fritura refinado, inodoro e incoloro, especialmente en el Magreb y los países de África oriental y austral; de modo que al aceite de palma crudo africano, de color rojo, no le queda mucha oportunidad de rivalizar en la confección de sus platos favoritos.

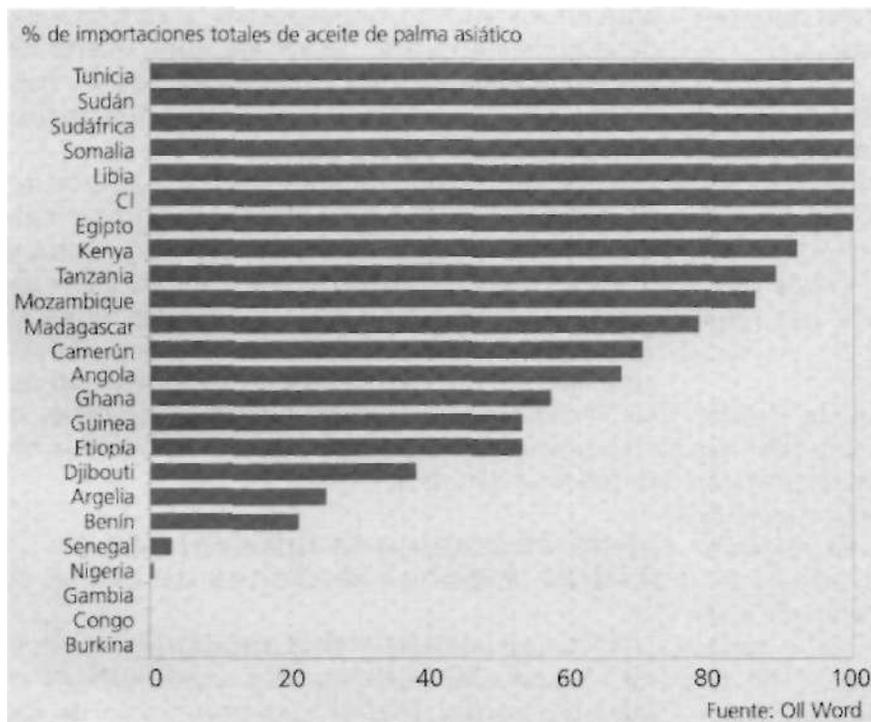


Figura 7. Importaciones africanas de aceite de palma asiático. 1999.

Convención de Lomé y anuncio de la terminación de las preferencias comerciales

Al abrir el mercado europeo, sin cobrar ningún arancel a los productos no procesados procedentes de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) (Tabla 1), además de suministrar herramientas financieras para manejar la inestabilidad de los ingresos de exportación (Stabex), la Convención de Lomé en sí se convirtió en un dispositivo antirriesgo. Las negociaciones entre la Unión Europea y los países ACP concluyeron oficialmente el 3 de febrero de 2000, pocos días antes del vencimiento de la 4a Convención de Lomé el 29 de febrero de 2000 y de la iniciación

Tabla 1. Aranceles a las importaciones en la Unión Europea al 31-12-99 (%).

Acelite	Crudo NA	Crudo Alimentario	Otros NA	Otros Alimentarios
Soya	3,2	6,4	5,1	9,6
Maní	Excepción	6,4	5,1	9,6
Palma	Excepción	3,8	5,1	9
Girasol	3,2	6,4	5,1	9,6
Algodón	3,2	6,4	5,1	9,6
Coco	2,5	6,4	5,1	9,6
Palmiste	3,2	6,4	5,1	9,6

Fuente: Periódico Oficial de las Comunidades Europeas L278, 28 octubre 1999.

NA = no alimenticio.

de un nuevo acuerdo. Se espera que la nueva convención -o acuerdo de asociados ("partenariat"), ya que no se ha acordado todavía su nombre definitivo- sea firmada el 31 de mayo en las Islas Fidji por los 15 países de la Unión Europea y sus 71 socios ACP. Los países ACP consiguieron la prórroga durante un período preparatorio de ocho años del régimen de preferencias comerciales no recíprocas, del cual se han beneficiado hasta el momento. Tal "victoria" de los países ACP se parece entonces a un "indulto" otorgado por la Unión Europea, toda vez que se entiende que a más largo plazo, la desaparición del régimen de preferencias -que ha sido el pilar de los acuerdos de Lomé- ya es un hecho.

Efectivamente, después del período de ocho años durante el cual seguirán rigiendo las preferencias comerciales no recíprocas, habrá una fase de transición de 12 años, durante los cuales se irán desarrollando paulatinamente Acuerdos de Asociación Económica (APER) entre Europa y los países ACP agrupados en distintos bloques regionales.

Gracias al nuevo acuerdo comercial, la Unión Europea aspira oficialmente a promover la integración regional, a favorecer la inversión y a mejorar la competitividad de las economías ACP. En esta forma conserva con éstas una relación económica y comercial privilegiada, al tiempo que evita, ésta es la novedad, ubicarse en una situación delicada frente a la OMC. Así y todo no se le escapa a nadie que, en vista de la franquicia de aranceles en el mercado europeo sobre casi todos los productos de exportación

ACP, el objetivo principal del nuevo acuerdo comercial está en la apertura de los mercados de los países ACP a las importaciones europeas. Ahora bien, las dificultades internas de la producción, así como el lento desarrollo de algunos mercados, como el sector de los servicios, limitan seriamente la capacidad de las economías ACP de reaccionar contra la competencia europea. El acuerdo implica también ciertos riesgos para los exportadores de productos tropicales. Los países ACP, no PMA, que no firmarán el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea caerán en el Sistema de Preferencia Generalizado (SPG).

Este régimen de acceso al mercado europeo, manejado en forma unilateral por la Unión Europea, es hasta el momento menos favorable que el régimen de Lomé. Podría acarrear graves pérdidas de preferencias, o sea de competitividad, para algunos sectores productivos. Algunos estudios revelan efectivamente que entre los países ACP, los que más se benefician de las preferencias son los que mejor han logrado diversificar sus exportaciones. De modo que la desaparición de las preferencias es aún más dolorosa, en la medida en que induce a la extraversion y a la especialización de las agriculturas ACP en los productos "tradicionales" de exportación (café, cacao, algodón, aceite de palma), los cuales, en la coyuntura actual, se han vuelto poco rentables y demasiado arriesgados.

En realidad, Europa no tiene más para ofrecerles a sus socios del Sur que el libre comercio, lo cual, si pretende ser un programa de acción política y de desarrollo, más se parece a la inexistencia de ideas y a la indiferencia que a cualquier clase de voluntad política de construir una asociación viable, algo mejor que la obsoleta valorización de las ventajas comparativas -el libre comercio, o en su defecto, la solución que se encuentra en todos los manuales.

¿Está en camino la introversión de África? Algunas lecciones de Lomé

¿África que no tiene acceso prioritario al mercado europeo, debe buscarse a sí misma? ¿Es el mercado continental el más promisorio de las futuras plantaciones?

Los datos del comercio bilateral entre la Unión Europea y los países ACP que ha recopilado Eurostat ofrecen algunas precisiones interesantes sobre las dos estrategias que se cuestionaron en la introducción del presente capítulo. Un análisis más detallado lo presentan Ribier y Voituriez (2000).

Entre otras cosas, la evolución en los últimos diez años del comercio UE-ACP confirma que la participación en los mercados de aceite de palma y de aceites láuricos de los ACP viene disminuyendo en la Unión Europea. Ésta se abastece cada vez menos en los ACP y cada vez más en Filipinas y los países del Sureste asiático.

Hay que destacar, además, la presencia mínima o nula, fuera de los mercados ACP o Unión Europea, de los productos oleaginosos de los países ACP. Mientras la virulencia de los ataques de la *American Soybean Association* (ASA) en contra de los aceites tropicales en los años 1970 y 1980 justifica la pobre participación en el mercado que tiene todavía el aceite de palma, de dónde proceda, en el mercado norteamericano, el vigor del sector oleaginoso (soya, girasol) en Brasil y Argentina disminuye la participación en los mercados de los productos importados en Suramérica. De esta manera, las importaciones de aceite de palma representan alrededor de 10% de las importaciones totales de aceite vegetal de Estados Unidos, en tanto que las importaciones norteamericanas de aceite de palma equivalen sólo al 2% de las importaciones mundiales. La totalidad de las importaciones de aceite de palma y de aceites láuricos en Estados Unidos proviene del Sudeste Asiático y de Filipinas. Se presenta la misma situación en Sudamérica que cuenta con un abastecimiento más que suficiente de países como Colombia y Ecuador.

En conclusión, la situación parece muy grave para África, debido, por un lado, a la persistencia de los riesgos específicos inherentes a las plantaciones de oleaginosas perennes que se han descrito, y por otro lado, a que, pese a los acuerdos comerciales preferenciales, África no logra mantener, en promedio, su participación en el mercado internacional. Así y todo, la introversión de África no es una solución, de la misma manera

que el "todo Europa" que pretendían los acuerdos de Lomé no lo eran, según lo han demostrado las estadísticas comerciales.

Lo que sí sigue siendo una oportunidad verdadera para los países africanos es la valorización de los aceites tropicales en Europa, por razones técnicas, como en el caso de los aceites de palma o de los aceites láuricos que no tienen competidores de las regiones templadas en muchos usos industriales; o por razones comerciales, ya que gozan de un acceso privilegiado al mercado europeo. Ello siempre y cuando los países africanos sigan haciendo grandes esfuerzos (en materia de calidad, de las infraestructuras, de la estabilidad de la productividad) con la ayuda de los socios capitalistas para incrementar la participación en el mercado continental, mercado en el cual -se trata de un argumento irresistible- el aumento de la demanda debería a largo plazo superar el de Europa donde la tasa de consumo de lípidos per cápita se asemeja a una asíntota (50 kilogramos por persona, contra apenas 10 kilogramos en África). ...-

BIBLIOGRAFÍA

- NA. 1939. La production et le commerce international des huiles et graisses. Serie des monographies sur les principaux produits agricoles du marché mondial, no. 5. Rome. HA.
- HA, Annuaire international de statistique agricole, diverses années de 1909 a 1939. Rome HA.
- AFD-CIRAD. 1995. L'huile de palme dans les pays du golfe de Guinee et les besoins en replantation a long terme. Montpellier. CIRAD. v. 2, 210p.
- Bulletin des Matieres Grasses (1917-1946). Marseille. Institut Colonial.
- HARTLEY, C.S.W. 1967. The Oil Palm, Tropical Series. Longman Group Limited.
- Oléagineux. 1947-1994. Paris.
- Oil World. 1958-2000. Editions Mielke, Hambourg.
- VOITURIEZ, T. 1999. L'huile de palme et son marché: la modélisation de la volatilité. Université Paris I Panthéon Sorbone (These de doctorat en Sciences économiques).