



EL PALMICULTOR

BOLETIN INFORMATIVO DE LA
FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE PALMA AFRICANA

Presidente Junta Directiva: **Mauricio Herrera Vélez** Director Ejecutivo: **Jens Mesa Dishington**
Directora de Comunicaciones: **María del Rosario Mejía Fichman**

EDITORIAL

ALMACENAR: MECANISMO PARA REGULAR LA OFERTA

La industria de aceites y grasas comestibles tradicionalmente se encargó del manejo de buena parte de los inventarios de aceite de palma y de determinar la forma como éstos debían utilizarse durante el año. La industria acumulaba existencias en las épocas de alta cosecha para utilizarlas en los periodos de menor producción, garantizando un flujo de producto más racional y acorde con sus necesidades de proceso. En otros casos, también se aseguraron el suministro de materia prima otorgando anticipos de compra a los cultivadores de palma. Esto permitió que los palmicultores no tuvieran dificultades en colocar su producción, los precios evolucionaran normalmente, los flujos de caja fueran relativamente buenos y que los inventarios de aceite que estos manejaron tampoco fueran realmente importantes.

Pero la situación para los palmicultores cambió cuando la producción de aceite de palma empezó a ser relativamente abundante en el mercado. Los industriales percibieron que no era necesario que su relación comercial con los palmicultores continuara en los mismos términos de antes, y que el costo derivado del manejo de inventarios podía trasladarse fácilmente al productor primario. En su mayor parte, los cultivadores no tenían capacidad de almacenamiento disponible para asumir esto, por lo que el proceso ha tenido consecuencias económicas muy graves para los palmicultores. En sólo unos pocos meses la estructura financiera del negocio, sus ingresos y sus costos, cambiaron radicalmente. La producción, tanto en fruto como en aceite, se ha colocado con dificultad, los precios se han deteriorado significativamente, algunos productores han acumulado inventarios de aceite considerables con relación a su operación, ya no se dan anticipos por compras de producto y la cartera de ventas tiene plazos cada vez más onerosos para los cultivadores.

Sólo con una conciencia generalizada sobre la importancia de una capacidad de almacenamiento suficiente y la necesidad de manejar inventarios de aceite con una política de retención uniforme y compartida por todos, estarán los palmicultores en capacidad de influir sobre el desarrollo del mercado y la evolución de sus precios. Si los excesos de producto son coyunturales y están dados por la estacionalidad de la producción durante el año, el almacenamiento es la manera óptima para regular la oferta. Así se garantiza que el flujo de aceite que salga al mercado sea más uniforme y los precios puedan evolucionar normalmente. Si el exceso de producto es permanente, el almacenamiento también puede servir como un mecanismo puente para ayudar a canalizar la producción adicional a otros usos, por ejemplo la exportación, y evitar que ella pese permanentemente sobre el mercado tradicional y deteriore las condiciones normales de éste. Sin este instrumento, la capacidad de actuar sobre el mercado es muy limitada. Tal es el caso hoy de los palmicultores colombianos. La capacidad total de almacenamiento en manos de los productores no supera actualmente un mes de producción, lo cual está además agravado por la distribución tan desigual que de ella se da entre los palmicultores. En promedio, los cultivadores deben hacer un esfuerzo tres o cuatro veces superior al que han hecho hasta la fecha, para estar en capacidad de atender los niveles actuales de producción.

En alguna oportunidad alguien definió acertadamente el negocio del aceite como "un negocio de tarros". Por consiguiente, es importante que los palmicultores revisen su infraestructura de almacenamiento y ajusten su capacidad y calidad a los nuevos requerimientos del mercado.