

COMERCIALIZADORA

Unica solución: Exportar

En esta primera oportunidad de comunicarme con los miembros de Fedepalma, quisiera aprovechar la ocasión para hacer énfasis en la absoluta necesidad de exportar que tenemos la totalidad del gremio palmicultor y por consiguiente para invitar a aquellos que faltan para que se asocien a la Comercializadora.

El precio de un producto, llámese aceite de palma, no puede ser fijado o manipulado. El precio es resultado de la oferta vs. demanda. La oferta en el mercado nacional puede ser planeada por los palmicultores según, su capacidad de almacenaje, sus condiciones económicas y las exportaciones de la Comercializadora. En cambio la demanda la asumimos constante. Manejar la oferta sí afecta el precio del mercado nacional. Por esto tenemos que exportar los excedentes de tal forma que no sobre ni una gota de aceite en el país, y para eso

necesitamos una Comercializadora fuerte de los palmeros, como también una adecuada capacidad de almacenaje estratégico de los mismos. Es nuestro trabajo asegurarnos de que los precios internos del aceite no caigan por ningún motivo por debajo de lo que costaría exportarlo, caso que sucedió durante 1992 y las razones son varias y conocidas por todos.

¿Cuánto le ha afectado a usted señor palmero, el verse obligado a vender su producción a niveles de hasta \$220.000? ¿No sería más conveniente ser socio de la Comercializadora y exportar el 20% de su producción al precio de hace una semana, para posteriormente vender el 80% de la misma entre un 30 y un 70% más alto? ¿O prefiere usted dejar que los demás palmeros hagan

el esfuerzo por usted para así vender su producción al precio más alto, solo? Es aquí donde necesitamos de la solidaridad de todos los palmeros del país. Exportar es la única solución. Y es exportar para que todos ganemos.

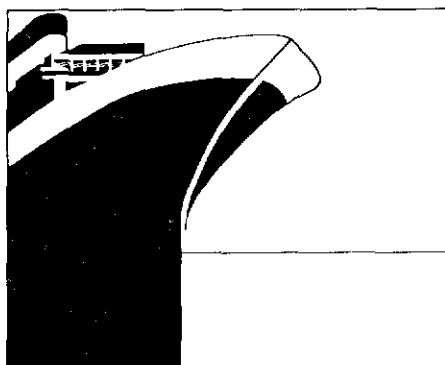
Otra ventaja de ser socio activo de la Comercializadora es la información adicional que los socios recibirán regularmente sobre los distintos mercados.

Sobre la exportación de las 5.000 toneladas acordadas en el pasado Congreso en Cali, les informamos que el 22 de agosto sale el primer lote de 1.000 toneladas y el 5 de septiembre sale el segundo lote de 1.250 toneladas. Esperamos continuar contando con sus oportunas entregas para concluir exitosamente el plan de exportación por Barranquilla.

Para fines de este mes la Comercializadora tiene efectivamente vendidas 6.250 toneladas en el exterior. Creemos poder afirmar que gracias a las ventas al exterior por parte de la Comercializadora, el precio del aceite se ha recuperado lentamente. ¿Cómo sería el mercado nacional hoy de no haber vendido estas 6.250 toneladas con el concurso de algunos palmicultores?

Por último creo importante hacer un reconocimiento oficial al Dr. Luis Fernando Herrera, quien dirigió la Comercializadora hasta el mes de junio. El Dr. Herrera acometió la fase inicial de la empresa, labor que puedo garantizar no ha sido nada fácil y espero continuar contando con la colaboración del Dr. Herrera.

Luis Alfredo Orozco - Gerente



(Viene de la página anterior)

Los empresarios pagan 1.4 millones de pesos anuales de utilidades a los productores asociados, independientemente del salario diario que gana el dueño de la tierra si trabaja en el proyecto.

Con esos ejemplos, explicó el funcionario, se prueba hoy en México como en general se práctica en el mundo, las asociaciones y la agricultura por contrato se desarrolla en grandes extensiones.

Apuntó que la inversión extranjera no tiene limitación y que se realiza conforme a la legislación en la materia y mencionó otros polos de desarrollo que recibirán el apoyo gubernamental y la activa participación de los dueños de la tierra y la iniciativa privada.

En Chiapas se crea la infraestructura hidroagrícola en una superficie de 250.000 hectáreas que se dedicarán a la explotación de plátano para exportación, fruta que ya se comercializa en condiciones favorables en Corea y Japón.

También citó que el Valle de Mexicali (Baja California y Sonora) reúne condiciones inmejorables para producir hortalizas y frutales para exportación, dada su cercanía con el mercado norteamericano y, sobre todo, que opera como una unidad con 210.000 hectáreas de riego seguro.

En cuanto a las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Hank González manifestó que van por buen camino y que sólo falta determinar en qué tiempo todos los

países reducirán o eliminarán subsidios a los productos agropecuarios.

Consideró que E.U., Canadá y México no deben entrar en competencia, sino complementar sus economías y producir lo que a cada país convenga, de acuerdo con sus ventajas comparativas.

En México es necesario crear mayores oportunidades de empleo en el medio rural, a fin de disminuir la fuerza de trabajo que aún prevalece, pues mientras en Estados Unidos y otras naciones desarrolladas se dedica a la producción rural el 2.5 o 3% en México la fuerza de trabajo representa el 26%.

