

COMERCIALIZADORA

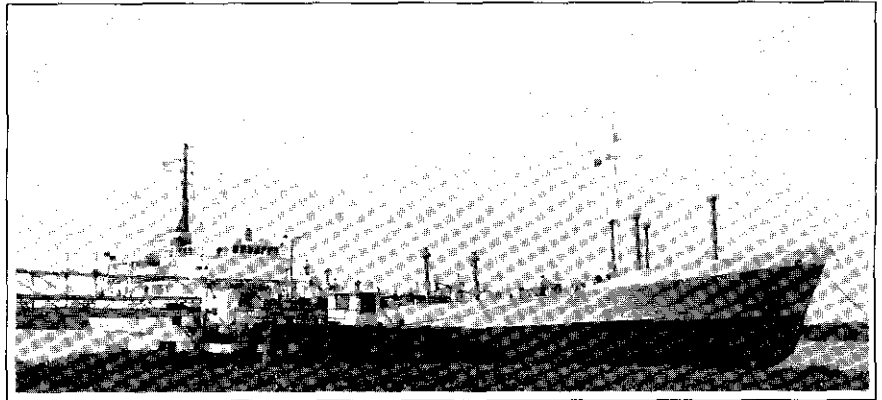
Nuevos mercados

El esfuerzo que han venido haciendo los palmicultores para internacionalizar su producto ha rendido sus frutos.

Es demostrable, como se aprecia en la gráfica, que los precios del aceite crudo de palma éste año han empezado a recuperarse antes de lo previsto y ello se le puede atribuir, en buena medida, al esfuerzo realizado por los palmicultores, que entendiendo la necesidad y los beneficios de unir esfuerzos, han apoyado las gestiones de exportación de aceite de la Comercializadora de Aceite de Palma S.A.

En el mes de agosto, de acuerdo a los planeado y gracias a la colaboración de los socios, se exportaron 1.000 toneladas de aceite de palma para Jamaica, 1.250 para El Salvador y 1.200 toneladas más para Inglaterra. El 50% de esta exportación fue aportado por los socios para aumentar el capital de la Comercializadora, con lo cual la sociedad podrá llegar a desempeñar sus funciones con mayor efectividad.

Al observar la evolución del mercadeo del aceite de palma en Malasia y las posibilidades de comercialización de palma en Venezuela y México, se concluye que los palmicultores colombianos tendrán que introducir cambios significativos en su producción, para estar en capacidad de atender otros segmentos importantes del mercado. México importa entre 90 y 120 mil toneladas de palma anualmente, pero de ellas sólo el 10 o 20% son aceite crudo de palma y lo restante

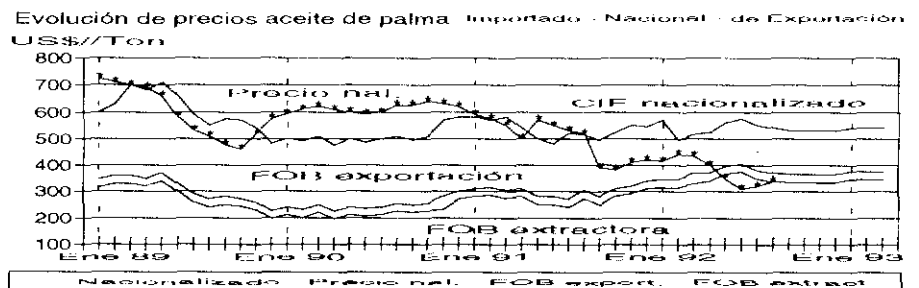


corresponde a aceite de palma RBD, estearina y oleína. Venezuela, con un potencial similar para palma, puede también absorber actualmente sólo 10 o 20% como aceite de palma crudo.

Por ello, los palmicultores deberíamos pensar en establecer alianzas estratégicas o desarrollar directamente proyectos de semiprosesos para ampliar la oferta de materias primas que ofrecemos y estar en capacidad de vender aceite de palma RBD, estearina y

oleína. Dado que las economías de escala tienen una gran importancia en estos procesos, dichos esfuerzos deberían hacerse de una manera conjunta entre la totalidad o un grupo grande de palmicultores.

Una acción en este sentido también ampliaría verdaderamente el mercado para la palma en Colombia al poder garantizar un abastecimiento permanente y adecuado para otros segmentos del mercado, como jabonería, por ejemplo.



(viene de la página anterior)

bienes de países no miembros que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas.

- Si el país importador también adopta una medida de común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

Tomando como base las disposiciones bilaterales sobre subsidios a la exportación establecidas en el ALC, los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte, como una manera de alcanzar su eliminación a nivel mundial.

Normas en materia de comercialización de productos agropecuarios

El TLC establece que cuando México o Estados Unidos apliquen una medida relativa a la normalización o comercialización a un producto agropecuario nacional, el país que aplique dichas medidas otorgará trato no menos favorable a los productos de importación similares cuando sean destinados para su procesamiento.

Resolución de controversias comerciales

Los tres países harán esfuerzos para estable-

cer un mecanismo de naturaleza privada de solución de controversias comerciales transfronterizas que involucren productos agropecuarios.

Comité para el comercio de productos agropecuarios

Un comité trilateral para el comercio agropecuario vigilará la puesta en práctica y la administración de las disposiciones establecidas en esta sección. Además, se establecerá un grupo de trabajo México-Estados Unidos y uno México-Canadá dependientes del comité, que revisarán la operación de normas de calificación y de calidad.

