

## Productores de aceite de palma que participaron en el programa de exportaciones 1995

### Zona norte

Oleoflores Ltda.  
 Extractora El Roble  
 Grasas y Derivados S.A.  
 Palmeras de Alamosa Ltda.  
 Extractora Patuca Ltda.  
 Extractoras Tequendama  
 Fagrasas Ltda.  
 Palmas Oleaginosas de Casacará

### Zona central

Indupalma S.A.  
 Agropecuarias Monterrey Ltda.  
 Palmeras de Pto. Wilches Ltda.  
 Palmas del Cesar  
 Agroince Ltda.  
 Cooperativa Palmas Risaralda Ltda.

### Zona oriental

Maringá Ltda.  
 Sapuga S.A.  
 Inversiones La Margarita  
 Agropecuaria La Loma Ltda.  
 Palmeras Santana  
 Hacienda La Cabaña Ltda.  
 Entrepalmas S.A.  
 Manuelita S.A.  
 Palmar del Oriente Ltda.  
 Unipalma S.A.  
 Palmar de Manavire  
 Guaicaramo Ltda.  
 Palmeras Montelíbano Ltda.  
 Palmeras del Upía Ltda.  
 Palmar del Llano Ltda.

### Zona occidental

Salamanca S.A.  
 Palmeiras S.A.  
 Palmar Santa Elena Ltda.  
 Palmas de Tumaco Ltda.  
 Astorga Ltda.  
 Oleaginosas Araki Ltda.  
 Finca Palmas del Mira  
 Inversiones Rankin Bolívar & Cía  
 Palmas Santa Fe Ltda.

sus aportes de aceite crudo de palma, lideraron la difícil labor de exportación que ejecutó la Comercializadora de Aceite de Palma S.A. Sin embargo, a pesar de los grandes resultados que se han tenido con los programas de exportación durante los últimos años, todavía existen algunos palmicultores que no participan del programa, con lo cual ponen de presente el gran desconocimiento que tienen del mercado interno de la palma. Con esta actitud, le ocasionan un enorme perjuicio al conjunto de esta actividad, debido a que los excedentes de aceite crudo de palma en cierta época del año, deterioran significativamente el precio interno, como se ha observado en muchas oportunidades.

Además de las exportaciones realizadas por los palmicultores en 1995, se registraron niveles notables de exportación de aceite crudo y de productos de palma con mayor valor agregado, por parte de la industria nacional de aceites y grasas, que indudablemente incidieron en el equilibrado balance que tuvo el mercado nacional. El volumen total de las exportaciones del complejo palma fue de 22.700 toneladas en 1995, un 11.7% superior a 1994 y su valor ascendió a US\$20.350.000, lo que representa un aumento de 270% frente al año anterior.

Todo esto fue fundamental para el Convenio Marco de Palma, ya que la existencia de una oferta adecuada y regulada al interior del país durante todo el año, facilitó la adecuada absorción de la cosecha nacional y permitió que funcionara el precio mensual determinado por la metodología de dicho Convenio, durante cada uno de los meses del año anterior.

Por lo mencionado anteriormente, es fundamental prever las exportaciones para 1996 y programarlas de acuerdo con las cifras de producción y consumo. Para hacerlo, se llevó a cabo una reunión con todas las plantas de beneficio en diciembre de 1995, en la cual Fedepalma presentó el programa de exportaciones 1996, realizado con base en un análisis detallado del comportamiento del mercado nacional de aceites y grasas vegetales y animales para todos los usos en 1995 y las proyecciones que se tienen para 1996. De acuerdo con estas cifras, se acordó programar inicialmente unas exportaciones de 18.000 toneladas de aceite crudo de palma para 1996, sin contar con la

(sigue)

**La labor de exportación no será fácil para los palmicultores en 1996, debido al descenso de los precios internacionales y a las dificultades de los mercados regionales.**

## El Palmicultor

**Director:** Jens Mesa Dishington, Presidente de Fedepalma. **Codirector:** Pedro León Gómez Cuervo, Director Ejecutivo de Cenipalma. **Departamento de Comunicaciones:** Patricia Bozzi Angel y María Paula Ocampo Mora. **Diagramación:** Rima Editores Ltda. Tel. 2250186. **Impresión:** Editorial Kimpres. Tel. 2 601680

ocurrencia de importaciones de este producto o sus fracciones. Durante el comité de concertación del Convenio Marco de Palma, también se reiteró esta programación, así como se estableció la necesidad de iniciar el acopio y exportación de 10.000 toneladas de aceite crudo de palma entre los meses de febrero y abril.

Durante 1996 se espera una mayor participación de parte de todos los palmicultores nacionales en el programa de exportaciones, para poder cumplir con las metas que se han diseñado y lograr que durante este año se puedan mantener unos ingresos rentables y estables para el sector palmicultor en su conjunto. Es importante reiterar, que solo con el esfuerzo de todos los productores de aceite de palma se podrá conseguir este objetivo, por lo tanto es necesario contar no solamente con la voluntad sino con el cumplimiento real para el presente año, y corregir la experiencia del año anterior, cuando solo una parte de los palmicultores que se habían comprometido con sus cuotas, cumplieron.

Las exportaciones de aceite crudo de palma en Colombia, deben ser impulsadas por los palmicultores, mediante el apoyo al programa y el cumplimiento oportuno de sus cuotas de aceite, ya que la Comercializadora de Aceite de Palma S.A. es en esencia un agente facilitador que ejecuta la labor de exportación de los productores coordinando la logística nacional e internacional para que esto se lleve a cabo. Son los productores los responsables de este programa de exportaciones y deben estar atentos a cualquier cambio que se presente en la producción, comercialización e inventarios.

La labor de exportación no va a ser fácil para los palmicultores en 1996, debido al descenso de los precios a nivel internacional y las dificultades de los mercados a nivel regional. Los precios internacionales durante 1995 estuvieron en un buen nivel, lo cual significó que se obtuvieran unos buenos precios para las exportaciones de aceite crudo de palma. Esto no se va a presentar durante 1996 y según los pronósticos, van a seguir descendiendo. De otra parte, Venezuela, un mercado importante para la palma, continúa con gran dificultad para realizar sus pagos, debido a su crisis cambiaria; y las exportaciones que realizaron algunas industrias del país durante el año pasado quizás no se repitan, ya que se debieron a los buenos precios internacionales. Esto significa que este año el esfuerzo lo deben realizar los propios palmicultores.

Por todo lo expuesto anteriormente, es importante que los productores adquieran el compromiso con el gremio palmicultor de aunar esfuerzos y de colaborar decididamente con la labor de la Comercializadora de Aceite de Palma para sacar adelante el programa de exportaciones. Sólo de esta forma podrán estar tranquilos de que el mercado de la palma continúe organizado y regulado. ♦

## Sindicato vota huelga en Monterrey

El pasado 7 de febrero entraron en huelga los empleados de la plantación de palma de aceite y extractora Monterrey, ubicada en el municipio de Puerto Wilches-Santander. Esta empresa tiene una planta de 422 empleados fijos y aproximadamente unos 160 por contrato civil, con una producción cercana a las 65.000 toneladas de fruto.

La crisis de la empresa radica en que sus rendimientos y salarios actuales no pueden competir, ya que la mano de obra es muy costosa y tiene una baja productividad. Con la producción en su máxima capacidad posible y el precio actual, los ingresos que se obtengan serán inferiores a los costos de producción y los gastos administrativos.

Esto significa que se deben renovar los cultivos y modernizar los equipos, de forma que se mejoren los rendimientos y disminuyan los costos, y dichas acciones implican una inversión de capital que la empresa no está en condiciones económicas de asumir.

Monterrey es una plantación con 33 años de funcionamiento y la capacidad de sus instalaciones y el potencial de producción llegaron a su máxima posibilidad.

Para buscar una solución a la situación que se enfrenta, la empresa presentó un proyecto denominado Plan de Prevención, que busca establecer las condiciones que permitan hacer la inversión necesaria en renovación de cultivos y modernización de equipos. Este Plan pretende mejorar los rendimientos para alcanzar niveles competitivos, mediante el paso a sistemas de cosecha más eficientes y la aplicación de nuevas tablas de remuneración que incentivan un mayor rendimiento y mejoran las posibilidades de lograr ingresos adicionales al básico a los trabajadores. También propone ajustar la estructura de costos con las posibilidades reales de la empresa, en lo referente a seguridad social, cesantías y alternativas de contratación.

Actualmente, los trabajadores de Sintrapalma están en cese total de actividades y adelantan negociaciones con la empresa.