

# La comercialización: El Gobierno y los palmicultores tienen la palabra

El desbordamiento de las importaciones de aceites y grasas, sumado a la incapacidad demostrada por el Ministerio de Agricultura para imponer la reglamentación de los vistos buenos de importación a los productos de esta cadena, constituyeron los principales factores determinantes del fracaso de la negociación entre productores e industriales en torno a un acuerdo que sustituyera, a partir de 1997, el Convenio Marco de Absorción de Aceite de Palma que regía desde 1995.

En 1996, el país se vio inundado de importaciones de aceites y grasas que dificultaron la comercialización de la producción nacional de aceite de palma e hicieron necesario ejecutar un intenso programa de exportaciones. Se importaron 270.000 toneladas, un 33% más que en 1995 y el volumen más alto de los últimos 10 años. De otra parte, y pese a que no todos los productores contribuyeron a la exportación de aceite de palma, se lograron exportar casi 30.000 toneladas de aceite de palma crudo, volumen sin antecedentes, superior en 87% al registrado en 1995. Ello permitió contrarrestar en parte el consecuente deterioro del precio interno.

Esto concluyó el Presidente de Fedepalma, Jens Mesa Dishington, en torno a la estrategia de comercialización del gremio, en la XXV Asamblea General de la Federación.

El dirigente gremial no desconoció la responsabilidad que en ello les cabe a los productores de palma de aceite, quienes no lograron un compromiso uniforme con el programa de exportaciones, debilitando así la credibilidad de los mecanismos del Convenio.

Al inicio de su exposición, Mesa Dishington se refirió a las enormes difi-

cultades enfrentadas por los productores para comercializar el aceite de palma, asunto que ocupó buena parte de los esfuerzos de la Federación durante 1996.

Jens Mesa recordó que el Convenio Marco de Absorción representó la concreción de un esfuerzo sin igual del sector para establecer unas condiciones de comercialización mucho más transparentes y equitativas para todos los agentes del mercado, al permitir un manejo organizado de los flujos de oferta de aceite de palma, y congregar a la industria procesadora y al Gobierno en un acuerdo para determinar mensualmente el precio interno del aceite, mediante una fórmula basada en los precios internacionales de los principales aceites y grasas.

Destacó además, que gracias al Convenio se pudieron conocer con mayor precisión los problemas inherentes a toda la cadena productiva de aceites y grasas, y se logró una mayor cohesión entre los productores para estudiar los elementos relacionados con la competitividad de todo el sector.

En vano Fedepalma intentó conseguir la suscripción de un acuerdo de comercialización con la industria de aceites y grasas que lograra cobijar aspectos más amplios que la determinación del precio interno del aceite de palma.

Pese a las contribuciones del Ministerio para establecer una reglamentación sencilla de los vistos buenos de importación, ésta no fue aceptada por las autoridades de comercio exterior, con lo cual se redujeron las posibilidades de lograr un acuerdo con la industria.

Fedepalma, había propuesto los siguientes puntos como base para la negociación de un nuevo acuerdo:

Acordar un mecanismo para descubrir el precio interno al productor, basado en las cotizaciones internacionales de aceites y grasas, garantizando un precio competitivo para la industria y remunerativo para los palmicultores.

Garantizar la absorción de la producción nacional de aceite crudo y palmiste y el abastecimiento adecuado de esas materias primas a los procesadores.

Fomentar las exportaciones de productos de palma de aceite y sus derivados.

Acordar fórmulas para la determinación de los precios de la estearina de palma y del aceite de palmiste, basadas en cotizaciones internacionales.

El gobierno dejó en manos del sector privado la posibilidad de llegar a un nuevo acuerdo, pero infortunadamente, el desmonte del Convenio anterior se tornó inevitable por razones atribuibles a cada uno de los agentes partícipes en el mismo. Además de las particulares condiciones macroeconómicas (sobreevaluación cambiaría y altas tasas de interés internas) que abarataron las importaciones, se debilitó la cohesión entre los palmicultores y la industria rehusó discutir cualquier aspecto distinto al ajuste de la fórmula del precio interno, lo cual impidió llegar a un acuerdo satisfactorio para los productores, y se dejó la suscripción de un nuevo acuerdo prácticamente en manos de los procesadores.

Esa situación ha empeorado las perspectivas de los palmicultores. Según los cálculos presentados por Fedepalma, las pérdidas por el precio del aceite de palma que ha regido en 1997 frente al que resultaría de estar vigente el Convenio, pueden ascender a más del 15% del precio posible; todo ello, sin contar los altos inventarios y la ausencia de un programa formal de exportaciones.