

En apuros sector de aceites y grasas venezolano



Reunión de los directivos de Mavesa y Acupalma con el presidente de fedepalma. Sala de juntas de la Federación.

El 9 de noviembre, estuvieron en Fedepalma, Pedro A. Dupuoy, directivo de Acupalma y de la compañía Bananera Venezolana y tres directivos de Mavesa y Palmonagas: Alberto Tovar, Jesús Manuel Rojas y Manuel Felipe Larrazabal, para analizar conjuntamente con el gremio colombiano la difícil situación que atraviesa el sector de aceites y grasas de Venezuela.

En Venezuela se producen cerca de 56.000 toneladas de aceite de palma al año frente al consumo total de aceites y grasas que es de aproximadamente 588.000 toneladas lo que representa una participación del aceite de palma dentro del consumo total de aceites y grasas del 10,1%.

Actualmente, el sector palmicultor en Venezuela presenta tres aspectos críticos: la comercialización, la revaluación y la falta de una organización eficaz para contrarrestar las fluctuaciones de los precios internacionales lo que los ha llevado a tener dificultades en sus negociaciones de precios con la industria local.

En materia de comercialización consideran que están en desventaja frente a sus competidores de la CAN y del G3 por lo que esperan proponer al Gobierno de su país e incluso al gobierno colombiano que se revisen las condiciones de los acuerdos vigentes y que frente al Acuerdo de Libre Comercio de la CAN con Argentina se avance cautelosamente.

Igualmente, los industriales venezolanos se quejaron de que las importaciones de los aceites terminados bolivianos y de los aceites líquidos, margarinas y otras grasas de Colombia y de terceros países representan actualmente alrededor del 20% del mercado local de aceites y grasas, lo que los está llevando a implementar políticas de precios reducidos para poder competir.

En tal sentido se conoció que en Venezuela no se han publicado las nuevas disposiciones que fijan las franjas de precios, con lo cual se continúan aplican-

do las franjas anteriores que liquidan aranceles significativamente inferiores a los vigentes en Colombia para 1999.

El otro factor que acentúa la difícil situación de los productores venezolanos es la revaluación del bolívar frente al dólar que actualmente es del 44,1%. Por eso, ellos consideran que Colombia y Ecuador tienen tasas de cambio más competitivas.

Planeando defenderse de la competencia

Con el objeto de mantener su participación en el mercado local los industriales de aceites y grasas venezolanos planearon tres estrategias básicas:

1. Conseguir un subsidio del gobierno venezolano para los productores de palma de aceite financiado con excedentes petroleros
2. Extender durante algún tiempo la preferencia del 60% al aceite crudo importado de Argentina para que con este beneficio la industria local pueda pagar un sobreprecio a los productores de aceite de palma.
3. En materia de comercio exterior su propuesta es desvincular a los sebos de las franjas de precios para buscar así una reducción en sus aranceles y defender la industria jabonera interna de la competencia de los jabones mexicanos. Otra alternativa contemplada, sería la de incluir a los jabones en las franjas de precios para hacer consistente el tratamiento arancelario de las materias primas y los productos terminados de la industria jabonera.

Estos planteamientos permiten avizorar las tendencias del vecino país en materia del sector agroindustrial de la palma de aceite y preparar planes de acción frente a eventualidades que en un momento dado podrían ser desventajosas para Colombia.