

Acepalma se fortalece como operador logístico

El programa de coberturas del precio para el aceite crudo de palma y las soluciones en el tema del transporte son dos de los grandes proyectos que espera consolidar la Comercializadora en el presente año, de acuerdo con lo establecido en la asamblea.

La Comercializadora Internacional, C.I. Acepalma, espera consolidarse como el principal operador logístico del sector palmero colombiano. En este sentido, la empresa adquirió a Solutrans y cuenta con tractomulas propias para el transporte de aceite y fertilizantes.

Otro frente que resulta de vital importancia para los palmicultores es el de las coberturas de precio para el aceite de palma con el fin de protegerse de las fluctuaciones de precio, comunes en los productos agrícolas que son *commodities*.

En cuanto al tema de coberturas, Acepalma ha desarrollado el servicio de administración y medición de riesgo de los inventarios de aceite crudo de palma y adicionalmente ofrece servicios de coberturas como *brokers* para los palmicultores en el mercado internacional.

A partir de 2012, tiene establecida su mesa de derivados en la que ofrece todos los servicios de acompañamiento y asesoría al sector palmero y su cadena para minimizar los riesgos que se enfrentan con la volatilidad de los precios del aceite crudo de palma en el mercado internacional.

La forma como se realiza este servicio es por medio de una inscripción previa, bien sea por el

AceBasic o AceExpert donde el empresario palmero o industrial puede acceder a información privilegiada y se hace un análisis completo de su posición de riesgo ante la volatilidad del precio.

Se paga una tarifa mensual de acuerdo con el paquete al que se acceda y tiene alcances diferentes. Cada semana reciben la información respectiva del mercado, haciendo medición de riesgo de sus inventarios o de sus posiciones de aceite crudo de palma y adicionalmente tienen asesoría diaria por medio de una persona que está disponible en la mesa de derivados. Esto se hace sobre las diferentes bolsas internacionales como Malasia, Chicago y el mercado CIF Rotterdam.

En cuanto a los resultados de Acepalma el año anterior, se destacó la importación de cloruro de potasio, lo cual es una opción para la compra de fertilizantes de los palmicultores. Hoy se ofrece un portafolio de productos con precios competitivos.

En el tema de biodiésel, la Comercializadora tiene un papel destacado como un proveedor importante de insumos para este nuevo negocio de los palmicultores.

En fertilizantes, el año anterior Acepalma participó con 54% del



El crecimiento de Acepalma en los últimos años y la ampliación de sus servicios llevó a buscar unas nuevas oficinas donde se continúa atendiendo a los palmicultores en temas como las coberturas, uno de los principales proyectos para proteger los ingresos de los productores.

Foto: Cortesía Acepalma.

mercado del sector palmero, lo cual estuvo por encima de lo presupuestado; se incrementó el número de clientes de insumos agrícolas en 16% y la empresa participó con 70% del total del mercado de insumos agroindustriales para las plantas de biodiésel.

En 2011, en el marco del programa de comercialización de aceite de palma, de palmiste y derivados, se negociaron 115.517 toneladas, de manera que se cumplió con lo previsto e incluso estuvo por encima. Así mismo, en comercialización de glicerina se alcanzó un total de 6.073 toneladas.

Adicionalmente, un aspecto destacado en la Asamblea del presente año fue la inauguración de las nuevas oficinas, ubicadas en la calle 90 No. 19 – 41 oficinas 303 y 304 en Bogotá con la presencia de accionistas, clientes y proveedores. ☘