



Diciembre de 2001 No. 358

Boletín Informativo de la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite - Fedepalma

Publicación cofinanciada por el Fondo de Fomento Palmero

Palma de aceite, un satisfactorio balance en el 2001

El año 2001 la Agroindustria de la Palma de Aceite en Colombia tuvo un buen desempeño. La producción de los aceites de palma se estimó en 601.200 toneladas lo que refleja un crecimiento del 5,6% con respecto al año anterior, las exportaciones crecieron alrededor del 6% y el área sembrada se incrementó en 12.000 hectáreas.

En 2001 la producción de aceite de palma crudo se estima en 551.000 toneladas, la de almendra de palma en 119.600, la de aceite de palmiste en 50.200 y la de torta de palmiste en 59.800. Lo anterior, refleja crecimientos de la producción de aceite de palma crudo y de almendra de palma del 5,2% y 9,8% respectivamente.

CONTINÚA PAG 2 ▶



C.I. Acepalma se prepara para el futuro

Luis Eduardo Betancourt Londoño, es el Presidente de la Junta Directiva de C.I. Acepalma, en la entrevista que le concedió a El Palmicultor habló de la situación actual de la Comercializadora, de las metas que se perfilan para el futuro y de los retos que implica lograrlas.

Este es el texto de la entrevista:

El Palmicultor. C.I. Acepalma es reconocida como una entidad sólida y con trayectoria dentro del sector, además de tener como sus accionistas a un importante número de palmicultores que le dan

CONTINÚA PAG 3 ▶

580 mil toneladas de aceite de palma, producción esperada en el 2002

La producción estimada de aceite de palma en Colombia para el año 2002 será de 580.000 toneladas, la oferta exportable sería de 144.000 toneladas y las ventas al mercado local de 434.000 toneladas, de acuerdo con el Programa de Estabilización presupuestado por el Comité Directivo del Fondo de Estabilización de Precios.

CONTINÚA PAG 5 ▶

En esta edición

CAN niega autorización a Venezuela para imponer salvaguardia a Ecuador y Bolivia. **PAG 6**

El FIP financia 8 proyectos palmeros **PAG 7**

Importancia de los avalúos para efectos contables y fiscales de las empresas **PAG 12**

C.I. Acepalma se prepara...

◀ VIENE DE LA PAG 1

respaldo. Pero al futuro. ¿cómo espera C.I. Acepalma seguir atrayendo a los palmicultores exportadores?



Luis Eduardo Betancourt, Linceo

Luis Eduardo Betancourt. C.I. Acepalma históricamente ha sido una empresa sólida y lo que tiene para mostrar es su historia, en la que ha tenido unos crecimientos importantes sin embargo, el reto está en el futuro. Los tiempos han cambiado, estamos frente a un mundo en el cual las barreras fronterizas desaparecen y los negocios se vuelven mucho más ágiles y especializados.

Lo que nosotros tenemos para atraer al palmicultor es una estrategia basada en buenos negocios porque, ante todo somos una empresa comercial. Buenos negocios quiere decir dos cosas: aprovechar las oportunidades de negocio que se presenten en el mercado y desarrollar servicios y valores agregados que hagan mas atractiva la negociación al palmero.

E.P. En la gerencia de C.I. Acepalma se han dado varios cambios este año, recientemente se anunció el retiro de Roberto Yepes quien venía desempeñándose como gerente hace seis meses ¿de alguna manera han afectado a la Comercializadora estos cambios?

L.E.B. Indudablemente todos estos cambios en la administración repercuten en la comercializadora sin embargo es importante tener en cuenta que a pesar de estos trastornos en la parte administrativa, nuestra relación con los clientes internacionales no se ha visto afectada por la confianza que ha construido C.I. Acepalma en el tiempo y la continuidad que se les ha dado a los negocios.

Pero hay otro aspecto importante y es que las crisis tienen siempre un lado positivo, en nuestro caso ha unido a la Junta Directiva alrededor de la entidad y ha propiciado la definición de lineamientos estratégicos.

Hemos examinado el tipo de productos que hoy deben comercializarse, los mercados objetivos a los cuales nos debemos orientar prioritariamente, el diseño de la relación con los palmeros y el protagonismo que está llamada a tener C.I. Acepalma en la comercialización de los insumos.

E.P. ¿Al futuro C.I. Acepalma está pensando exportar productos distintos a los aceites de palma y de palmiste crudos?

L.E.B. Sí, C.I. Acepalma estará presente con aquellos productos que el mercado demanda. En los últimos meses hemos estado sondeando diferentes destinos y diferentes productos y vemos que existen enormes posibilidades para fracciones, semiprocesados y refinados en los diferentes mercados del área.

E.P. El programa de exportación del país para el año 2001 se ha cumplido. Las exportaciones del país aumentaron, sin embargo C.I. Acepalma tuvo una menor participación en el porcentaje total de las mismas. Aparentemente perdió mercado. ¿A qué se debe este comportamiento?

L.E.B. Es muy importante diferenciar entre los aceites crudos y los productos terminados si bien fue un año difícil por las transiciones administrativas C.I. Acepalma conservó su participación en el mercado de exportaciones de los aceites de palma crudos.

No podemos desconocer que la competencia ha aumentado, lo que nos impone metas más altas, mayores retos dentro de nuestra tarea de ser la mejor opción para el palmero.

El año 2001 tuvo un crecimiento muy importante de exportaciones de aceites de palma incorporados en productos terminados principalmente al mercado venezolano, C.I. Acepalma no participa de estas exportaciones.

La salvaguardia venezolana impuesta recientemente nos plantea un interrogante para el año 2002 con respecto a los aceites que van a dejar de utilizarse en estos productos terminados. C.I. Acepalma de seguro estará haciendo presencia para absorber las mayores exportaciones de aceites de palma que eventualmente puedan presentarse por este concepto.

E.P. El producto del crecimiento del cultivo de la palma de aceite en Colombia se orientará hacia el mercado de exportación. ¿Cómo se está preparando C.I. Acepalma para esta perspectiva?

L.E.B. Lo más importante al pensar en el futuro es la planeación, tener una visión de largo plazo y unos objetivos estratégicos, con base en los cuales se definen las tareas a seguir, los indicadores de gestión y los cronogramas.

C.I. Acepalma tiene como mercado reconocido la Unión Europea, ocasionalmente ha alcanzado parte del mercado mexicano, el cual presenta algunas desventajas arancelarias y está sujeto a la disposición de aceite de Ecuador y Costa Rica, también ha hecho presencia en otros mercados como el ecuatoriano y el de República Dominicana.

El mercado vocacional colombiano de aceite de palma debería orientarse al continente americano incluyendo como potencial cliente a los Estados Unidos y en particular Venezuela que momentáneamente se ha complicado por las medidas que todos conocemos.

E.P. ¿Qué proyectos tiene C.I. Acepalma en cuanto a la utilización de vías fluviales como alternativa al transporte terrestre hacia los puertos donde se embarca el aceite de palma?

L.E.B. Uno de los objetivos estratégicos es el desarrollo de alternativas de transporte como el fluvial y multimodal. Actualmente estamos participando en la Sociedad Portuaria de Puerto Wilches teniendo en cuenta la importancia que tienen los aceites del Magdalena Medio en el mercado de la exportación.

En cuanto al Río Meta quiero destacar que ya se ha exportado aceite de palma crudo. El Río Meta es navegable durante nueve meses al año. Las dificultades que se han presentado en el pasado por el Río Meta son más de tipo político que de tipo físico. Por lo cual considero que el río no es un limitante para que se pueda transportar aceite por esta ruta.

E.P. Bajar los costos de los insumos representa una disminución en uno de los rubros más importantes en la producción de los palmicultores. ¿Qué planes tiene C.I. Acepalma para el manejo de insumos?

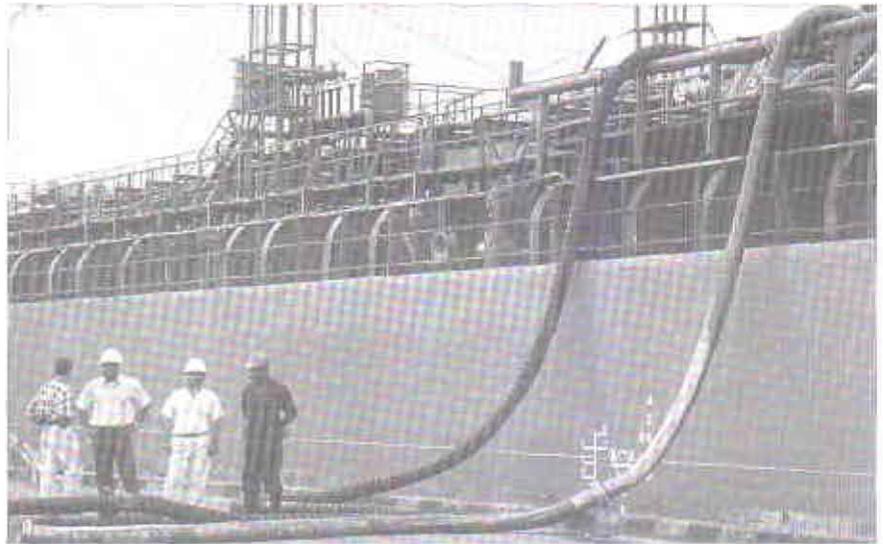
L.E.B. El tema de insumos en particular los fertilizantes es una prioridad de la Comercializadora, al frente del área de insumos se nombró a Carlos Ruíz quien tiene experiencia en el tema técnico y de comercio exterior.

Próximamente se firmará un acuerdo haciendo uso del Plan Vallejo para importar fertilizantes y com-

binar en el transporte por barco cargas líquidas y sólidas para abaratar los fletes.

Otro tema que hemos considerado es el de la Sociedad Portuaria de Puerto Wilches como un eje central de la comercialización de fertilizantes para Colombia.

En el mercado internacional de fertilizantes se han presentado cambios por ejemplo Cargill fue comprado por Monómeros Colombo Venezolanos, esto nos obliga a estar más activos en el manejo de información y en la presencia de los mercados.



E.P. En el sector palmero se ha presentado un debate sobre la identidad de C.I. Acepalma, si es una entidad gremial o si es sólo comercial. ¿Cuál es su opinión al respecto?

L.E.B. El debate se ha planteado de manera equivocada, no se trata de encasillar a la Comercializadora como gremial o como comercial teniendo en cuenta que no son conceptos excluyentes.

El planteamiento es diferente, una sociedad comercial se debe a sus propietarios, accionistas y debe responder por una rentabilidad. Está limitada por los márgenes propios del negocio pero lo que es importante resaltar, es que es una comercializadora ligada a la actividad sectorial. No se puede desconocer que una de las fortalezas de C.I. es que es considerada la comercializadora más cercana a los intereses de los palmicultores. 🌴