Cifra récord de Acepalma

Exportaciones de aceite de palma superaron las 172.000 toneladas en 2008

Entre los retos para 2009, la comercializadora espera consolidarse como operador logístico del sector palmero, aumentar la cobertura de la comercialización de insumos agrícolas en el sector y darle fuerza a Solutrans, su nueva empresa de transporte.

El balance de Acepalma, al cierre del 2008, superó las expectativas de sus directivas, toda vez que continúa siendo líder en las exportaciones de aceite de palma, de palmiste y estearina, logrando ventas externas por 172.981 toneladas de aceite de palma, la cifra más alta que ha obtenido la comercializadora internacional desde su creación.

Así lo aseguró María Emma Núñez Calvo, gerente general de C. I. Acepalma S.A., al tiempo que expresó que, gracias a las sinergias que se han dado entre los palmeros y la comercializadora, se ven los resultados de un trabajo que comenzó hace cinco años y se ha fortalecido en un clima de mutua confianza.

Durante 2008 Acepalma comercializó 86.178 toneladas de fertilizantes con destino al sector palmicultor, lo que representó el 48% del mercado de fertilizantes.

Explicó que para responder al reto exportador impuesto por la dinámica del sector, se realizaron coberturas de precios internacionales directamente con referencia al mercado de Rotterdam, al punto que se pasó de 5.750 toneladas de aceite de palma en 2007 a 20.500 toneladas en 2008.

Este manejo permitió ofrecer un mejor servicio a los palmeros y amplió la perspectiva de Acepalma de atender no sólo a los proveedores sino a los clientes internacionales.

Durante 2008 se comercializaron 86.178 toneladas de fertilizantes con destino al sector palmicultor, lo que representó el 48% del mercado de fertilizantes; igualmente es el volumen más alto, hasta el momento, manejado por Acepalma en este segmento.

María Emma Núñez manifestó que mientras el mercado de fertilizantes decreció 5% en 2007, en el año inmediatamente anterior la operación de éstos en Acepalma logró un incremento de siete puntos porcentuales.

Gracias a un seguimiento constante del universo de los fertilizantes, los cuales son vitales para la agroindustria de la palma de aceite, Acepalma trabajó por darle condiciones atractivas a los empresarios del ramo, cumpliendo así un compromiso adquirido con el sector.

Más oportunidades para el comercio exterior

La comercializadora adquirió recientemente una bodega para los fertilizantes, concretamente a finales de diciembre, la cual estará en pleno funcionamiento a mediados del 2009 y permitirá una operación más eficiente.

Foto: Acepalma.

En 2008 las exportaciones de aceite de palma dirigidas a Europa llegaron al 69%. En 2007 fueron del 76%. No obstante, en el total (Incluye a todos los países) tuvieron un crecimiento del 5%.

"Así mismo, tenemos en perspectiva la exportación de glicerina, producto que significa otra oportunidad de negocio; también incursionamos en la importación de semilla de *mucuna bracteata*, utilizada como cobertura para el cultivo de la palma de aceite. Adicional a las importaciones de fertilizantes, a finales del año pasado importamos metanol y metilato de sodio, materias primas claves para el proceso del biodiésel, con los cuales se abrió otra opción comercial para Acepalma y para continuar consolidando sinergias entre los diferentes actores de la cadena", expresó María Emma Núñez.

Para responder al reto exportador impuesto por la dinámica del sector, se realizaron coberturas de precios internacionales directamente con el mercado de Rotterdam, al punto que se pasó de 5.750 toneladas de aceite de palma en 2007 a 20.500 toneladas en 2008.

Dijo que se continúa trabajando fuerte en los mercados ya establecidos. Es así como en 2007 las exportaciones dirigidas a Europa llegaron al 76%, frente a 2008, cuando la cifra bajó a 69%. No obstante, en el total de las exportaciones se dio un crecimiento de un 5%, en tanto que se incrementó la participación del aceite crudo de palma en el mercado suramericano, la cual ascendió a 25%.

Solutrans y los retos para el 2009

Como valor agregado, Acepalma desde noviembre del año pasado empezó a trabajar en una nueva empresa de transporte, denominada Solutrans, la cual hasta la fecha ha optimizado la logística de los aceites, siendo su meta para 2009 la de movilizar 80.000 toneladas.

De acuerdo con María Emma Núñez, los retos de Acepalma para el presente año son los siguientes:

- Consolidarse como operador logístico del sector palmero.
- Aumentar la cobertura de la comercialización de insumos agrícolas en el sector.
- Ampliar el portafolio de productos.
- Afianzar a Solutrans, la nueva empresa de transporte.
- Aumentar las exportaciones de aceite de palma al mercado de Ecuador, donde Acepalma quiere ser un actor destacado, dado que en el pasado se lograron exportaciones estimadas en 6.000 toneladas de aceite de palma.

Finalmente, la gerente se refirió al empuje y dinamismo de la gente que labora en Acepalma, señalando que es muy joven, tiene visión de crecimiento y gran proyección para el futuro.

"Lo que se ha logrado hasta el momento es sumar el trabajo y el esfuerzo de los palmeros al de Acepalma, bajo un clima de confianza entre las partes y una actitud de unión que ha redundado en beneficios tangibles, ya que hemos diseñado ofertas más competitivas", señaló.

La gerente comentó que llegar a este punto ha tomado años, pero ha valido la pena, porque sólo el trabajo conjunto puede llevar al éxito, "que en este caso es de los palmeros, porque Acepalma es de ellos. La llave ganadora sólo puede estar amparada en un ganagana entre Acepalma y el sector palmicultor, que nos lleve a afianzar el sentido de pertenencia".

Por último reconoció que la efectividad de la comercializadora en el manejo de los actuales volúmenes ha sido el resultado del apoyo que le ha prestado la tecnología soportada en el sistema SAP, por medio de la cual se han obtenido mejores especificaciones operativas al interior de Acepalma.

Foto: Acepalma. 2009.

Viene de la página 7

¿Hacia dónde va el mercado internacional de los biocombustibles?

existen brechas técnicas entre los diferentes métodos de análisis sugeridos para algunos de los parámetros establecidos para el etanol y el biodiésel. El comité estuvo de acuerdo en definir un plan de trabajo para analizar este tema.

Los países reconocen las normas nacionales expedidas para los biocombustibles en los diferentes países del mundo; sin embargo, no ven la necesidad de expedir normas adicionales a las existentes. Por tanto, no están de acuerdo con que se realice un proceso de armonización y homologación de las normas sobre alcohol carburante y biodiésel.

Con respecto a los principios de sostenibilidad, se concluyó que no se cuenta con la información suficiente ni con una metodología para la medición de los análisis de ciclo de vida de los biocombustibles y combustibles fósiles; por tanto, no se puede iniciar el plan de trabajo en este tema.

De los resultados de esta reunión se puede concluir que la tendencia en el mundo es hacia el fortalecimiento del mercado local y regional de los biocombustibles líquidos en el mundo, y una de las formas de regular estos mercados es el uso de barreras técnicas, ya incorporadas en cada una de las normas actuales para el etanol y para el biodiésel.