

Alianzas con los proveedores, estrategia ganadora para mejorar el cultivo

El trabajo en grupo de las empresas y la decisión de establecer canales de comunicación con los proveedores han sido estrategias esenciales para enfrentar las amenazas fitosanitarias en las plantaciones de palma de aceite en la Zona Oriental.

Convertir a los proveedores en aliados estratégicos es una determinación empresarial que ha consolidado a la palmicultura de la Zona Oriental como un modelo de negocio exitoso y preparado para enfrentar diversas crisis entre ellas las fitosanitarias.

Manoloín Ávila Pérez es el Jefe de Proveedores de Manuelita en San Carlos de Guaroa (Meta) y ha liderado el plan de convocatoria a los productores que venden sus cosechas a la organización Manuelita.

“Tenemos alrededor de 70 plantaciones que nos venden sus frutos. Son 15.500 hectáreas. El 60% de la fruta que procesamos viene de esos palmicultores. La empresa tiene 6.300 hectáreas, -aproximadamente-. Nuestros aliados pertenecen a todas las categorías porque tenemos propietarios que poseen veinte hectáreas y otros hasta 1.500”, señala el ingeniero Ávila Pérez.

Agrega que el relacionamiento con los proveedores se ha gestado desde la asistencia técnica que se les brinda. “Ofrecemos el acompañamiento con un grupo de cuatro profesionales: dos agrónomos asistentes y dos supervisores; todos con gran experiencia en el sector. Ese equipo está a disposición de todas las plantaciones aliadas. Fijamos un estricto cronograma de visitas mensuales, semestrales y anuales. Los escuchamos, gestionamos sus inquietudes y les transferimos herramientas y tecnologías para el buen manejo del cultivo”.

“La amenaza latente es la Marchitez letal y hemos tenido el apoyo constante de los investigadores de Cenipalma. Las instrucciones de atención, manejo de palmas enfermas, planes de previsión y recomendaciones generales dictadas por el ICA y el centro de investigación han sido transmitidas a todos los productores aliados del núcleo”, especifica Ávila Pérez.

Reitera que las recomendaciones a los socios estratégicos radican en eficiente manejo del cultivo, poda, gestión de drenajes, cosecha adecuada y fertilización oportuna y acorde. El paquete que les transferimos incluye estudio de suelos, análisis foliares, ciclos de cosecha oportunos. “Aquí en el departamento del Meta el cultivo de palma se ha vuelto más empresarial y destaca el respeto y cumplimiento de las normas laborales”, asegura.

Eficiente trabajo en grupo

El Gerente General de la Compañía Palmasol, Mauricio Acuña, afirma que para enfrentar la Marchitez letal o la Marchitez sorpresiva ha sido definitiva la “unión responsable de todos los sectores involucrados en el negocio”.

“La enfermedad crece a niveles peligrosos, es un mal sin límite, las cercas no impiden la propagación. Sin embargo ha surgido el trabajo en grupo, se ha consolidado la formación de los transferidores y se ha llegado hasta los cultivos con capacitación. Se han gestionado soluciones. Ha sido fundamental la

base de la investigación en Cenipalma, esto está permitiendo tener más conocimiento”, afirma el señor Acuña.

Añade que, “el cúmulo de informaciones obtenidas por la Coordinación de Manejo Fitosanitario ha permitido cierta tranquilidad, aunque, sin superar el problema. Quienes optamos por sembrar híbridos hemos avanzado satisfactoriamente”.

Carlos Andrés Arias, Director Comercial Extractora Sur del Casanare.

Las empresas de este conglomerado están certificadas en RSPO a través de la planta de beneficio. “Tenemos un gran compromiso con nuestros proveedores, es una alianza basada en la confianza orientada a mantener la rentabilidad del negocio. Promovemos con nuestras estrategias aumentar la producción. Les prestamos servicios técnicos, suministro de fertilizantes a través de préstamos en especie. Con los pequeños queremos que sea un gana-gana, todos nos beneficiamos. Nuestro engranaje es de 88 proveedores que suman 5.300 hectáreas en esta zona de Casanare y hay alguna influencia en el Meta. Pretendemos que los pequeños y medianos nos vean como su mejor opción de rentabilidad”, explica el ingeniero Arias. Señala que ante la ML no deja de haber el riesgo, “hemos aprendido a manejar las enfermedades. Se ha agudizado el ojo, la eliminación debe ser muy rápida. El diálogo es muy fluido con los gremios, con los productores”, puntualiza.

Juan Manuel Barbosa Amaya, Coordinador de Proveedores Aceites Morichal, San Carlos de Guaroa, Meta

Tiene a su cargo 35 proveedores entre pequeños, medianos y grandes que suman 2.500 hectáreas. La plantación de la empresa tiene tres mil hectáreas. “Sobre la ML, en 2015 y 2016 aumentaron los casos. Las experiencias de Villa Nueva han aportado para conocer más de ese manejo. Estamos trabajando en censos, cada siete días, cuatro veces al mes y hacemos eliminaciones prontas, inmediatas. Los productores han sido complicados para afrontar la crisis”.

