

Entrepalmas S.A.S. promesa de valor en el servicio de extensión con énfasis en sostenibilidad financiera



Por: Jessica López Arias,
Responsable de Comunicaciones Internas

Con gran éxito se desarrolló el Encuentro Regional de UAATAS Zona Oriental, evento al cual asistieron cerca de 70 representantes de empresas palmeras de diferentes regiones del país, quienes tuvieron la oportunidad de conocer el modelo de extensión de Entrepalmas S.A.S., ubicada en el municipio de San Martín de los Llanos, Meta.

René Saldarriaga Estrada, Gerente de Entrepalmas S.A.S. afirma que la promesa de valor que tiene la compañía en el servicio de extensión con sus aliados estratégicos se sustenta en los siguientes elementos:

1. Comprensión del negocio: vista como la capacidad de entender el impacto de todas las actividades

en la estructura financiera del negocio, además de comprender el concepto de punto de equilibrio en términos de productividad, donde los ingresos son iguales a los egresos en materia de producción. El objetivo fundamental de esta estrategia consiste en que todos los integrantes del Núcleo Palmero, y en especial los aliados estratégicos, comprendan la incidencia de sus esfuerzos y actividades en el resultado final del negocio.

2. Tránsito de tecnología: la cual permite la apropiación de conocimientos, de modo que estos se traduzcan en operaciones más eficientes.
3. Entendimiento del impacto de cada labor bajo un enfoque financiero.
4. Incorporación del concepto de sostenibilidad con un enfoque de mejoramiento continuo.

Servicio de Asistencia Técnica con visión financiera

En el marco del Encuentro de UAATAS de la Zona Oriental, Entrepalmas invitó a los asistentes a darle un “revolcón” al servicio de asistencia técnica ofrecida a los aliados estratégicos, bajo una visión que les permita tener un sustento más claro encaminado a saber a dónde se tiene que llegar y cuánto se tiene que producir para lograr las ganancias esperadas.

La estrategia de la gerencia de la compañía, inicialmente, es empoderar a los empleados de cada concepto financiero para que ellos se apropien a cabalidad de los mismos, y luego los puedan transmitir de la manera más clara y precisa a sus aliados estratégicos.

Un llamado a las buenas prácticas gerenciales

De igual manera, el Gerente de Entrepalmas indicó que para la compañía ha sido fundamental enfocarse en las buenas prácticas gerenciales, por lo cual recomendó manejar esta empresa como “un verdadero negocio”.

En ese orden de ideas, recomendó las siguientes prácticas:

Operación enfocada en costos: presupuesto y punto de equilibrio como conceptos aplicables al campo.

Ciclo PHVA: (planificar, hacer, verificar y actuar) para las actividades críticas de la operación haciendo énfasis en el proceso de verificación (control interno), donde habitualmente se omiten esfuerzos.

Benchmark: con esta estrategia se busca identificar a los mejores para aprender de ellos “las mejores prácticas”.

Planeación estratégica: entendida no solo como un elemento cultural sino como una planeación de la operación en donde se definan con claridad las metas y los recursos de tiempo, en el marco de un plan de trabajo que recoja todo el análisis de brechas tecnológicas, productivas y que plantee metas e indicadores para el seguimiento del equipo técnico.

Por parte de Cenipalma, Alcibiades Hinestroza Córdoba, Líder de Promoción y Desarrollo de la Asistencia Técnica, resaltó la importancia del intercambio de experiencias entre productores, una estrategia exitosa implementada por Cenipalma, que contempla varios componentes entre ellos: la selección de productores líderes, la detección de limitantes tecnológicas del cultivo, el montaje de parcelas demostrativas diseñadas para superar esas limitantes, la demostración de los resultados a los productores vecinos y el seguimiento y acompañamiento técnico por parte del Núcleo Palmero de la implementación y la productividad obtenida. Así mismo, habló de la importancia de migrar de parcelas demostrativas a Fincas Tipo, donde se involucren además de los temas productivos, los ambientales y los sociales, con el fin de consolidar una palmicultura sostenible.

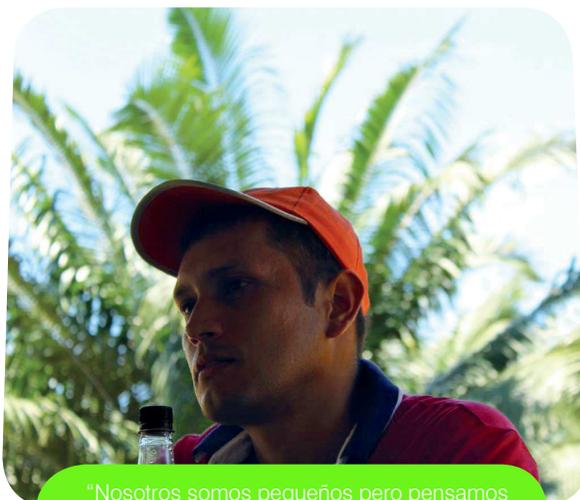
Señaló además, que hace nueve años, Cenipalma comenzó a implementar un mecanismo de transferencia de tecnología basado en productores líderes para propiciar la transferencia de conocimientos de productor a productor, a través del cual los Núcleos Palmeros seleccionan a las personas que tienen capacidades y habilidades de liderazgo y comunicación para transmitir a otros sus experiencias; alrededor de este convergen grupos pequeños de otros productores (10 a 20), normalmente vecinos, para promover la adopción de las tecnologías. La estrategia contempla que en la parcela del productor líder se realicen días de campo, giras tecnológicas, demostraciones de métodos y resultados, entre otras metodologías de extensión, con el grupo de productores vecinos o de otras regiones. Esto facilita la adopción de mejores prácticas de manejo del cultivo, al incorporar las mejores prácticas ambientales y sociales, pueden evolucionar a Fincas Tipo, como ruta paso a paso, para la producción de aceite de palma sostenible. De esta manera se busca generar un efecto multiplicador entre los vecinos.

Visita de campo a la Finca Tipo El Encanto

El encuentro UAATAS contempló una visita de campo a la finca El Encanto, ubicada en la vereda La Castañeda, municipio de San Martín de los Llanos (Meta), propiedad de una familia compuesta por los padres involucrados directamente en la plantación, y tres hijos: de 31 años,

quien es Ingeniero Agrónomo egresado de la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales, UDCA; de 28 años, Ingeniero Civil y de 25 años, Odontóloga.

Según Cesar Gualteros, el Ingeniero Agrónomo de la familia, su papá siempre estuvo involucrado con la agricultura, antes con cultivos de arroz, soya y de pascuero; después, con la palma de aceite en búsqueda de estabilidad económica. “La palma es un cultivo que tiene un ingreso diario, mientras que en otros productos el ingreso es semestral o anual, además, este permite ofrecer empleo estable y con todas las condiciones de ley, tal y como ocurre con los trabajadores que tenemos aquí”, indicó.



“Nosotros somos pequeños pero pensamos como grandes, por eso hacemos las cosas de la mejor manera en nuestra finca”.

Cesar Augusto Gualteros, Ingeniero Agrónomo, propietario de la Finca El Encanto.

La finca El Encanto arrancó con 20 hectáreas, y actualmente cuenta con 150, de las cuales 37 fueron sembradas con el cultivar híbrido OxG de Unipalma, como medida de prevención para hacerle frente a enfermedades como la Pudrición del cogollo y la Marchitez letal. Precisamente, gracias al manejo integrado que se le ha dado al cultivo, al apoyo de la UAATAS del

Núcleo Entrepalmas, a las capacitaciones y al acompañamiento del extensionista de Cenipalma, actualmente producen 25/ha/año la meta es llegar a las 35 t/ha/año, seguir ofreciendo trabajo estable y mantener este cultivo como un verdadero negocio que garantice no solo el sustento y la tranquilidad de esta familia sino, además, de otros cuatro núcleos familiares de San Martín, es el propósito de los integrantes de la familia de la Finca El Encanto.

El servicio de extensión de Cenipalma está comprometido con los productores y la palmicultura de la Zona Oriental

El Extensionista Ricardo Toca, Responsable de la subzona de San Martín de los Llanos-Ariari, comenta que el Núcleo Palmero Entrepalmas viene trabajando en la mejora de sus procesos con la finalidad de ser sostenibles tanto en área sembrada en palma de socios como la de aliados y son un modelo para seguir en la región.

En este Encuentro de UAATAS se realizó una demostración de método y la presentación de algunos resultados mediante la implementación de Mejores Prácticas Agronómicas (MPA) tales como: colocación de biomasa (compost y hoja de poda), establecimiento de coberturas leguminosas, kudzu y *desmodium*, drenajes eficientes e identificación del índice de sostenibilidad en sus componentes agronómico, ambiental y social, los cuales permiten identificar y hacer una valoración de puntos de mejora integral, enmarcados en la sostenibilidad observable en el modelo de Finca Tipo.

Todo lo anterior demuestra que la sostenibilidad del negocio palmero debe ser un compromiso de todos al unísono de esfuerzos hacia un país palmero más productivo, comprometido en lo social y lo ambiental y con una visión clara de las exigencias del mercado mundial.