

Anecdotario de la vida de la Comercializadora

Hernán Vasquez Correa.

Discutida, ideada, planeada la concepción del nuevo ser por sus padres y familiares desde hace más de 2 largos años. Se pusieron de acuerdo en que harían la criatura oficialmente en Santa Marta, durante un congreso, ¿Dónde si no?. Claro el nacimiento formal debía ser en Bogotá y por fin el 21 de Agosto de 1991 nació la pequeña con unos deseos de ser grande, de ser alguien en la vida, de ser querida y respetada. Claro, ante tal acontecimiento se invitó al nacimiento y bautizó inmediato, a las más altas personalidades y padrinos de renombre. Los padres, casi todos ellos hombres y algunas damas, vinieron a verlo nacer. Quienes no pudieron asistir a la ocasión, enviaron sus delegados, concedieron poderes. Todos dieron su regalo, léase aporte, para que la recién nacida pudiera crecer e iniciarse, mientras ya grandecita trabajaba y se sostenía solita.

Para todo evento, aún avisado con más de nueve meses de anticipación, no faltaron los que llegaron tarde, pero aunque no firmaron la partida de nacimiento (léase acta de constitución y escritura), de todas formas insistieron en dar su regalo. Alguno que otro firmó el documento, pero se le olvidó entregar el regalo, que después lo mandaba. Padres humanos al fin y al cabo.

Para que empezara a moverse, a comunicarse, a cumplir con sus obligaciones, había que nombrarle unos tutores. Hubo elección de prominentes figuras, con suplentes incluidos, representante legal y más suplentes, hasta se le nombró Revisor Fiscal, no más acabado de nacer.

Como no todo podía ser color de rosa, ni la vida iba a comenzar tan suave, a pesar de que todos sus padres y representantes estaban bien aceitados con la idea de criar al nuevo ser, las discrepancias sobre su futuro, sobre su forma de comportarse y de competir en un mercado interesante, se

LECCIONES APRENDIDAS DE LAS EXPORTACIONES DE 1991

1. Existe la demanda, tanto en Venezuela, como en Ecuador.
2. Principal dificultad: transporte terrestre, debido a:
 - a) incumplimiento de transportistas,
 - b) falta de experiencia de los transportadores en este producto,
 - c) falta de competencia en los transportes especializados al granel,
 - d) paso directo de Colombia a Venezuela solo por Riohacha-Paraguachón y no posible por Cúcuta,
 - e) flete alto como consecuencia de todo lo anterior.
3. Posibilidad de exportar por vía fluvial, utilizando el Rio Meta desde Puerto López o Cabuyaro, hasta San Fernando de Apure, en Venezuela. Sólo navegable entre Abril y Noviembre.
4. Precio del aceite crudo poco competitivo frente al precio internacional de Malasia, agravado por el retiro del Cert en próximos días y por la revaluación sufrida por el peso a finales de 1991.
5. Creación de conciencia y solidaridad mial en la gran mayoría de palmicultores.

presentaron. Papá gobierno también metió la mano, allí donde le dolía, en su negocio principal, revaluó y eso produjo quejas y llanto. Con ello se le iba formando la personalidad y mostrando que la vida no iba a ser fácil. Pero nadie se arrepintió, al menos formalmente. Que siga adelante, que muestre lo que puede hacer, que le demos algún ejemplo, por medio de su hermana mayor, que hagamos unas exportaciones de prueba para que vea el camino y aprenda.

Naturalmente, hay que buscarle un lu-

gar donde vivir. Que se quede al pie de su hermana mayor, que su otra hermana la investigadora se vaya de la casa y le deje el espacio, que no, que se vaya a otro lugar sola y que aprenda a defenderse. En fin todos opinaron.

Mientras encontraban donde ubicarse físicamente, la jovencita empezó a hacer sus primeros pinitos: alguito de palmiste aquí y luego un poquito de aceite allá. Pudo dar esos dos primeros pasos. Qué alegría. Llegó la Navidad. Un ligero descanso y presentarse listo en Enero para comenzar la brega por la vida.

Al fin y al cabo bastante ruido se había hecho en la prensa y en el exterior sobre su existencia. Trabajo no le iba a faltar, ni problemas tampoco.

Pero se dice que tiene un nombre tan largo, que sería bueno darle un apodo cariñoso y diciente, que la distinga en el país, en los países vecinos y en el mundo. Se han sugerido varios nombres cortos: Cacepalma, Capsa, Codapalm, Codapalma, Expalm, Expalma, Exporpalma, Palmacom, Palmatra, Palmex, Palmatrade, Palmtrading...

Usted cuál le pondría?

Por ahora ya tiene nombre, identificación tributaria, se registró ante impuestos nacionales, tiene empleados que lo van llevando. Recibe apoyo de varios de sus padres, algunos más que otros, pero parece que todos la quieren. Hasta competidor es de algunos de sus mayores. Piensa que ya puede intentar otras actividades,

como, importar cuchillos, negociar abonos en el país o importarlos directamente, traer alambre de púas, etc. Todo para colaborar con el negocio de sus padres: La Palma de Aceite.

Espera que todos los amigos y familiares se enteren de sus andanzas a través de EL PALMICULTOR y por comunicaciones directas. Dele su apoyo no solo teórico, sino real. Recibe toda clase de sugerencias. Favor contactar Cra 14 # 75-77 Oficina 304, Teléfonos 2101504, 3103538. Fax 2102504. Santafé de Bogotá.