

Integración con aliados estratégicos optimiza la productividad

El núcleo de Oleaginosas Las Brisas ha mostrado cómo el apoyo a los pequeños productores permite un crecimiento sostenido, el incremento de la productividad y un beneficio general para los involucrados.



Albeiro Vera, de Oleaginosas Las Brisas mostró a los asistentes a la X Reunión Técnica su modelo de núcleo palmero donde se apoya al pequeño para que mejore su productividad. Foto Carlos Bríñez.

Los aliados estratégicos de las Unidades de Asistencia Técnica presentan, en algunos casos, baja productividad y hay un problema porque en las plantaciones se concentran en lo que pasa al interior y a los demás temas no les dan la misma atención.

Sin embargo, esa situación se puede remediar y potencializar para no limitarse a ser quienes venden el fruto únicamente, planteó Albeiro Vera, de Oleaginosas Las Brisas S.A., quien fue uno de los ganadores (tercer lugar), en la X Reunión Técnica Nacional de Palma de Aceite, con su presentación

“Incremento de la productividad de aliados estratégicos de las Unidades de Asistencia Técnica”

De acuerdo con el Líder del equipo de Mercadeo, el núcleo de Oleaginosas Las Brisas maneja alrededor de 80% de aliados pequeños y eso tiene un impacto social porque son 123 aliados fijos que pueden mejorar su nivel de vida, generar empleo a otras personas y cuentan con 3.730 hectáreas que no es lo mismo a que sean de un sólo grupo comercial.

La cobertura del núcleo, en estos momentos, es de seis municipios y

manejan siembras de 1994 a 2011, con una producción promedio en 2010 de 12,2 ton/ha/año, lo que genera una gran oportunidad de negocio para la empresa.

El propósito es incrementar la productividad en el núcleo a través del acompañamiento técnico, ambiental y social de aliados estratégicos, para lo cual realizan un diagnóstico de la demanda y oferta del futo para el procesamiento en la planta extractora; suministran un acompañamiento técnico a los aliados estratégicos y consolidan la fidelización en el núcleo palmero.

Como núcleo brindan acompañamiento y prestan servicios, lo cual ha sido muy útil porque en momentos como el actual, en que hay exceso de oferta de fruto y muchas plantas tienen capacidad de producción ociosa, se ha desatado una guerra con el incremento de precios, pero ellos siguen recibiendo el producto de los aliados dado que existe una fidelización. “Esto ha sido posible porque se ayudó a que aumentaran su productividad y la gente es muy agradecida”, indicó Vera.

El apoyo se realiza mediante visitas que son fundamentales porque muchas veces no tienen cómo pagar la asistencia técnica y ellos, con la experiencia que poseen, ha-

cen las recomendaciones del caso y dan un acompañamiento continuo para asegurar que las cosas se hagan de la mejor manera.

El acompañamiento técnico es realizado por profesional agrónomo, técnico agropecuario, trabajador social y profesional ambiental; mientras que para el administrativo, cuentan con auxiliar contable y administrativo. El acompañamiento técnico permite cerrar brechas de productividad de pequeños productores y hace competitivo el núcleo de Oleaginosas Las Brisas S.A.

De igual manera, hay un acompañamiento en servicios que incluye formulación, planificación y diagnóstico del proyecto, aprobación y desembolso del proyecto, censo de producción cada seis meses, toma de análisis de suelo y foliares cada año, censo de plaga y lectura mensual, censo de enfermedades bimensual e interpretación y formulación de programas de nutrición.

Algo que sobresale es que les financian los insumos, principalmente los fertilizantes, lo cual no quiere decir que se le va a regalar al aliado sino que como las empresas negocian en bloque, consiguen mejores precios y ese beneficio se le transfiere a los pequeños productores.

Con esto, además, se logra que los cultivadores aumenten su producción, lo cual beneficia al núcleo palmero porque va a recibir más fruto y obtener mayor ganancia; y la empresa también se favorece porque consigue alguna rentabilidad de sus recursos y va a mejorar el nivel de vida de los productores.

Así mismo, se observa que los pequeños que empezaron con un promedio de 10 hectáreas han venido incrementando el área sembrada y siguen creciendo. Por eso la recomendación es que lo aprecien como una empresa, no como cultivo.

Respecto a las brechas de productividad, explicó que existen diversas razones dependiendo del tamaño de la plantación, por ejemplo, en las que obtienen de 10 a 15 toneladas, se observa la Pudrición del cogollo (PC), con incidencia baja pero con deficiente tratamiento; inundación de lotes por varios días por nivel del río; presencia de ganado dentro del cultivo; programas de nutrición deficientes; controles fitosanitarios casi nulos y problemas de administración y de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en mantenimiento y cosecha.

En los que obtienen de 16 a 20 toneladas se encuentran programas de nutrición en proceso de implementación; BPA deficientes en mantenimiento y cosecha; e inundación de lotes por varios días por nivel del río. Por su parte, donde cosechan de 21 a 25 toneladas hay programas de nutrición recientemente implementados; BPA en cosecha y mantenimiento, inundación de lotes por varios días por nivel del río. Mientras que

El núcleo de Oleaginosas Las Brisas maneja alrededor de 80% de aliados pequeños y eso tiene un impacto social porque son 123 aliados fijos que pueden mejorar su nivel de vida, generan empleo a otras personas y cuentan con 3.730 hectáreas.



Foto: Toro, F. (2009)

en las de 26 a 30 toneladas existen programas de nutrición con base en producciones, análisis foliares y de suelos; realizan censos y controles fitosanitarios; BPA en cosecha y mantenimiento; e inundación de lotes por varios días por nivel del río.

En cuanto al futuro, si se observa desde el punto de vista de acompañamiento técnico y prestación de servicio, es promisorio porque con lo que está plantado hay fruto para que las plantas pongan al máximo su capacidad de producción, pero siempre y cuando los núcleos palmeros se comprometan a aumentar productividad y no a una guerra de precios.