

Artículo

Mallas plásticas:

La ingeniería del soporte en la floricultura moderna

1. El diagnóstico: más que un simple insumo

En la operación diaria de una finca de producción de flores, la malla plástica para cosecha y transporte suele pasar desapercibida... hasta que hace falta.

En una radiografía de costos y eficiencia, este insumo es una de las piezas más importantes de la columna vertebral que sostiene toda la inversión.

No es una construcción plástica genérica; se trata de una herramienta desarrollada en forma específica para la función que cumple, permitiendo alta productividad en las fincas. Brinda uniformidad en las cosechas del lote, disminuye pérdidas por maltrato y permite manejar una mejor sanidad de la flor.

La agilidad en la cosecha en el proceso de postcosecha no es un factor aislado de la productividad; es un proceso crítico de la empresa que requiere alta atención.

El error común ha sido ver la malla como un “commodity” (un producto genérico).



La realidad de la operación diaria del floricultor nos demuestra que la malla está directamente implicada en la calidad de la flor. No usar la malla puede traducirse en mayores pérdidas por mermas, así como en deficiencias en el sostén y transporte.

2. El pilar de la resistencia: el factor UV y la elasticidad

Uno de los retos más grandes que enfrentan los productores de la sabana y Antioquia es la radiación solar. Una malla que pierde sus capacidades técnicas en poco tiempo ante estas condiciones genera un efecto dominó negativo.

Una formulación adecuada del plástico mantiene la elasticidad y garantiza un comportamiento estable

ante cualquier clima. Asimismo, se traduce en mayor durabilidad.

La elasticidad de la malla confiere facilidad y eficiencia a las cosechadoras, haciendo que cada minuto invertido en campo sea mejor aprovechado.

3. Logística y disponibilidad: el rol estratégico de BAM

En la agroindustria, el tiempo es un factor no negociable. De nada sirve tener la mejor tecnología del mundo si no está disponible en bodega cuando el ciclo de siembra y cosecha lo exige. Aquí es donde BAM redefine su papel. No somos simplemente distribuidores; somos gestores de flujo.

Por: Daniel Jimenez

Técnico comercial packing + solutions

Pablo García

Lider de packing+ solutions

Saúl Garzón

Promotor de Línea





POLIMALLA



MALLAS PLÁSTICAS

**LA INGENIERÍA
DEL SOPORTE**
EN LA FLORICULTURA



**MÁS
RESISTENCIA**



**PROTECCIÓN
UV**



www.bam.com.co

Nuestro enfoque se centra en tres ejes logísticos:

Filtro de calidad: Antes de que una malla llegue a su finca, validamos que el aliado cumpla con estándares de durabilidad reales, no solo en papel.

Personalización: Trabajamos en conjunto con el área técnica para desarrollar productos con las características que requiere la logística de cada finca. Con esto maximizamos el beneficio de la inversión. Lo ideal es que la decisión de compra no sea una reacción impulsiva, sino una planificación anticipada.

Asesoría en campo: Nuestro equipo se capacita constantemente para entender que una malla para rosas no tiene las mismas exigencias que una para claveles, alstroemerias, hortensias o crisantemos. De esta manera, se respalda una mejor decisión de compra.

4. El sentido común en la instalación y el uso

La mirada hacia el futuro nos indica que la eficiencia también está en el manejo. Una buena malla, mal instalada, sin confeccionar o mal confeccionada, es una inversión desperdiciada.

El sentido común nos invita a estandarizar los procesos de tensión y anclaje.

Una malla correctamente extruida y formulada confiere una fuerza de tracción estable y homogénea. Aunque la carga de flores no es pesada, la capacidad de carga está hasta 20 veces por encima de lo requerido para el trabajo diario.

Cuadro comparativo de fuerza de tracción de polimalla vs otros:

POLIMALLA	Otras	Polipropileno	¿Qué significa?
CARGA O PESO: Sección Longitudinal 12.5kgf	10 kgf	23kgf	POLIMALLA posee mayor fuerza de tracción y sostén frente a otras formulaciones de polietileno
Sección Transversal 10.3kgf	8.5kgf	17.5kgf	

Para la trazabilidad de procesos, podemos ofertarla en una gama variable de colores que permiten al productor separar la cosecha según sus necesidades.

Todas cuentan con estabilizante UV en su formulación, lo que las protege de la intemperie.



5. Hacia una infraestructura coherente

Mirar al futuro de la industria implica aceptar que los márgenes de error son cada vez más estrechos, sumado a la falta de mano de obra disponible. En este contexto, un producto hecho a la medida, con características específicas, se ajusta al requerimiento actual.

La exigencia de los mercados nos obliga a rodearnos de aliados que entiendan que su producto es parte de un ecosistema vivo. La malla es el soporte físico, pero la confianza en el proveedor, nuestro aliado estratégico, es el verdadero soporte del negocio.

6. Conclusión: el valor de las alianzas reales

En BAM, nuestra meta no es prometer revoluciones tecnológicas inalcanzables. Nuestra promesa es la mejora continua de los procesos logísticos y la selección rigurosa de quienes nos acompañan en la proveeduría.

Al final del día, el éxito del floricultor depende de que cada pieza del engranaje —incluyendo la malla más sencilla— funcione exactamente como se espera.

