

Editorial

REFLEXIONES SOBRE LA EXTRACCION Y EL CULTIVO COMO ACTIVIDADES ESPECIALIZADAS

En los últimos años se presenta en el escenario de la palma africana una nueva modalidad del negocio, bajo dos aspectos: por una parte, la especialización de la actividad extractora de aceite crudo, y por otra, la de la actividad agrícola. La dedicación exclusiva a una u otra actividad, bien distintas entre sí, en algunos casos ha conducido inclusive a la confirmación de empresas dedicadas a una y otra actividad en forma exclusiva. Ello ha contribuido a la existencia de polos de desarrollo regional que han introducido una nueva e inusitada dinámica a la actividad tradicional de la palma africana. Cabe hacerse la reflexión sobre el papel que esta modalidad habría representado en la evolución del sector en ausencia de las condiciones adversas que actualmente se viven.

Una y otra actividad tienen características muy diferentes con distintas estructuras de costos y de capital. Obviamente, el manejo no es el mismo.

Esta nueva figura tiene ventajas y desventajas. Entre las ventajas están la viabilidad de pequeñas plantaciones, la especialización en una actividad u otra, la simplificación administrativa, el aumento de la capacidad negociadora pues una planta extractora comercializa el aceite proveniente del fruto de varias plantaciones, el aprovechamiento de economías de escala a nivel de extracción y una menor inversión global en plantas de extracción.

Algunas desventajas son la dificultad en unificar criterios de cosecha y el control de la calidad de ésta, la posibilidad de la existencia de problemas sanitarios ocasionados por plantaciones mal atendidas, la coordinación entre la cosecha y la extracción es más dispendiosa y en general algunas dificultades administrativas como la del transporte de fruto.

La relación entre las plantas extractoras y sus plantaciones proveedoras reúne unas condiciones simbióticas. Por lo tanto, es conveniente que se rijan por unas reglas mínimas de largo plazo que garanticen la estabilidad y el mutuo beneficio de las dos partes, puesto que la una no puede sobrevivir sin la otra.

El punto de partida de esta relación es la recíproca conciencia de absoluta e imperiosa necesidad de tener criterios estables y justos para definir las condiciones de compra de la fruta de manera que las dos partes se beneficien como resultado de esta relación.

Deben estar establecidas de manera tal que para la planta extractora sea mejor negocio comprar fruto que desarrollar siembras propias y que para las plantaciones sea más atractivo vender la fruta a la extractora que pensar en montar planta propia. Cuando en esta relación se logra definir ese punto de equilibrio se desarrolla ese gran concepto administrativo denominado sinergia, bajo el cual el resultado global y conjunto es superior al que se obtendría separadamente.

Los términos de esta relación solo deben modificarse bajo la existencia de razones de mucho peso, como por ejemplo, cambios significativos en las estructuras de costos y de rentabilidad en estas actividades que afecten más a una parte que a otra.

Es indispensable cultivar una relación estable y con mentalidad de largo plazo que permita a cada parte planear el desarrollo y sus inversiones contando con la otra. Si una de las partes adopta tácticas coyunturales para beneficiarse en el corto plazo con perjuicio para la otra, el resultado tarde o temprano necesariamente será un rompimiento.

Todo esto conduce a que la relación debe estar exenta de sesgos que arriesguen la existencia del justo equilibrio. Si estas condiciones no se cumplen, el esquema no funciona y la relación será efímera.

Queremos llamar la atención de los que funcionan bajo este esquema para que reflexionen serenamente sobre las anteriores consideraciones. Bien manejado, este esquema ofrece grandes posibilidades.