

ECONOMIAS DE ESCALA Y COMPETITIVIDAD

La palma de aceite: un cultivo con contenido social

En Colombia existen posiciones totalmente encontradas con respecto a si el desarrollo agropecuario debe llevarse a cabo en grandes o pequeñas unidades productivas. La razón de ello radica principalmente en que los términos «grande» o «pequeño» normalmente se asocian al tamaño de la propiedad de la tierra, lo cual fue fuente de grandes conflictos sociales en el pasado, cuando la generación de ingreso y de riqueza estaba estrechamente vinculada con aquella.

Igual situación se tiene con los términos «empresario» y «campesino», donde equivocadamente el primero se asimila a grande y el segundo a pequeño, cuando realmente ellos tienen que ver mucho más con el manejo y el nivel de desarrollo tecnológico de la producción, que con el tamaño de la propiedad.

Esta herencia del pasado y la falta de claridad que aún hay sobre este asunto, ha condicionado el entorno en el cual se toman muchas medidas para la agricultura colombiana, poniéndole trabas al desarrollo de una agricultura moderna y más empresarial.

Todo esto contrasta enormemente con el modelo de apertura económica que se ha venido adoptando en el país durante los últimos años, el cual propende por una producción eficiente y competitiva a nivel internacional. Aunque no hay ninguna duda sobre las bondades de estos objetivos, es claro que las políticas y las medidas adoptadas no han tomado en cuenta las circunstancias políticas y sociales de la producción agrícola en el país, que generan rigideces y evitan que, en muchos casos, se puedan realizar todos los ajustes necesarios para alcanzar tales metas. Por ello, una política de choque como la que se adoptó en la Administración pasada, de exponer abruptamente la producción local a la competencia externa, creó tantos problemas y condujo al sector agrícola a una profunda crisis.

Por este motivo, el discurso político y el discurso económico para el sector agropecuario deben armonizarse, para que haya coherencia y los productores puedan evolucionar adecuadamente para adaptarse a las nuevas circunstancias del mercado.

En la agricultura existe un factor que tiene gran incidencia sobre la competitividad sectorial y que poca atención ha recibido por parte de los productores y del Gobierno colombianos. Es el de las economías de escala, que no es otra cosa que las ganancias que se obtienen en la producción o en los costos, cuando aumenta el tamaño de la operación. Los países que han alcanzado un alto nivel de desarrollo en su agricultura, como por ejemplo Argentina, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Malasia y la Unión Europea, se han organizado para aprovechar al máximo las economías de escala existentes en las diferentes etapas de la producción agrícola y agroindustrial. Por esta razón, el tamaño de muchas operaciones agrícolas en esos países ha crecido bastante, lo cual no puede desconocerse en un análisis comparativo de la competitividad agrícola colombiana.

Es importante destacar que las economías de escala ante todo tienen que ver con el manejo, no con la propiedad de las unidades productivas. Por lo tanto, si se logra separar el manejo de la propiedad, es perfectamente posible desarrollar esquemas asociativos o cooperativos en los cuales los pequeños productores también pueden beneficiarse de las economías de escala que existen en su actividad. De es'a manera, pierde fundamento cualquier prevención de que la producción a gran escala necesariamente excluye a los pequeños productores.

Malasia es un excelente ejemplo de esto. Su agricultura de plantaciones, donde se destacan principalmente la palma de aceite y el caucho, se ha desarrollado con el esfuerzo de grandes y de pequeños productores organizados. Actualmente tiene sembradas con palma de aceite alrededor de 2.6 millones de hectáreas, de las cuales más de la mitad son de pequeños productores organizados bajo diferentes esquemas.

En la palma de aceite existen grandes economías de escala, principalmente en la instalación del cultivo, en el beneficio de la fruta y en la comercialización, mientras la cosecha es intensiva en mano de obra. Esta combinación hace posible que se puedan promover grandes empresas que desarrollen cultivos de palma para luego vincular a muchos pequeños productores, que si bien adquieren la propiedad de unas cuantas hectáreas en las cuales trabajan con su familia, subordinan el manejo general de toda la operación a una gerencia calificada, que se hace cargo fundamentalmente de la asistencia técnica, la comercialización de insumos, el beneficio del fruto y el mercadeo del aceite y demás subproductos.

Este modelo de desarrollo productivo sería también muy apropiado para el sector agrícola colombiano, pues el conocimiento empresarial y tecnológico que ya se tiene en muchos cultivos, como la palma de aceite, rápidamente podría ponerse a disposición de muchos pequeños productores.

El hecho de que la fruta de palma tenga que ser beneficiada inmediatamente después de la cosecha para evitar su deterioro y que existan economías de escala en este proceso, obliga a que el cultivo necesariamente se desarrolle configurando «núcleos» alrededor de las plantas de beneficio.

La estructura productiva en el cultivo de la palma en Colombia es bastante heterogénea. Existen pequeños, medianos y grandes productores de palma, aunque estos últimos solo clasifican como medianos o pequeños con relación a los parámetros que se tiene en el sudeste asiático. Es así como, por ejemplo, en Malasia hay empresas palmeras cuyos cultivos suman una extensión superior al área plantada con palma en toda Colombia. Igual sucede con las plantas de beneficio de palma, donde la más grande del país es del tamaño de las más pequeñas que se construyen actualmente en Malasia.

Por esta razón, es necesario buscar una consolidación de la producción de palma en Colombia, creciendo los núcleos de producción y fortaleciéndolos, a través de alianzas estratégicas entre los distintos productores cuando exista más de uno, que conlleve a un manejo coordinado, con criterios de eficiencia económica, de toda la operación. Como un primer paso, cabe proponer que se busque que el núcleo mínimo de producción de palma no sea inferior a 3.000 hectáreas, para que a su vez ya planta de beneficio siquiera pueda tener 15 toneladas/hora de capacidad de proceso de fruto.

Para impulsar el desarrollo de estos núcleos, es necesario que se promueva que el Estado y el sector productivo empresarial son verdaderos socios en el desarrollo agrícola del país y no como sucede muchas veces, que lo que se promueve son viejos antagonismos, que generan un clima poco favorable para la inversión y no permiten consolidar una agricultura moderna y más competitiva a nivel internacional.

Un modelo de desarrollo productivo que cuente con la participación del Gobierno, de los empresarios y de pequeños productores organizados, es bueno para el país, por cuanto favorece una mayor eficiencia y competitividad de la producción, así como un desarrollo social más equilibrado.

En este sentido Fedepalma, en su pasada Asamblea anual, le manifestó al Gobierno que el cultivo de la palma tiene excelentes perspectivas para un proceso de esta naturaleza y le propuso que se concertara un plan para llevar a cabo este propósito, con medidas de mediano y largo plazo. Por qué esperar?

Editorial

ECONOMIES OF SCALE AND COMPETITIVENESS

Oil Palm: a crop with a social content

here are two opposing positions in Colombia as to whether agricultural development should be carried out in large or in small productive units. This is mainly due to the fact that the terms "large" and "small" are usually associated to the size of the estate. In the past, when income and wealth were closely related to land ownership, this was a source of social conflict.

Similarly, the terms "entrepreneur" and "farmer" are often misunderstood, since the former is mistakenly associated with large and the latter with small properties. However, they are more related to production management and to the level of technical development than to the size of the estate.

This heritage from the past, plus the lack of understanding still existing in this matter, have created an environment where many agricultural measures are taken, placing obstacles to the development of a modern and entrepreneurial agriculture.

All of the above differs greatly from the open economic model adopted in the country in the last few years, which promotes efficient and competitive production at an international level. Although the benefits of such objectives are obvious, it is also evident that the policies and measures implemented have not taken into account the political and social circumstances of agricultural production, which are sometimes rigid and, in many cases, prevent growers from making the necessary adjustments in order to accomplish the above mentioned goals. That is why a "shock" policy, such as the one adopted by the previous administration, which suddenly exposed local production to foreign competition, created so many problems and led to the deep crisis of the agricultural sector.

For this reason, the political and economic policies of the agricultural sector must be harmonized, in order to achieve coherence and enable growers to develop accordingly and adapt themselves to the new circumstances of the market.

There is a factor in agriculture that has a strong impact on sectorial competitiveness, which is often overlooked by most Colombian growers and by the government. That is the concept of economies of scale, which is nothing else but the gains obtained in yields or costs when the size of the operation grows. Countries that have reached a high level of agricultural development, such as Argentina, Brazil, Canadá, United States, Malaysia, and the European Union are organized in such a manner that they take advantage of the existing economies of scale at the various stages of agricultural and agro-industrial production. Therefore, the size of many agricultural operations in those countries has grown considerably, which cannot be disregarded when analyzing Colombian agricultural competitiveness.

It is important to underline that economies of scale are mainly related to management and not to the ownership of productive units. Therefore, if management is separated from ownership, it should be possible to develop associations or cooperative schemes where small growers can also benefit from the economies of scale. Consequently, there are no grounds to believe that large scale production would exclude small growers.

Malaysia is an excellent example of the above. Its plantation agriculture, mainly oil palm and rubber, has been developed with the effort of organized large and small growers. The present planted area of

the country is around 2.6 million hectares, of which more than half are owned by smallholders organized under various schemes.

In oil palm there are large economies of scale, mainly at the level of crop establishment, fruit processing, and marketing, while harvest is labor intensive. This combination allows for the creation of large companies devoted to crop development, which would later on gather many smallholders. While these smallholders buy a few hectares where they work with their families, the general management of the operation is carried out by skilled management, which would be responsible for providing technical assistance, input marketing, fruit processing, and palm oil trade.

This development model is also suitable for the Colombian agricultural sector, since the entrepreneurial and technical knowledge existing in many crops, such as oil palm, would be readily available to many smallholders.

The fact that oil palm fruit must be processed immediately after harvest in order to prevent decay and also that there already are economies of scale involved in this process means that crops would develop around a "nucleus" or palm oil mill.

The productive structure of oil palm crops in Colombia is rather heterogeneous. There are small, middle-sized and large oil palm growers, although these are only classified as middle-sized or small as compared to the parameters existing in South East Asia. In Malaysia, for example, there are oil palm companies whose plantations, as a whole, add up to an area exceeding the total planted area in Colombia. Similarly, the largest palm oil mill in Colombia is as large as the smallest mills presently being built in Malaysia.

Consequently, it is necessary to consolidate oil palm production in Colombia, which should develop around production "nuclei" and these should be strengthened through strategic alliances among growers, when there is more than one. This should lead to coordinated management, bearing in mind economic efficiency criteria for the whole operation. We suggest that the first step should be the creation of a production nucleus, no less than 3,000 hectares, so that the mill may have a fruit processing capacity of 15 tons/hour.

In order to promote the development of these nuclei, both the State and the entrepreneurial productive sector must create a true partnership, aimed at agricultural development. Presently, old antagonisms still prevail and this creates an unfavorable climate for investment and hinders the consolidation of a modern and competitive agriculture at an international level.

A development model with the participation of the Government, entrepreneurs, and organized smallholders would benefit the country, since it promotes production efficiency and competitiveness, as well as equitable social development.

Within this context, Fedepalma's Annual Meeting expressed to the Government that oil palm offers excellent perspectives for this type of process and proposed a plan to accomplish this purpose, through long and medium term measures. So why wait?