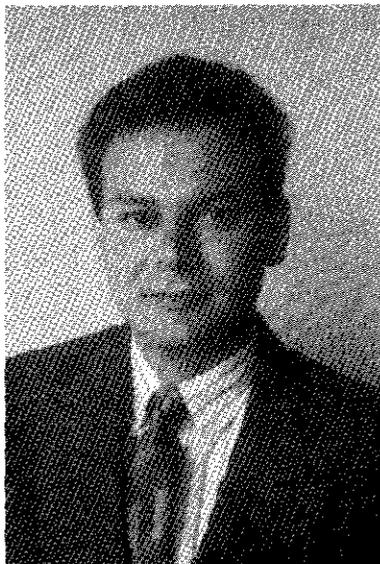


Competitividad de costos

Carlos Alberto Corredor Mejía

El tema de la competitividad de la palma de aceite en Colombia debe ser una preocupación constante en la mente de quienes estamos vinculados al sector. A medida que transcurren los días, asistimos a diversas reuniones con el gobierno, escuchamos a nuestros gobernantes y analizamos el entorno económico y político; aperturismo y desprotección arancelaria, Pacto Andino, Mercosur, revaluación, inseguridad, etc.; nos sentimos obligados a concientizarnos que el futuro de la palma está amenazado con la injusticia de estas variables que no tienen en cuenta los subsidios, directos y disfrazados, que casi todos los países y especialmente los más desarrollados sostienen para la agricultura, cuando de parte del gobierno colombiano no se vislumbra ninguna compensación. Lo anterior es, simplemente, una realidad que si la queremos o no aceptar, es nuestra decisión. Será sólo la capacidad empresarial y gremial de quienes formamos la familia palmera, que al analizar las coyunturas, desarrollemos políticas dentro de nuestras empresas encaminadas a aumentar la vitalidad y viabilidad de la palma en Colombia.

Actualmente vivimos una época de relativa estabilidad de precios internos afianzada en unos precios internacionales altos, los cuales no nos brindan seguridad. Es el momento de reflexionar sobre nuestro negocio y fortalecer la competitividad a través del análisis de los costos. Es aquí donde adolecemos, no es porque estén muy altos o muy bajos; es porque en la mayoría de las plantaciones no se lleva la información con el detalle



necesario para hacer el análisis de costos que éstos merecen y por lo tanto no se puede lograr la objetividad necesaria para diseñar los cambios que se requieren para ser competitivos internacionalmente. Las plantaciones competitivas de hoy deben administrar cada lote y área del negocio con información de costos completa que ilustre la rentabilidad de cada uno, de manera que se puedan tomar decisiones que influyeran positivamente el rendimiento económico de la empresa. El nivel de detalle necesario debe permitir estimar el costo de producción de fruto o de aceite por lote de palma, de tal forma que se pueda conocer cuándo se debe renovar o abandonar un lote; cómo, cuánto y cuándo invertir en él, además de poder determinar los limitantes de su competitividad, dependiendo del nivel de precios que tengamos en un momento dado.

No menos importante que el análisis detallado de los costos es el de la

productividad. Para nadie es un secreto que a mayor productividad mejor probabilidad de conseguir un bajo costo de producción. Los excedentes que se generan en época de buenos precios debemos invertirlos en mejoras a la productividad, ya sea en lo agronómico o en lo industrial, según la necesidad. Es importante analizar que la tendencia a nivel mundial es la de manejar núcleos de producción agrícola grandes para competir internacionalmente por precio y calidad. Nuestras plantaciones deben buscar la forma de llegar a las mismas escalas, con acceso al alto nivel tecnológico que esto permite, a través de cualquier mecanismo, por ejemplo, las fusiones o acuerdos comerciales que beneficien la utilización de recursos cuando esto sea posible, extensión de siembras en la misma empresa, renovaciones, etc. En cualquier caso, nuestro enfoque empresarial debe maximizar los recursos actuales disponibles, tanto humanos como de maquinaria, para hacer más eficiente el uso de la capacidad instalada.

Por ello, es importante hacer un llamado a todas las empresas palmeras del país para mejorar la información de costos disponible en las plantaciones en beneficio de la competitividad. De poco serviría la eficiencia en los costos de producción de sólo unas pocas plantaciones, cuando nuestra competencia real son los países productores de aceite y no nuestros vecinos de lindero. Este esfuerzo debemos hacerlo todos para garantizar la supervivencia de nuestro cultivo a largo plazo.