

Las claves para mejorar la competitividad





El año 2011 fue especialmente duro en términos competitivos para nuestra industria silvoagropecuaria. El castigado tipo de cambio una vez más repercutió contra las rentabilidades de las empresas agrícolas nacionales, la sequía azotó a varias regiones y el temor a una crisis económica internacional mantuvo a las inversiones de riesgo fuera de combate. Dejando atrás las quejas, AyF presenta algunas claves para enfrentar las brechas de competitividad.

Tanto a nivel gubernamental como industrial existe claridad de que el año 2011 puso grandes desafíos. El primero de los desafíos, está en el convencimiento que, dadas las perspectivas mundiales, el deteriorado tipo de cambio no es un fenómeno pasajero sino algo que, lamentablemente, se mantendrá por varios años. Lo positivo de esto, sin embargo, ha sido la decisión del Ministro de Agricultura, de juntar el máximo de ideas e iniciativas para enfrentar esta realidad creando comisiones para estudiar la competitividad, que se expresa en propuestas concretas realizadas en los seminarios regionales denominados “Desafíos para la competitividad” organizados por el ministerio. Una cosecha adicional, es la reflexión que los académicos de la Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal han efectuado sobre este tema y que presentamos a continuación.

La primera pregunta que surge al enfrentarse a soluciones para generar una industria silvoagropecuaria que sea un verdadero rival para los productores extranjeros, es cómo puede definirse la competitividad. Este término económico, en general, se refiere a la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, es decir, con una producción al costo más bajo posible. Así, la competitividad depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios, factores que, a su vez, están relacionados con la productividad y la diferente capacidad de innovación entre países. Además de los niveles de costos, existen otros aspectos que tienen un gran efecto indirecto, como la calidad del servicio o la imagen corporativa del país o del productor.





La calidad

Para el académico Juan Pablo Zoffoli del Departamento de Fruticultura y enología, la competitividad tiene estrecha relación con la rentabilidad del negocio y con cómo mejorar los ingresos que se perciben. “En el sector frutícola, al menos, ya no hay problemas en cuanto a tener un rendimiento suficiente, pero sí en cómo se mantiene la calidad para obtener un mejor precio. Ahí se centra el conflicto”, asegura.

La calidad de un producto es la capacidad de producir satisfactores que cumplan con las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad.

Para Zoffoli sería posible romper con la brecha de la calidad si es que se desarrollaran “nuevas variedades en un largo plazo”. Por ejemplo, en el caso de las manzanas Fuji han existido históricamente problemas de calidad, pero como se tenía un mercado asiático cautivo, los precios se mantenían altos. Ahora que hay más competencia queda en evidencia la mala calidad de esa fruta y el negocio se vuelve malo.

Pero, a corto plazo, ¿qué se puede hacer? Zoffoli señala que “es necesario dar pasos en la producción de tecnologías de pre y post cosecha”.

Pero, estas propuestas de mejoras ¿significarían un mayor costo para el productor que repercutirían en su competitividad? Para el profesor del Departamento de Economía Agraria Guillermo Donoso “posiblemente, sí, y es por ello que se hace indispensable que la autoridad establezca políticas que incentiven la innovación y que revise las ya existentes”.



La productividad

La tecnología con la que cuenta una empresa determina en gran medida su capacidad de producir más satisfactores con menos recursos. Para Rafael Larraín del Departamento de Ciencias Animales, “la mayor brecha que enfrenta la industria nacional tiene que ver con la transferencia de la innovación más que con la generación de la misma”, por lo que el enfoque debiera apuntar hacia allá. “En el área de la ganadería eso es clave. Uno se encuentra ahí con productores trabajando al mismo nivel que Estados Unidos. Pero la mayor parte son agricultores de subsistencia, sin acceso a tecnología, manejo o conocimientos para aplicarlos en la producción”, puntualiza.

Pero ése no es el único factor que influye en la productividad. La calidad de la formación de los trabajadores es clave a la hora de competir. Juan Pablo Subercaseaux, del Departamento de Economía Agraria, explica que a nivel internacional la competitividad se mide en dólares por mano de obra. “¿Por qué Chile tiene una brecha tan grande con otros países? ¿Por qué Australia es capaz de sacar ocho veces más rentabilidad por persona que trabaja en el agro? ¿Por qué una caja de kiwies neozelandeses se vende mucho más cara que la chilena? Porque la primera está en mejores condiciones, la calidad es más persistente. Hay un tema de formación y de diseño de trabajo. Es necesario promover la capacitación, reducir personal, pero pagarles más, y automatizar lo que se pueda”, señala. Para ello, se requiere nuevamente, incentivos públicos para la investigación y transferencia de tecnología y especialmente modificar el marco regulatorio en materia laboral que permita esta mayor flexibilidad.

La mayor brecha que enfrenta la industria nacional tiene que ver con la transferencia de la innovación más que con la generación de la misma, sobretodo en el área de la ganadería.



Según el profesor Krarup, los mercados están demandando sustentabilidad y no serlo, probablemente en el futuro, provoque una menor rentabilidad, pero aún así, hay que sumarse a esta tendencia.

El servicio

Uno de los aspectos que conlleva la globalización y el desarrollo del país en la competitividad es la exigencia por parte de los consumidores de un mejor servicio, que no tiene que ver con la calidad del producto, sino que con cómo trata la empresa a sus clientes, si es honesta, justa, si tiene responsabilidad social. En síntesis, si aplica las buenas prácticas agrícolas.

El profesor Christian Krarup del Departamento de Ciencias Vegetales cree que el tema es de vital importancia para el negocio chileno. “Los mercados están demandando sustentabilidad y no serlo, probablemente en el futuro, provoque una menor rentabilidad. Y ahí tenemos un problema en ciernes: no hacemos cultivos de manera sustentable. Estoy pensando en cultivos agroindustriales en que se aplica por calendario los pesticidas, por ejemplo” (en vez de hacerlo cuando es estrictamente necesario). “Hay mucho que hacer en este ámbito y tenemos que avanzar en una agricultura sustentable. Todos los países desarrollados lo han hecho”.

Buscar nuevos nichos, nuevas variedades, nuevos mercados o darle mayor valor agregado a su producto es el gran reto del empresario agrícola de hoy.

La estrategia

Para cumplir con los estándares de calidad, productividad y servicio, ¿qué estrategia debiera utilizar la industria chilena?

Según Óscar Melo, académico del Departamento de Economía Agraria, nuestro país nunca ha tenido un lineamiento establecido sobre cómo enfrentarse a la competencia internacional. “La historia es que hay una oportunidad y se trata de vender al precio más alto. La estrategia ha sido vender volumen. ¿Y qué pasa? Que hay semanas en que superamos la oferta en forma tremenda. Y cae el precio”, y argumenta que “la política debiera ser buscar nuevos nichos, nuevas variedades, nuevos mercados o mayor valor agregado”.

Para aminorar las brechas de competitividad de la industria, el apoyo de la universidad puede ser fundamental. Según los académicos es necesario que se contribuya, principalmente, a la transferencia tecnológica, facilitando el acceso a la tecnología por parte de los agricultores pequeños. Asimismo se debe incentivar la investigación con el fin de desarrollar soluciones a los problemas de nuestra agricultura. Finalmente a la universidad hay que exigirle una docencia que sea capaz de transmitir a los alumnos, no sólo conocimientos, sino también la importancia de su rol de capacitador de los productores.



La opinión de un exportador

José Miguel Fernández, gerente de la Exportadora Subsole, considera que en cuanto a competitividad, en el sector frutícola existirían cuatro brechas básicas: la agronómica, relacionada con el desarrollo de variedades; la de gestión, referida al tamaño y manejo del negocio; la eficiencia de la mano de obra; y las ineficiencias a lo largo de la cadena.



Pese a que es optimista respecto de las expectativas futuras sobre oportunidades de buenos mercados y mejores rentabilidades para el sector exportador, sí considera que hay aspectos que mejorar como el programa técnico de manejos fitosanitarios y la estrategia comercial, tanto del productor como del exportador, que debe ser conjunta y, en ningún caso, independiente. Por otra parte, afirma que se debe conocer y construir muy bien el producto, valorizándolo con ingredientes de inocuidad alimentaria, buen trato laboral y cuidado con el medio ambiente.

Como clave a nivel país, considera además que debe desarrollarse infraestructura portuaria y de transporte que sea capaz de absorber los peaks de envíos.

En opinión de José Miguel Fernández de la exportadora Subsole, la estrategia comercial, tanto del productor como del exportador, debe ser conjunta, y en ningún caso, independiente.

El primero de los desafíos, está en el convencimiento de que, dadas las perspectivas mundiales, el deteriorado tipo de cambio no es un fenómeno pasajero, sino que llegó para quedarse, lamentablemente, por varios años.

Las conclusiones del Minagri

En los seminarios regionales sobre “Desafíos para la Competitividad” realizados a través de 65 mesas de trabajo a lo largo de todo el país, que organizó el Ministerio de Agricultura, se identificaron las brechas que afectan en cada región y aquellas que son transversales. Al final de cada encuentro, fueron los Secretarios Regionales Ministeriales quienes consolidaron la información, la que ha sido entregada a los intendentes y al resto de las autoridades competentes en cada área.

A continuación se resumen los acuerdos en algunas regiones.

Tarapacá

Esta zona tiene como meta regularizar, perfeccionar y constituir nuevos derechos de agua, promover instrumentos adecuados para fomentar y fortalecer la asociatividad, junto con establecer una estrategia de innovación agrícola regional.

Las mesas de trabajo abordaron tres ejes: hídrico, innovación-investigación y comercialización.

Respecto del tema hídrico, junto con el aprovechamiento de los derechos de agua, otra preocupación planteada estuvo vinculada al fortalecimiento de las organizaciones de usuarios de aguas y regantes individuales, buscando además constituir un Plan regional de Riego, que aborde la realización de un catastro de la infraestructura, el diagnóstico de las posibilidades de intervención evaluadas desde lo administrativo, técnico y económico, definiendo las instituciones responsables de su ejecución.

En cuanto a la comercialización, se destacó la preocupación por incorporar mayor tecnología y la necesidad de sacar adelante el proyecto del Centro Agronegocios del Tamarugal.

Sobre innovación-investigación, se concluyó que ésta debe estar enfocada al producto, procesos y comercialización de acuerdo a las características regionales, con el fin de inyectar valor agregado.



Las mayores brechas que se visualizan para estas regiones tienen relación con la eficiencia en el uso del agua, de la mano de obra, el fortalecimiento de la asociatividad y la conectividad que permite, a su vez, mejorar la comercialización. Otro gran desafío lo constituye una mayor y mejor penetración de la tecnología digital e Internet.



Coquimbo

Para esta región es fundamental incrementar el acceso a la energía, bajar el costo y mejorar la calidad de la mano de obra, así como hacer más eficiente el uso del agua.

La mesa de mano de obra definió como desafío entregar a los trabajadores mejores condiciones laborales, de seguridad y de capacitación, pues eso refuerza el compromiso con la empresa, lo que repercute en que los trabajadores no se cambien a otros rubros donde ofrecen salarios más altos, pero están lejanos de sus hogares en el campo.

La mesa de energía acordó que buscaría financiamiento para proyectos pilotos de energías renovables en sectores rurales, así como la necesidad de generar un marco regulatorio para que los usuarios de energías alternativas puedan vender los excedentes al sistema interconectado central.

Por último, la mesa del agua reafirmó la necesidad de generar obras de riego para evitar pérdidas, pero también ejecutar el proyecto de bombardeo de nubes para incrementar las precipitaciones.

Región de los Lagos

La principal brecha es la conectividad vial, por lo que se debe invertir para mejorar los accesos y el transporte de los productos a los canales de comercialización. Asimismo, es necesaria una mayor penetración de la tecnología digital y de Internet para mejorar la calidad de la información en la toma de decisiones y en el uso de los instrumentos de los que dispone el Estado para potenciar los emprendimientos.