

**EVALUACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS EN PALMA ACEITERA EN LOS
MUNICIPIOS DE LA JAGUA DE IBIRICO Y BECERRIL,
DEPARTAMENTO DEL CESAR**

RAFAEL DAVID REALES CASTILLA
Ingeniero Agrónomo

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

FACULTAD DE AGRONOMIA

BOGOTA, D.C.

2.009

**EVALUACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS EN PALMA ACEITERA EN LOS
MUNICIPIOS DE LA JAGUA DE IBIRICO Y BECERRIL,
DEPARTAMENTO DEL CESAR**

RAFAEL DAVID REALES CASTILLA

**Trabajo de grado para optar al título de:
Especialista en Cultivos Perennes Industriales**

**Director
J. HERNAN GIRALDO VIATELA
Ingeniero Agrónomo M.Sc.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE AGRONOMIA
BOGOTA, D.C.**

2.009

A mi esposa Yoleth Magaly, y a mis hijos Julieta Inés, David Alberto, Luís Felipe y María Margarita, quienes me apoyaron permanentemente para que llevara a feliz término este propósito de cualificación profesional.

AGRADECIMIENTOS

Presento primeramente mis agradecimientos a Dios por darme vida y salud para culminar exitosamente este programa de postgrado; en segundo lugar al Ing. Agrónomo M.Sc. Gerardo Cayón Salinas, Director del programa de Especialización en Cultivos Perennes y distinguido docente de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de Colombia, quien fue pieza fundamental para que el programa de “Especialización en Cultivos Perennes Industriales” se pudiera desarrollar en Valledupar, al Ingeniero Agrónomo José España, asistente técnico de los cultivos, por la valiosa información aportada y al Ingeniero Agrónomo M.Sc. J. Hernán Giraldo Viatela, director de este trabajo, cuyas acertadas orientaciones, permitieron la ordenación lógica y coherente de toda la información obtenida, lo mismo que la evaluación de la misma, objetivo principal de este trabajo.

CONTENIDO

	Pag.
1. INTRODUCCIÓN	1
2. OBJETIVOS	3
2.1. OBJETIVO GENERAL	3
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
3. MARCO DE REFERENCIA	4
3.1. EL CULTIVO DE LA PALMA DE ACEITE	4
3.1.1. Introducción de la palma de aceite en Colombia	4
3.1.2. Desarrollo del cultivo de palma de aceite y participación en la economía Colombiana	4
3.1.3. El cultivo de la palma de aceite en la Costa Caribe	5
4. METODOLOGIA	8
4.1. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	8
4.2. UNIDAD DE ANÁLISIS	11
4.3. POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA	11
4.4. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN, PRUEBA Y APLICACIÓN	11
4.5. VARIABLES	11
5. RESULTADOS	12

5.1 LAS ALIANZAS COMO ORGANIZACIONES SOCIOECONÓMICAS	12
5.1.1 Sus integrantes	12
5.1.2 Su función socioeconómica	14
5.2 LA ORGANIZACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES Y SU RELACIÓN CON LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS	15
5.2.1 “Asopaljagua	15
5.3 EL CRÉDITO	17
5.3.1 Trámite y oportunidad	17
5.3.2 Acceso y cuantías	17
5.4 TECNOLOGÍA	18
5.4.1 Programas de capacitación	18
5.4.2 La asistencia técnica	18
5.4.3 Los insumos	18
5.5 LA PRODUCTIVIDAD	18
5.6 EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	20
5.7 LAS CONDICIONES DE VIDA Y SU MEJORAMIENTO MEDIANTE SU PARTICIPACIÓN EN LAS ALIANZAS	20
6 CONCLUSIONES	31
7 RECOMENDACIONES	37

LISTA DE CUADROS

	Pag.
Cuadro No 1. Integrantes de ASOPALJAGUA y extensión de los cultivos	16
Cuadro No 2. Integrantes de ASOPLABEC y extensión de los cultivos	17
Cuadro No 3. Niveles de productividad de ASOPALJAGUA	19
Cuadro No 4. Niveles de productividad de ASOPALBEC	19

LISTA DE DE FIGURAS

	Pag.
Figura 1. Ubicación de los municipios de Becerril y La Jagua de Ibirico dentro del Departamento del Cesar	9
Figura 2. Ubicación del Departamento del Cesar en Colombia	10
Figura 3. Composición de las Alianzas	13
Figura 4. Planta de Palma de Aceite en ASOPALJAGUA	20
Figura 5. Cultivo de Palma de Aceite en ASOPALJAGUA	21
Figura 6. Planta de Palma de Aceite en ASOPALBEC	21
Figura 7. Cultivo de Palma de Aceite en ASOPALBEC	22
Figura 8. Procedencia de los integrantes de ASOPALJAGUA	22
Figura 9. Procedencia de los integrantes de ASOPALBEC	23
Figura 10. Lugar de residencia de los integrantes de ASOPALJAGUA	23
Figura 11. Lugar de residencia de los integrantes de ASOPALBEC	24
Figura 12. Actividad económica de los integrantes de ASOPALJAGUA	24
Figura 13. Actividad económica de los integrantes de ASOPALBEC	25
Figura 14. Mano de obra utilizada en ASOPALJAGUA	25
Figura 15. Mano de obra utilizada en ASOPALBEC	26
Figura 16. Experiencia en el cultivo de palma de aceite en los asociados de ASOPALBEC.	26
Figura 17. Tamaño de las parcelas en ASOPALJAGUA	27

Figura 18.	Tamaño de las parcelas en ASOPALBEC	27
Figura 19.	Nivel educativo de los integrantes de ASOPALJAGUA	28
Figura 20.	Nivel educativo de los integrantes de ASOPALBEC	29
Figura 21.	Influencia de la ASOPALJAGUA en la situación económica de sus integrantes.	29
Figura 22.	Influencia de la ASOPALBEC en la situación económica de sus integrantes.	30

RESUMEN

El presente trabajo contiene la evaluación de dos alianzas estratégicas que el Complejo Agroindustrial Hacienda Las Flores, actuando como integrador, viene desarrollando con agricultores de palma de aceite en los municipios de La Jagua de Ibirico y Becerril, en el departamento del Cesar, organizados en la Asociación de Palmicultores de La Jagua de Ibirico “ASOPALJAGUA” y la Asociación de Palmicultores de Becerril “ASOPALBEC”, respectivamente.

Esta evaluación se hace cuando los cultivos llevan ocho años de sembrados, es decir, con cinco años de su etapa productiva y contempla los aspectos más sobresalientes atinentes al comportamiento de las dos alianzas, entre los cuales, se evalúan: el tipo de organización adoptado por los productores, las características de acceso al crédito, las cuantías, los trámites y la oportunidad de los mismos, los paquetes tecnológicos y su aplicación, la capacitación y la asistencia técnica, incrementos de la productividad, la comercialización del fruto y la incidencia de las alianzas en las condiciones de vida de las familias de los productores participantes.

Los resultados obtenidos muestran cómo algunas situaciones adversas presentadas en el desarrollo de las dos alianzas, tales como: error en la selección de los productores, situaciones difíciles de orden público en la etapa inicial de las alianzas, deficiente disponibilidad de agua para riego, distancias de las plantaciones a la planta extractora y hasta el mal comportamiento de algunos parceleros, entre otras, inciden para que se presenten amplias diferencias en los niveles de productividad entre unas parcelas y otras. Pese a estas limitantes, la generalidad de los parceleros admiten que su participación en las alianzas ha mejorado de alguna manera, las condiciones de vida de sus familias, lo cual nos indica, que implantando las recomendaciones planteadas y encaminadas a reorientar la organización y el desarrollo de estas formas asociativas de producción, los resultados serán más satisfactorios y de paso se garantizaría la sostenibilidad de las alianzas.

Palabras claves: Palma de aceite, alianzas, integrador, asociación, organismos de apoyo, incentivos, asistencia técnica, capacitación, insumos, productividad, comercialización, condiciones de vida

1. INTRODUCCION

Los pequeños productores del campo del departamento del Cesar, especialmente aquellos que se dedican a la explotación de cultivos de ciclo corto, enfrentan muchas dificultades para lograr a través de sus labores en el área rural, superar las condiciones de pobreza y marginalidad que los caracteriza. Problemas como la tenencia de la tierra, dificultades para acceder a créditos, carencia de conocimientos sobre tecnologías de cultivos, falta de conocimientos administrativos y organizacionales, altos costos de producción y dificultades en la comercialización de sus productos, entre otros, son los factores de atraso de estos sectores de la población rural del departamento, lo cual incide en que su principal objetivo del trabajo en el campo, en muchos casos, se limite a garantizar la seguridad alimentaria de sus familias. De igual forma, hay que tener en cuenta que estos cultivos transitorios tienen poca competitividad y que ello ha determinado la disminución del área plantada, lo cual, ha desestimulado significativamente su actividad en el campo, produciéndose en muchos casos, abandono de sus parcelas y la migración a los centros urbanos, con todas las secuelas que este desplazamiento ocasiona, porque la mano de obra no calificada para las ciudades, no brinda oportunidades de un empleo digno.

En los municipios de La Jagua de Ibirico y Becerril del departamento del Cesar, se viene presentando esta situación en forma acentuada y entre las alternativas identificadas como viables para lograr la superación de estas limitantes para el pequeño productor y garantizar su permanencia en el campo, está la de los cultivos de tardío rendimiento y entre estos, el de Palma de Aceite, pero no en forma aislada, sino organizados y participando en Alianzas Estratégicas, con el concurso del Estado y el sector privado, proporcionándoles capacitación, facilitándose el acceso a los créditos, a la asistencia técnica, la comercialización, etc.

En el departamento del Cesar se han establecido algunas alianzas estratégicas, entre las cuales figuran las alianzas entre la Asociación de Palmicultores de la Jagua de Ibirico "Asopaljagua" y la "Promotora Hacienda Las Flores" y la Alianza entre la Asociación de Palmicultores de Becerril, "Asopalbec" también con la "Promotora Hacienda Las Flores", actuando esta última como integrador.

Sobre estas alianzas no se había hecho una evaluación de sus resultados, para saber si los objetivos trazados en torno a las mismas, se han obtenido o si no se han logrado, conocer las causas de ello e implantar los correctivos adecuados.

Por ello el interés de este trabajo de evaluación del comportamiento de estas Alianzas Estratégicas, señalando que la importancia de esta investigación radica

en que la evaluación de los resultados alcanzados hasta la fecha, permite identificar los factores que han impedido lograr unos resultados más satisfactorios, especialmente en lo relacionado con una mejor organización de los pequeños productores, mejores niveles de productividad y consecuentemente mejores ingresos y calidad de vida para ellos y sus familias. La evaluación se desarrolló tomando como base los niveles de productividad de los cultivos correspondientes a los años 2.006, 2.007 y 2.008.

Es pertinente resaltar, que esta evaluación, además permitió sacar unas conclusiones sobre los comportamientos de las alianzas y de allí se derivaron unas recomendaciones orientadas a la remoción de las limitantes identificadas y a la reorientación de su desarrollo, para la obtención de los objetivos trazados y además para seguir pensando en estas formas asociativas de producción, como alternativa económica viable para los pequeños productores del departamento del Cesar.

La metodología empleada en el desarrollo del trabajo, fue la siguiente: identificación de la localización geográfica de las alianzas, descripción de la población, descripción de las asociaciones, visitas a las parcelas, recolección de la información primaria a través de encuestas y entrevistas, obtención de información secundaria proveniente de consultas bibliográficas especialmente sobre trabajos similares adelantados en el país, sistematización de la información, interpretación de los resultados y la producción de unas conclusiones y unas recomendaciones.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo General de este trabajo consistió en evaluar el resultado de las alianzas estratégicas en palma aceitera en los municipios de la Jagua de Ibirico y Becerril, en el departamento del Cesar.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar la organización adecuada de los pequeños productores de palma aceitera de los municipios de La Jagua de Ibirico y Becerril, en el departamento del Cesar, que participan en alianzas estratégicas en torno a este renglón de producción.
- Evaluar cuáles han sido las características de acceso al crédito de los pequeños productores
- Evaluar el grado de aplicación de paquetes tecnológicos por parte de los campesinos.
- Evaluar cuál es el incremento de productividad en los cultivos de los pequeños productores.
- Evaluar la comercialización de los productos.
- Evaluar si las condiciones de vida de los campesinos ha mejorado con su participación en las alianzas.

3. MARCO DE REFERENCIA

3.1 EL CULTIVO DE PALMA DE ACEITE EN COLOMBIA.

3.1.1 Introducción de la Palma de Aceite. En Colombia el cultivo de palma de aceite comenzó su implantación en 1.945 por parte de la compañía United Fruit Company, con un cultivo de 100 has. En la hacienda “Patuca”, ubicada en el municipio de Sevilla, departamento del Magdalena.

En 1.958, el Instituto de Fomento Algodonero – I.F.A.- encargado de desarrollar el cultivo de las oleaginosas en Colombia, importó 21.000 semillas provenientes de Costa de Marfil y 1.000 semillas de Nigeria. La hacienda seleccionada – “Patuca” – se convirtió en fuente de árboles tipo Dura (variedad de fruto grande y cuesco grande) para la producción de semillas seleccionadas por el I.F.A., para realizar cruzamientos con plantas Pisíferas (prácticamente sin cuesco, pura pulpa y almendra), dando como resultado el híbrido Ténera, que es el que se tiene en la mayor parte de país.

3.1.2 Desarrollo del cultivo y su participación en la economía colombiana. El cultivo de la Palma de Aceite en Colombia ha tenido un significativo y sostenido crecimiento del área sembrada. A mediados de la década de 1.960 existían 18.000 hectáreas en producción y hoy se cuenta con 351.214 hectáreas, de las cuales, están en producción 230.397 hectáreas, en 96 municipios del país, distribuidos en cuatro zonas productivas:

Zona Norte: Magdalena, Norte del Cesar, Atlántico y Guajira

Zona Central: Santander, Norte de Santander, Sur del Cesar y Guajira

Zona Oriental: Meta, Cundinamarca, Casanare y Caquetá

Zona Occidental: Nariño

Los departamentos que tienen más áreas sembradas, son en su orden: Meta, Cesar, Santander, Magdalena, Nariño, Casanare, Bolivar, Cundinamarca y Norte de Santander.

En la temporada 2.005-2.006, las exportaciones mundiales de aceite de palma ascendieron a 28.1 millones de toneladas, las cuales representan el 78% de la producción mundial. Los mayores exportadores son Malasia e Indonesia, los cuales proveen el 90% de las exportaciones mundiales. Por su parte Colombia que es el primer productor de palma de aceite en América Latina, sólo participa con el 2% de la producción mundial.

La participación promedio del valor agregado de la producción de aceite de palma en el PIB del sector agropecuario fue del 1.6% entre 1.996 y 2.006. En ese mismo período, mantuvo una tendencia creciente, con un crecimiento promedio anual de 3.5%, convirtiéndose en uno de los productos con mayor dinámica en la economía rural del país. La palma de aceite tiene una participación significativa en el valor de la producción de los cultivos permanentes en el país, con 9.1% del total¹

El incremento anual de la producción desde los años noventa ha excedido , en promedio cuatro veces el aumento anual del consumo de aceites y grasas en Colombia, lo cual, se ha reflejado en el aumento sostenido de las exportaciones. Mientras que en 1.995 se exportaba el 7% de la producción de aceite de palma, esta proporción subió a 25% en 2.000 y 33% en 2.006. La producción nacional de aceite de palma significa para el país ahorro de divisas por más de 350 millones de dólares.²

3.1.3 El Cultivo de la Palma de Aceite en la Costa Caribe. Las primeras plantaciones constituidas por el I.F.A. con particulares para el cultivo y su explotación industrial en esta sección del país, fueron: Palmas Oleaginosas Hipinto (1.960), en San Alberto, Cesar, Palmas Oleaginosas de Ariguaní – “Palmariguaní”-(1.961), en Bosconia, Cesar y Palmas Oleaginosas de Casacará (Codazzi), Cesar, (1.963) con Dangond Hermanos³

En 1.977 la Hacienda Las Flores inició la siembra de palma de aceite en el municipio de Codazzi, Cesar y desde entonces, se ha venido expandiendo este cultivo no sólo en este municipio, si no en otros departamentos y en el país, convirtiéndose esta organización industrial en lo que hoy se conoce como “Complejo Agroindustrial Hacienda Las Flores”, dedicado tanto a la explotación de la palma de aceite, como a la producción de frutales, como el mango y los cítricos, para el mercado nacional e internacional.

El complejo Agroindustrial Hacienda Las Flores, está compuesto por las siguientes empresas bien consolidadas: Haciendas Las Flores, El Carmen y La Dilia, Oleoflores Ltda, Murgas y Lowe S. de H. y Frutiflores Ltda. Y éste se ha consolidado en el país, como la primera plantación en producir semillas, sembrarlas y llevar el proceso productivo hasta el consumidor final. En el 2.007 comenzó a operar en el complejo, la primera planta de Biodiesel en el país.

¹COMPES 3477. Estratégias para el desarrollo competitivo del sector palmero en Colombia

² Fedepalma. Los rostros de la Palma. Octubre de 2007

³ AGUILERA DIAZ, María Modesta. Palma africana en la Costa Caribe: Un semillero de empresas solidarias. Bogotá 2007.

Este grupo cuenta con plantaciones propias en los municipios de Codazzi, Cesar, María La Baja y Regidor, Bolívar y Tibú, Norte de Santander. Además, ha impulsado el modelo de Alianzas Estratégicas Productivas y Sociales que han permitido un gran avance en la reconversión del sector rural, logrando integrar a pequeños, medianos y grandes productores⁴

3.2 IMPORTANCIA DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN PALMA DE ACEITE

La importancia de las alianzas estratégicas en palma de aceite radica en que este renglón agroindustrial en materia de coordinación con otros eslabones de la cadena, así como de capacidad de gestión técnica y económica de los recursos productivos, son altos para que los pequeños productores puedan implementarlos, por sus limitantes en cuanto a dotaciones básicas de capital humano, capital social, servicios de extensión e infraestructura, lo cual, con un acompañamiento eficiente y persistente en aspectos administrativos, sociales, ambientales y político-institucionales, permite que los campesinos adquieran capacidad para la gestión técnica de las plantaciones, la administración eficiente de los factores de la producción y para su organización social⁵.

En este contexto, el modelo de las Alianzas estratégicas en el país, ha permitido:

- Integrar la economía campesina en cadenas agroindustriales
- Generar fuentes de empleo lícito a los agricultores y sus familias.
- Sustituir y prevenir las siembras de cultivos ilícitos.
- En muchas regiones, ha generado condiciones propicias para la paz.
- Es pertinente enumerar algunas características de las Alianzas:
- Son sociedades de carácter empresarial
- Los socios son solidarios frente a los compromisos financieros
- Se manejan como una sola unidad productiva
- Se busca un buen nivel tecnológico
- Se garantiza la comercialización de la producción a precios de mercado⁶

⁴ MURGAS GUERRERO, Carlos. Seminario de biocombustibles. Hacienda las Flores. Junio de 2007

⁵ IICA. Estudio de caracterización de las Alianzas Estratégicas en Palma de Aceite en Colombia. Bogotá 2005

⁶ Ibid

En las cuatro zonas productoras de palma de aceite del país, se han identificado más de 90 Alianzas Estratégicas, encontrándose el mayor número de ellas en las zonas Central y Norte y en la zona Oriental se presenta el menor número de éstas con sólo cuatro Alianzas. Aproximadamente el 25% de las siembras nuevas de palma de aceite, en la presente década, se han realizado con este modelo⁷

En el departamento del Cesar se tienen alianzas en los municipios de San Martín, San Alberto, La Jagua de Ibirico, Tamalameque y Becerril, con experiencias productivas diversas en su origen, composición y especialmente en resultados, aspecto en el cual se pueden encontrar experiencias exitosas, regulares y negativas, entre agricultores de una misma Alianza.

Sobre el tema de las alianzas existen en el país diversos estudios, de los cuales, el más reciente y más completo es el realizado por el IICA, a instancias de Fedepalma y Finagro, denominado “Estudio de Caracterización de las Alianzas Estratégicas en Palma de Aceite en Colombia”

⁷ FEDEPALMA. La agroindustria de la Palma de Aceite en Colombia.

4. METODOLOGIA

4.1 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

El trabajo se desarrolló en las asociaciones de Asopaljagua y Asopalbec de los municipios de La Jagua de Ibirico y Becerril, respectivamente, localizados en la zona central del departamento del Cesar (Ver figura 1), al noroeste de Colombia, en límites con la República Bolivariana de Venezuela. (Ver figura 2).

La asociación Asopaljagua está distante 70 kilómetros de la planta extractora y la asociación Asopalbec está ubicada a 40 kilómetros de la misma planta. Las vías de acceso a las veredas donde se encuentran las dos asociaciones, se encuentran en mal estado de conservación. Las dos veredas fueron afectadas por problemas de orden público en la etapa de establecimiento de los cultivos, lo cual incidió negativamente en la atención de los cultivos en su etapa improductiva.

El Municipio de La Jagua de Ibirico. Situado en la Zona central del departamento del Cesar, con una extensión de 728.93 Kmts.² y una temperatura media de 30°C; limita por el Norte, con el municipio de Becerril; por el Sur, con el municipio de Chiriguáná; por el Este, con la República Bolivariana de Venezuela y por el Oeste, con los municipios de Chiriguáná y El Paso. La zona presenta las siguientes condiciones climáticas:

El Municipio de Becerril está situado en el centro del departamento del Cesar, con una extensión territorial de 1.143.9 Km.², una altura sobre el nivel del mar de 200 mts. y una temperatura media de 30°C ; limita al Norte con el municipio de Agustín Codazzi; al Sur, con el municipio de La Jagua de Ibirico; al Este, con la República Bolivariana de Venezuela y al Oeste, con los municipios de La Jagua de Ibirico y El Paso.

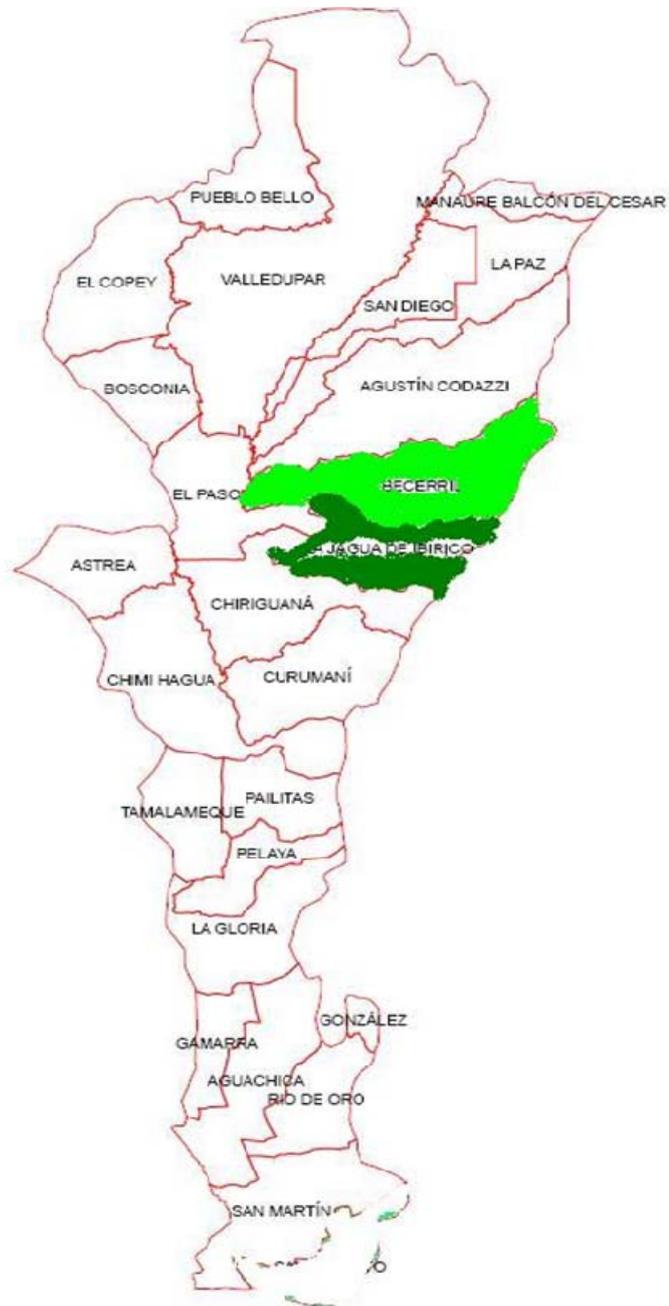
El Departamento del Cesar como puede verse en la figura 1, está situado en la zona noreste del país, posee una extensión de 22.905 Km.² y una población de 1.053.123 habitantes, de los cuales, 305.548 habitan en la ciudad de Valledupar, capital del departamento.

Limita al norte con los departamentos de La Guajira y Magdalena; por el sur con Santander y Norte de Santander y por el este con Norte de Santander y la República Bolivariana de Venezuela.



FUENTE: FILE: Cesar, Colombia (Localización) – WIKIMEDIA COMMONS

Figura 1. Ubicación del Departamento del Cesar en Colombia



Fuente: Google, Cesar, población, capital, municipios

Figura 2. Ubicación de los Municipios de Becerril y la Jagua de Ibirico en el Departamento del Cesar.

4.2 UNIDAD DE ANÁLISIS

Como unidad de análisis para este trabajo se tomó a los integrantes de cada una de las asociaciones objeto de este estudio. Esto quiere decir, los miembros de cada una de las asociaciones de palmicultores y la "Promotora Hacienda Las Flores".

4.3 POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población de las asociaciones Asopalagua y Asopalbec está compuesta por once (11) y quince (15) palmicultores, respectivamente, y la "Promotora Hacienda Las Flores".

Teniendo en cuenta el bajo número de la población objeto de este estudio, no se tomó una muestra representativa y por el contrario, se trabajó con la totalidad de la población. Para efectos de evaluar los niveles de productividad, se tomaron los registros correspondientes a los años 2.006, 2.007 y 2.008.

4.4 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN, PRUEBA Y APLICACIÓN

Los instrumentos de recolección de la información primaria, fueron, la encuesta y la entrevista semiestructurada aplicadas a los integrantes de las asociaciones, al asistente técnico y al integrador, respectivamente. La encuesta fue previamente probada y validada con tres (3) palmicultores escogidos completamente al azar, con el objeto de observar su comprensión y así poder determinar posibles inconsistencias en la misma.

La información secundaria se tomó de los registros existentes en las asociaciones, en cada uno de los sistemas de producción y en las organizaciones de apoyo.

4.5 VARIABLES

Las variables dependientes que se evaluaron, fueron:

- a.- Sistema de organización
- b.- Características de acceso al crédito, cuantías, trámites y oportunidad de los mismos
- c.- Paquetes tecnológicos y su aplicación
- d.- Capacitación y asistencia técnica
- e.- Productividad y comercialización del fruto
- f.- Condiciones de vida

5. RESULTADOS Y ANALISIS

Los resultados que a continuación se muestran y analizan, se obtuvieron a partir de encuestas y entrevistas realizadas a cada uno de los palmicultores, al asistente técnico y a funcionarios de la “Promotora Hacienda Las Flores”, empresa que actúa como integrador en las dos alianzas, además se consultaron registros de producción existentes tanto en las asociaciones, como en la planta extractora. Las encuestas y entrevistas fueron estructuradas de tal forma, que guardaran relación con el Objetivo General y con los Objetivos Específicos de este trabajo.

5.1 LA ALIANZA COMO ORGANIZACIÓN SOCIOECONÓMICA

Las Alianzas Estratégicas son un conjunto de relaciones y arreglos formales entre productores de bienes agropecuarios, comercializadores, agroindustriales y organismos de apoyo, públicos o privados, cuyo propósito es expandir empresarialmente las áreas de cultivo de tándio rendimiento y actualizar tecnológicamente a las unidades de productores que operan fincas pequeñas.⁸

5.1.1 Sus integrantes. En estas formas asociativas de producción participan los pequeños productores asociados y un socio integrador (Empresa privada) y además participan como organismos de apoyo los gobiernos locales, regionales o nacionales y el sector financiero para el otorgamiento de los créditos.

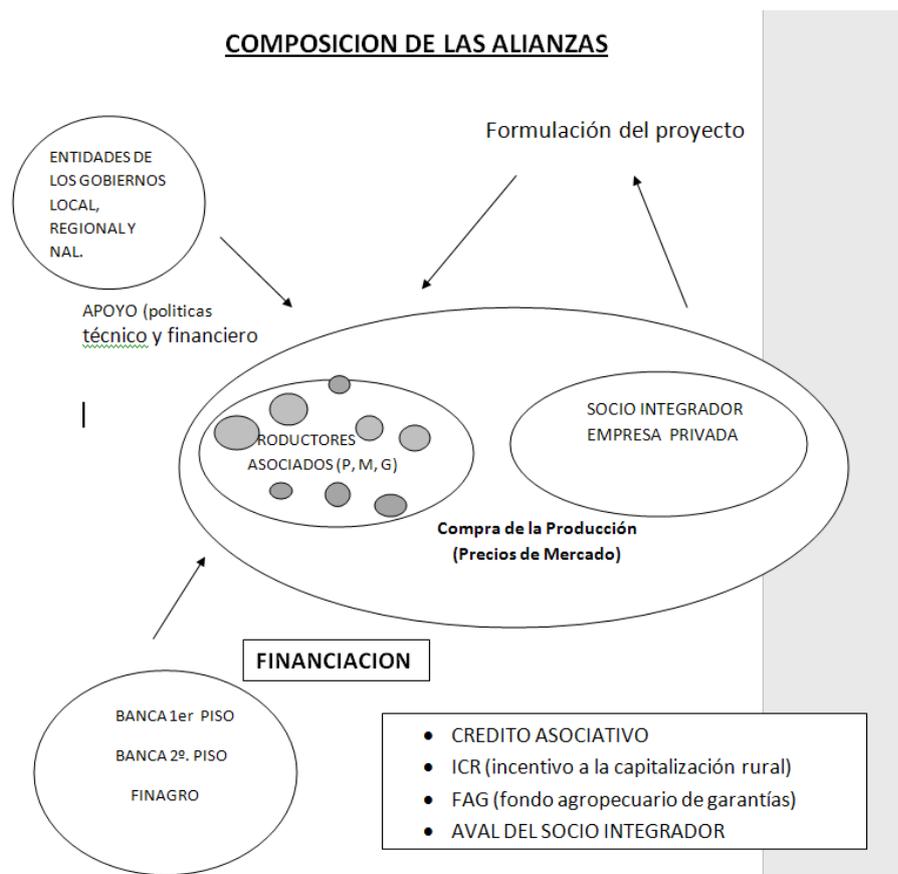
5.1.1.1 Los pequeños productores. Se trata de pequeños y medianos propietarios de tierras, con alguna experiencia en el cultivo de palma de aceite, o trabajadores o ex trabajadores de plantaciones que no tienen tierra propia, pero que tienen mucha experiencia y conocimientos en el manejo del cultivo de palma.

5.1.1.2 Los comercializadores. La comercialización de los productos se hace generalmente con el socio integrador a través de un contrato firmado entre éste y la asociación de agricultores correspondiente.

5.1.1.3 Los organismos de apoyo

5.1.1.4 Las entidades del estado. En muchos casos los gobiernos locales, regionales y nacionales entran a apoyar las alianzas en aspectos sociales (capacitación, organización, entre otros) o económicos, aportando recursos de capital para la iniciación de los proyectos productivos.

⁸ IICA. Estudio de caracterización de las Alianzas estratégicas en Palma de Aceite en Colombia



Fuente: GRUPO HACIENDA LAS FLORES

Figura 3. Composición de las Alianzas

5.1.1.5 Las entidades financieras

- El Banco Agrario participa con la financiación de los Proyectos Productivos, en la modalidad de créditos asociativos para la siembra y sostenimiento de los cultivos en condiciones favorables de plazo e intereses, que les permita cancelar los préstamos con los ingresos producidos por el cultivo, condiciones muy difíciles de alcanzar si tramitaran los créditos en forma individual.

Las empresas palmeras que participan como integradores, influyen en la presentación y aprobación de los proyectos, lo que le brinda a la entidad bancaria seguridad sobre el buen manejo de los cultivos, su productividad y la futura capacidad de pago de los agricultores para recuperar la cartera. Así, la entidad bancaria cumple con su Misión sin mayores riesgos.

- Fondo Nacional de Garantías Agropecuarias (FAG). Muchos agricultores no tienen capacidad para garantizar los préstamos. El Fondo, en estos casos y cuando no interviene el integrador, por intermedio de FINAGRO, respalda hasta el 80% del valor del préstamo concedido para la siembra y sostenimiento del cultivo.
- Fondo de Inversiones para la Paz (FIP). Algunas alianzas tienen oportunidad de obtener el apoyo del gobierno con el aporte de un porcentaje del valor del proyecto con recursos del FIP para gastos de pre-inversión.
- Incentivo de Capitalización Rural. Las alianzas que no pueden acceder a los recursos del FIP, tramitan ante FINAGRO el otro estímulo que ofrece el Estado para la siembra de cultivos permanentes, el ICR, que cubre hasta el 40% del valor del proyecto productivo.

5.1.2 Su función socioeconómica.

5.1.2.1 Su filosofía. Se relaciona con la vinculación de pequeños productores al desarrollo de tecnologías avanzadas en los sistemas agropecuarios por su integración con medianos y grandes productores, además del acceso a otras externalidades a las que individualmente no pueden acceder y que mediante su aplicación, puedan mejorar la productividad, sus ingresos y el nivel de vida de sus familias.

5.1.2.2 Su política. Acompañar a los pequeños productores en forma eficiente y persistente, en aspectos técnicos, administrativos, sociales, ambientales y político-institucionales, de tal forma, que los campesinos adquieran capacidad para la gestión técnica de las plantaciones, la administración eficiente de los factores de la producción y para su organización social.

5.1.2.3 Sus objetivos, propósitos y metas

- Integrar la economía campesina en cadenas agroindustriales
- Generar fuentes de empleo lícito a los agricultores y sus familias y el mejoramiento de sus condiciones de vida
- Generar condiciones propicias para la paz en las regiones donde se desarrollen.

5.1.2.3.1 El beneficio común. Estas organizaciones económicas tienen efectos positivos en la equidad redistributiva de los beneficios y en el acceso a los recursos productivos del sector.

5.1.2.3.2 La capacitación. Los integrantes de las alianzas estratégicas reciben capacitación técnica, empresarial y organizacional de entidades como el SENA, CENIPALMA, de los asistentes técnicos, entre otros, que les permite incrementar los niveles de productividad, sus ingresos y el mejoramiento en la estructura de sus organizaciones sociales.

5.1.2.3.3 La asistencia técnica. Este servicio es aportado por los integradores, a través de Ingenieros Agrónomos adscritos a sus plantaciones. Las visitas se practican en ciclos de 15 a 20 días y en ellas se revisan variables de las plantaciones, como:

- Labores culturales
- Control fitosanitario
- Manejo ambiental
- Nutrición
- Mantenimiento general del cultivo

5.1.2.3.4 El crédito. El crédito en las alianzas estratégicas se otorga mediante la modalidad de crédito asociativo con intereses de fomento y plazos coherentes con el ciclo vegetativo de los cultivos y las siguientes otras características:

- Se financia hasta el 80% del costo de establecimiento y sostenimiento e la etapa improductiva.
- Incentivo a la Capitalización Rural del 40%
- Acceso al Fondo Agropecuario de Garantías (F.A.G.) del 80%

5.1.2.3.5 La comercialización de los productos. La comercialización se hace mediante la firma de un “contrato de compraventa del fruto”, entre el integrador y la asociación de productores.

5.1.2.3.6 El bienestar de la población. Un factor importante en el desarrollo de las alianzas es la búsqueda y el logro de un crecimiento permanente de las personas, las familias y las organizaciones sociales que surgen de las relaciones entre ellas. De otra parte, la aplicación de paquetes tecnológicos por parte de los pequeños productores, incrementa los niveles de producción y productividad en los cultivos, lo mismo que sus ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida de sus familias.

5.2 LA ORGANIZACIÓN DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES Y SU PARTICIPACIÓN EN LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En el departamento del Cesar, pequeños agricultores de Palma de Aceite se organizaron como Asociaciones, llenando todos los requisitos que la normativa exige, así:

5.2.1 “Asopaljagua”. Fue creada mediante asamblea realizada el 26 de enero de 2.000, en la que se eligieron Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Junta de Vigilancia y Revisor Fiscal y se aprobaron sus estatutos como persona jurídica sin ánimo de lucro, con domicilio en el municipio de La Jagua de Ibirico, integrada por once asociados (Ver cuadro No 1), inscrita en la Cámara de Comercio de Valledupar y vigilada por la Secretaría de Gobierno de la Gobernación del Cesar..⁹

Cuadro No.1 Integrantes de ASOPALJAGUA y extensión de sus cultivos

No.	NOMBRE	AREA (Has.)
01	ARGENIS AMARA	15
02	ALEJANDRO VALDERRAMA	11
03	JAIME DE CUBA	10
04	JORGE MARTINEZ	10
05	TULIA ALDANA	9
06	OSMAN MOJICA	20
07	LEINER MENDOZA	10
08	GLORIA MALDONADO	10
09	SILENA MOJICA	20
10	MARIA MALDONADO	10
11	ANA ALDANA	20
TOTAL HECTAREAS		145

Fuente: Planta extractora

“Asopalbec.” Fue creada en Asamblea del 27 de diciembre de 2.000, allí se eligieron Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Vocal, Junta de Vigilancia, Revisor Fiscal y se aprobaron los estatutos, como persona jurídica, sin

⁹ ASOPALJAGUA. Archivos de la Asociacion

ánimo de lucro, integrada por quince asociados (Ver cuadro No 2), inscrita en la Cámara de Comercio de Valledupar y vigilada por la Alcaldía Municipal de Becerri¹⁰

Cuadro No. 2 Integrantes de ASOPALBEC y extensión de sus cultivos.

No.	NOMBRE	AREA (Has.)
01	ANA JURADO	24.0
02	ALFONSO VEGA	27.8
03	ANTONIO ARCE	7.9
04	EDILBERTO CRESPO	14.0
05	TONY MOJICA	14.2
06	GABRIEL RODRIGUEZ	50.2
07	HILDA OROZCO	16.6
08	JAIME SANCHEZ	25.2
09	JULIO MARTINEZ	25.0
10	MARTA VANEGAS	36.9
11	CARLOS AMAYA	16.0
12	MIRTA GOMEZ	38.3
13	NAFER CAMARGO	8.7
14	ROBERTO DIAZ	12.5
15	UBERNOL SUAREZ	7.0
TOTAL		324.3

Fuente: Planta extractora

5.3 EL CRÉDITO

“La Promotora Hacienda Las Flores”, se convirtió en el integrador de las dos alianzas, otorgando la garantía para los créditos, los cuales fueron otorgados por el Banco Agrario en la modalidad de crédito asociativo, a 12 años de plazo, de los cuales, los 3 primeros son de gracia, correspondientes al período improductivo de los cultivos. El crédito se realizó mediante cuatro desembolsos para cubrir costos de preparación y adecuación del terreno hasta 36 meses de sostenimiento.

5.3.1 Trámite y oportunidad. El trámite estuvo a cargo del Integrador, quien tramita además el Incentivo a la Capitalización Rural – ICR – correspondiente al 40% que otorga el gobierno para abono a las deudas con el banco. La oportunidad para el acceso a estos créditos fue amplia ya que se presentaron proyectos productivos bien estructurados y viables.

¹⁰ ASOPALBEC. Archivos de la Asociación

5.3.2 Acceso y cuantías. El acceso al crédito fue facilitado por el amparo por parte del Integrador, en lo relacionado con la garantía de la asistencia técnica y la compra total de la producción para asegurar el pago de las cuotas del crédito. Para la época de implantación de los cultivos, el crédito otorgado fue de \$4.800.000 por hectárea, equivalentes al 80% de los costos de producción, aportando los agricultores el 20% restante.

5.4 TECNOLOGÍA

Los productores tienen otra ventaja derivada de Su participación en las alianzas y es la de tener acceso a la tecnología que aplica el integrador y que individualmente se les haría difícil su aplicación.

5.4.1 Programas de capacitación. Mediante el cuerpo técnico de la empresa Integradora y también con el concurso de Fedepalma y Cenipalma se desarrollan conferencias de capacitación sobre todo lo relacionado con el cultivo de la palma de aceite. De igual forma, en el mismo proceso productivo a través de tecnólogos adscritos a la empresa integradora, se les va enseñando cómo desarrollar las diferentes labores culturales. Se requiere la intervención de organismos como el SENA para que los productores reciban capacitación en temas relacionados con aptitudes administrativas y gerenciales, haciendo énfasis en la necesidad de llevar registros contables y confiables que les facilite el establecimiento de metas relacionadas con el acceso a servicios sociales: afiliación a Cajas de Compensación Familiar, programas de construcción y mejoramiento de viviendas, entre otros.

5.4.2 La asistencia técnica. El Integrador, tiene una unidad técnica administrativa, de la cual hacen parte un Ingeniero Agrónomo con amplia experiencia en el cultivo y además, se dispone de técnicos en las dos parcelaciones que están pendientes de todas las labores culturales. Adicionalmente, el personal técnico toma muestras foliares y de suelos y cada año con base en los resultados de los respectivos análisis, se les programa un plan de fertilización para cada uno de los parceleros.

5.4.3 Los insumos. La compra de los insumos, de los cuales, los más utilizados son los fertilizantes, los realiza el integrador y se hace por grandes volúmenes permitiéndole a los parceleros economías de escala que se reflejan en los costos de producción.

5.5 LA PRODUCTIVIDAD

Los niveles de productividad en los años evaluados (2.006, 2.007 y 2.008) presentan registros muy bajos, con diferencias marcadas entre parceleros, no obstante haber utilizado el mismo material de siembra y sembrado en las mismas fechas (2.001). En “Asopaljagua” se tienen para un grupo registros promedios

entre 0.8 y 1.7 tons./ha./año de RFF, mientras otro grupo presenta promedios entre 6.2 y 18.4 tons./ha./año de RFF. (Ver cuadro No 3). En “Asopalbec” se observan mejores resultados, aunque no los deseados: un primer grupo obtiene promedios entre 4.5 y 8 tons./ha./año de RFF, mientras que otro grupo tiene registros entre 21 y 25.6 tons./ha./año de RFF¹¹ (Ver cuadro No 4).

Cuadro No.3 Niveles de productividad de ASOPALJAGUA

Tons RFF/Ha/Año

No.	NOMBRE	2.006 Ton./ha.año	2.007 Ton./ha.año	2.008 Ton./ha.año	PROM.
01	ARGENIS AMARA	14.9	13.4	16.7	15.0
02	ALEJANDRO VALDERRAMA	7.7	7.1	10.8	8.5
03	JAIME DE CUBA	9.5	10.6	11.3	10.5
04	JORGE MARTINEZ	1.7	0.2	0.6	0.83
05	TULIA ALDANA	8.3	9.6	16.1	11.3
06	OSMAN MOJICA	11.0	12.1	15.4	12.8
07	LEINER MENDOZA	10.3	9.7	10.4	10.1
08	GLORIA MALDONADO	0.9	2.3	1.9	1.7
09	SILENA MOJICA	2.3	6.1	10.2	6.2
10	MARIA MALDONADO	0.3	9.5	19.0	9.6
11	ANA ALDANA	11.8	19.6	23.9	18.4
PROMEDIOS		7.15	9.12	12.3	

Fuente: PLANTA EXTRACTORA

Cuadro No. 4 Niveles de productividad de ASOPALBEC

No.	NOMBRE	2.006 Ton/ha. año	2.007 Ton/ha.año	2.008 Ton/ha.año	PROM.
01	ALFONSO JURADO	15.4	5.5	2.4	7.8
02	ALFONSO VEGA	19.8	20.9	22.1	20.9
03	ANTONIO ARCE	2.3	5.0	8.2	5.1
04	EDILBERTO CRESPO	9.4	10.9	10.2	10.1
05	TONY MOJICA	10.4	14.9	12.0	12.4
06	GABRIEL RODRIGUEZ	6.9	8.2	9.8	8.3
07	HILDA OROZCO	17.5	22.2	25.1	21.6
08	JAIME SANCHEZ	27.4	26.5	29.0	27.6
09	JULIO MARTINEZ	9.1	14.4	17.4	13.6
10	MARTA VANEGAS	6.4	7.7	10.5	8.2
11	MARIA E. ANGARITA	21.6	23.9	20.2	21.9
12	MIRTA GOMEZ	2.3	6.3	3.4	4.0
13	NAFER CAMARGO	14.9	20.7	24.7	20.1
14	ROBERTO DIAZ	11.5	15.3	11.6	12.8
15	UBERNOL SUAREZ	26.1	25.8	25.0	25.6
PROMEDIOS		13.4	14.0	14.0	

Fuente: Planta extractora

¹¹ HACIENDA LAS FLORES. Registros de la empresa integradora

5.6 EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

De acuerdo con los requerimientos del Banco Agrario, el acceso a los créditos está supeditado a la firma de un contrato de compra-venta de la fruta entre las asociaciones y la empresa extractora y que el integrador recaude los recursos para la amortización de las cuotas de los créditos. Este requisito se ha cumplido en el caso de las dos asociaciones objeto de este estudio. No obstante, según información obtenida de la planta extractora, en ocasiones algunos parceleros han procedido a vender la fruta a plantas extractoras diferentes, incumpliendo de esta forma, los contratos firmados.

5.7 LAS CONDICIONES DE VIDA Y SU MEJORAMIENTO MEDIANTE SU PARTICIPACIÓN EN LAS ALIANZAS

En la asociación Asopaljagua, el 45% de los parceleros, consideran que sus condiciones de vida han mejorado con su participación en la alianza, mientras que el 55% creen que su situación sigue igual. En la asociación Asopalbec, el 74% de sus parceleros creen que ha mejorado su situación económica con su participación en la alianza, mientras el 26% estima que su situación permanece igual.



Fuente: Fotografía tomada por el autor

Figura 4. Planta de Palma de Aceite en ASOPALJAGUA



Fuente: Fotografía tomada por el autor

Figura 5. Cultivo de Palma de Aceite en ASOPALJAGUA



Fuente:Fotografía tomada por el autor

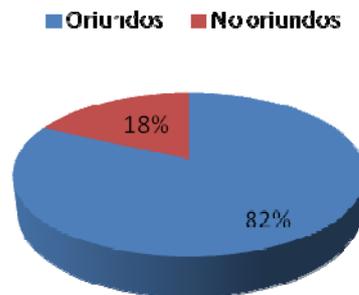
Figura 6. Planta de Palma de Aceite en ASOPALBEC



Fuente: Fotografía tomada por el autor

Figura 7. Cultivo de Palma de Aceite en ASOPALBEC

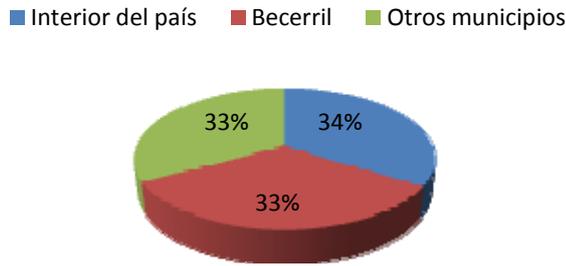
5.7.1 Procedencia. El 82% de los parceleros pertenecientes a la Asociación de palmeros de la Jagua de Ibirico son oriundos del mismo municipio, mientras el 18% son del interior del país como se puede apreciar en la figura 8.



Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 8. Procedencia de los integrantes de ASOPALJAGUA

Situación diferente se presenta en la Asociación de Palmicultores de Becerril, donde sólo el 33% de los parceleros son oriundos del mismo municipio, mientras que un 33% proviene de otros municipios de la Costa Atlántica y el 34% del interior del país, como se puede observar en la figura 9.

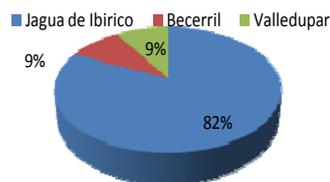


Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 9. Procedencia de los integrantes de ASOPALBEC

Al comparar la procedencia de los integrantes de las dos asociaciones podemos apreciar que hay una gran diferencia entre ellas, pues Asopaljagua está conformada en su gran mayoría en más de las dos terceras partes por personas oriundas del mismo municipio, mientras que en Asopalbec, los oriundos del municipio son solo una tercera parte de la población.

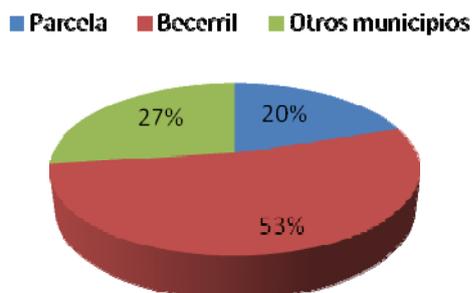
5.7.2 Residencia. La residencia de los asociados se encuentra relacionada con su procedencia, pues en Asopaljagua el 82% vive en la cabecera municipal, mientras que el 18% se divide, el 9% en Becerril y el otro 9% en Valledupar, como se observa en la figura 10.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2009

Figura 10. Lugar de residencia de los integrantes de ASOPALJAGUA

El lugar de residencia de los asociados de Asopalbec, se da en el 53% en la cabecera municipal de Becerril, 20% en la parcela y el 27% en otros municipios, como puede apreciarse en la figura 11



Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 11. Lugar de residencia de los integrantes de ASOPALBEC

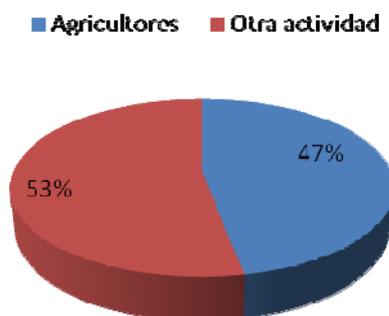
5.7.3 Actividad económica. Sólo el 45% de los asociados en Asopaljagua tiene como única fuente de ingresos la agricultura, mientras que el 55% de ellos, obtienen también ingresos de otras actividades muy diferentes. (Ver figura 12). No obstante, los que viven de la agricultura, no residen en sus parcelas.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2009

Figura 12. Actividad económica de los integrantes de ASOPALJAGUA

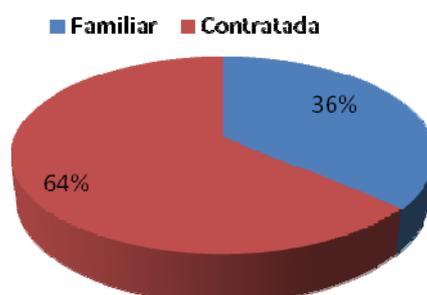
En el caso de Asopalbec un porcentaje similar al de la asociación Asopaljagua, 47% de los productores tienen como fuente de ingresos exclusiva la agricultura, mientras que el 53% tienen ingresos de actividades diferentes. (Ver figura 13). Esto guarda relación también con el bajo porcentaje de parceleros que reside en la parcela, ya que se ocupan en otras actividades.



Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 13. Actividad económica de los integrantes de ASOPALBEC

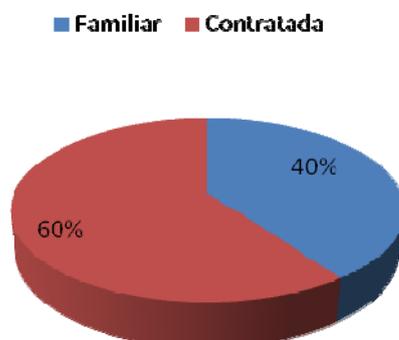
5.7.4 Mano de obra. Entre los parceleros pertenecientes a la asociación Asopaljagua, sólo el 36% utiliza mano de obra familiar (Ver figura 14), pero residen en la cabecera municipal, mientras que el 64% contrata la mano de obra, lo que contrasta con el porcentaje de parceleros que tiene como fuente principal de ingresos, otras actividades.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 14. Mano de obra utilizada en ASOPALJAGUA

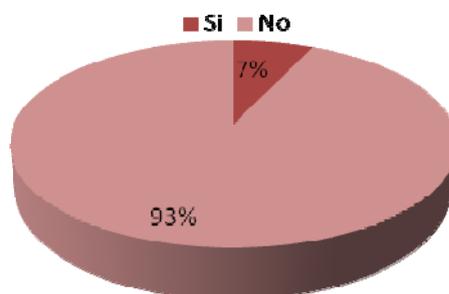
Entre los miembros de la asociación Asopalbec, el 40% utiliza la mano de obra familiar, (Ver figura 15) lo que guarda relación con el porcentaje de parceleros que tiene como exclusiva fuente de ingresos la agricultura, mientras que el 60% contrata la mano de obra, observándose también relación con el porcentaje de parceleros que se dedican a otras actividades.



Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 15. Mano de obra utilizada en ASOPALBEC

5.7.5 Experiencia en el cultivo de la palma de aceite. Entre los miembros de la Asociación de Palmicultores de La Jagua de Ibirico, ninguno tenía experiencia en el cultivo de la palma de aceite, mientras que de los miembros de Asopalbec, sólo el 7%, conocía del cultivo, como se puede apreciar en la figura 16.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

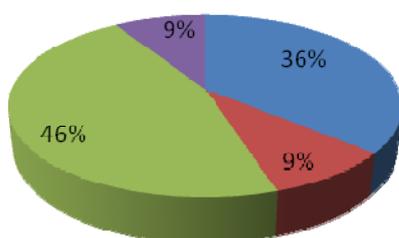
Figura 16. Experiencia en el cultivo de palma de aceite en los asociados de ASOPALBEC.

5.7.6 Tenencia de la tierra. Entre los asociados de la asociación Asopaljagua, todos tienen propiedad sobre la tierra. Aunque son propietarios que han heredado estos predios, los explotan, pero utilizando mano de obra particular, por su ocupación en actividades diferentes a la agricultura.

De igual forma, los miembros de la asociación Asopalbec todos tienen propiedad sobre la tierra. Aquí se presenta el mismo fenómeno que en Asopaljagua: Utilizan mano de obra particular, por sus ocupaciones en otras actividades.

5.7.7 Extensión de las parcelas. Los parceleros pertenecientes a la asociación Asopaljagua son pequeños y medianos productores, donde el 46% tiene parcelas de 10 hectáreas, 36% son propietarios de parcelas de 20 hectáreas y 18% posee parcelas de entre 9 y 15 hectáreas, como se puede apreciar en la figura 17.

■ 20 Has. ■ 15 Has. ■ 10 Has. ■ Menos de 10 Has.

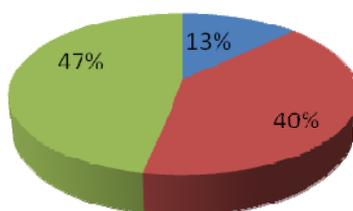


Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 17. Tamaño de las parcelas en ASOPALJAGUA

De igual forma, los parceleros de la asociación Asopalbec son pequeños y medianos propietarios: 13% de ellos, tienen parcelas menores de 10 hectáreas; 4% poseen parcelas de entre 11 y 20 hectáreas y el 47% de los asociados, tienen parcelas entre 20 y 50 hectáreas, como se aprecia en la figura 18.

■ Menos de 10 Has. ■ Entre 10 y 20 Has. ■ Mayor de 20 Has



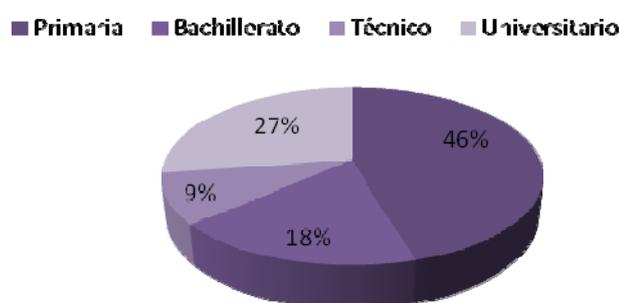
Fuente: Encuesta realizada por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 18. Tamaño de las parcelas en ASOPALBEC

5.7.8 Disponibilidad de riego. En ambas asociaciones se cuenta con disponibilidad de riego, pero éste es insuficiente, ya que las corrientes de agua existentes tienen muchos usuarios, no sólo cultivadores de palma de aceite, si no también de otros cultivos y además, existe desorden entre algunos usuarios que toman más caudales de los asignados.

5.7.9 Seguridad social. Todos los parceleros pertenecientes a la Asociación de Palmicultores de La Jagua de Ibirico tienen seguridad social. Por el contrario entre los parceleros miembros de la Asociación de Palmicultores de Becerril, hay dos que carecen de estos servicios.

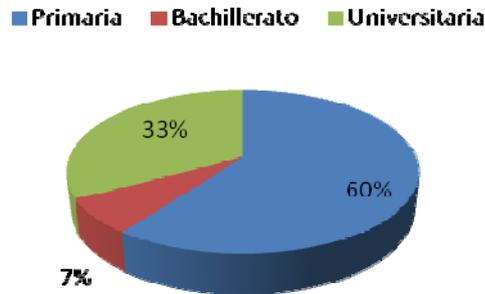
5.7.10 Nivel educativo. De los parceleros miembros de la asociación Asopaljagua, el 46% tienen educación primaria completa , 18% culminaron el bachillerato, 9% posee nivel técnico y 27% tienen título universitario. Si se observan los porcentajes relacionados con la actividad económica de los parceleros, existe correlación entre el porcentaje de los que se dedican exclusivamente a la agricultura, y los que se dedican a otras actividades, con los que tienen nivel educativo de primaria y los que tienen niveles superiores, respectivamente. Igualmente hay relación entre el nivel educativo y la mano de obra utilizada en las parcelas Observar la figura 19.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 19. Nivel educativo de los integrantes de ASOPALJAGUA

Entre los miembros de la asociación Asopalbec, el 60% tiene nivel educativo de primaria completa, 7% culminó el bachillerato y 33% alcanzaron educación universitaria completa. De igual manera que en la asociación Asopaljagua, existe relación entre el nivel educativo, la actividad económica y la mano de obra utilizada en las parcelas. Apreciar la figura 20.

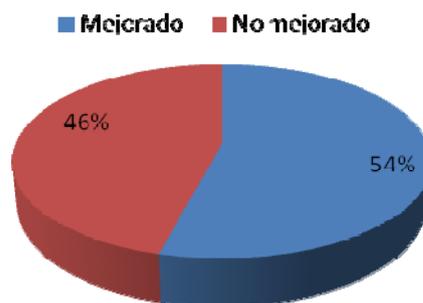


Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 20. Nivel educativo de los integrantes de ASOPALBEC

5.7.11 Influencia de las alianzas en la situación económica de los parceleros.

Entre los parceleros participantes de la Asociación de Palmicultores de La Jagua de Ibirico, el 54% sostiene que su situación económica ha mejorado con su participación en la alianza, mientras que el 46% manifiesta que su situación permanece igual, estos últimos son los que registran menores niveles de productividad en sus cultivos. Apreciar figura 21



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 21. Influencia de la ASOPALJAGUA en la situación económica de sus integrantes.

Comparando la situación anterior con la que se presenta entre los parceleros pertenecientes a la Asociación de Palmicultores de Becerril, encontramos que entre estos últimos, el 73% considera que su situación económica ha mejorado con su participación en las alianzas, mientras que el 27% considera que su situación económica sigue igual, como se puede apreciar en la figura 22

integrantes.



Fuente: Encuestas realizadas por el autor en el primer semestre de 2.009

Figura 22. Influencia de la ASOPALBEC en la situación económica de sus

6. CONCLUSIONES

- La forma de organización de los parceleros de ambas asociaciones fue la de asociación, mediante el lleno de todos los requisitos de ley establecidos para este tipo de organizaciones. “Asopaljagua” fue creada mediante asamblea realizada el 26 de enero de 2.001, en la que se eligieron las directivas y se aprobaron sus estatutos como persona jurídica sin ánimo de lucro, con domicilio en el municipio de La Jagua de Ibirico y vigilada por la Secretaría de Gobierno de la Gobernación del Cesar.
- “Asopalbec” fué creada en Asamblea del 27 de diciembre de 2.000, allí se eligieron las directivas y se aprobaron los estatutos, como persona jurídica, sin ánimo de lucro, inscrita en la Cámara de Comercio de Valledupar y vigilada por la Alcaldía Municipal de Becerril.
- A través de las entrevistas con los parceleros se pudo apreciar que ambas asociaciones presentan deficiencias en su organización, en lo relacionado con la carencia de secretaria-contadora para llevar al día las cuentas, preparar presupuestos e informes periódicos para su Junta Directiva. De igual forma, se percibe falta de capacitación de sus miembros en aspectos administrativos-gerenciales que genere capacidades en los productores y sus asociaciones.
- El Trámite del crédito estuvo a cargo del Integrador, quien tramitó además el Incentivo a la Capitalización Rural – ICR – correspondiente al 40% que otorga el gobierno para abono a las deudas con el banco. La oportunidad para el acceso a estos créditos fue amplia ya que se presentaron proyectos productivos bien estructurados y viables.. El acceso al crédito estuvo supeditado al amparo por parte del Integrador, en lo relacionado con la garantía de la asistencia técnica y la compra total de la producción para asegurar el pago de las cuotas del crédito. Para la época de implantación de los cultivos; la cuantía del crédito otorgado fue de \$4.800.000 por hectárea, equivalentes al 80% de los costos de producción, aportando los agricultores el 20% restante. El crédito se realizó mediante 4 desembolsos, para cubrir los costos de preparación y adecuación del terreno, hasta 36 meses de sostenimiento. El plazo para la amortización es de 12 años, de los cuales, los 3 primeros fueron de gracia.
- En lo relacionado con los paquetes tecnológicos y su aplicación se observa que en ambas asociaciones existen programas de capacitación. Mediante el cuerpo técnico de la empresa Integradora se desarrollan conferencias de capacitación sobre todo lo relacionado con el cultivo de la palma de aceite. Además a través de Fedepalma y Cenipalma también los productores reciben periódicamente charlas de capacitación técnica. Igualmente, en el mismo proceso productivo a través de tecnólogos adscritos a la empresa integradora se les va enseñando cómo desarrollar las diferentes labores culturales.

- De igual forma, el Integrador aporta la asistencia técnica, a través de una unidad técnica administrativa, de la cual hacen parte un Ingeniero Agrónomo con amplia experiencia en el cultivo y además se dispone de técnicos en las dos parcelaciones que están pendientes de todas las labores culturales. Adicionalmente, el personal técnico toma muestras foliares y de suelos y cada año con base en los resultados de los respectivos análisis se les programa un plan de fertilización para cada uno de los parceleros.
- La compra de los insumos, de los cuales, los más utilizados son los fertilizantes, los realiza el integrador y se hace por grandes volúmenes, permitiéndole de esta forma a los parceleros, economías de escala, lo que se refleja en los costos de producción. De acuerdo a las necesidades fitosanitarias se realizan las compras de los productos recomendados por los asistentes técnicos y las experiencias propias de la empresa integradora, tratando en lo posible, de utilizar la menor cantidad de agroquímicos y procediendo a su aplicación en una última instancia, con el fin de procurar el mínimo daño ambiental.
- Los niveles de productividad en los años evaluados (2.006, 2.007 y 2.008) presentan registros muy bajos, con diferencias marcadas entre parceleros, no obstante haber utilizado el mismo material de siembra y sembrado en las mismas fechas (2.001). En “Asopaljagua” se tienen registros promedios de entre 0.8 y 1.7 tons./ha./año de RFF, y otro sector de parceleros presenta promedios entre 6.2 y 18.4 tons./ha./año de RFF. En “Asopalbec” se observan mejores resultados, aunque no los deseados: un primer sector con promedios entre 4.5 y 8 tons./ha./año de RFF, mientras que otro sector tiene registros entre 21 y 25.6 tons./ha./año de RFF.
- La comercialización del fruto es fácil, ya que de acuerdo con los requerimientos del Banco Agrario, el acceso a los créditos está supeditado a la firma de un contrato de compraventa de las frutas entre las asociaciones y la empresa extractora y que el integrador recaude los recursos para la amortización de las cuotas de los créditos. Este requisito se ha cumplido en las dos asociaciones y hay que resaltar que aunque la Promotora Hacienda Las Flores hace control de calidad, no tiene en cuenta los resultados de este control para cumplir con los precios de compra, es decir, se les cancela el total de los kilos ingresados sin ninguna clase de castigo por calidad. Los pagos se realizan los días 15 de cada mes, con cortes mensuales, lo cual es aceptado por los parceleros.
- De todas maneras el modelo de las alianzas es una buena alternativa de producción en el campo, ya que posibilita la vinculación de pequeños, medianos y grandes productores, resolviendo en gran medida las fallas que caracterizan a los mercados financieros, de servicios técnicos y de productos, que se traducen en barreras a la entrada de productores en pequeña escala.

- Al comparar la procedencia de los integrantes de las dos asociaciones podemos apreciar que hay una gran diferencia entre ellas, pues Asopaljagua está conformada en su gran mayoría, más de las dos terceras partes por personas oriundas del mismo municipio, mientras que en Asopalbec, los oriundos del municipio son solo una tercera parte de la población.
- Se observa en las dos asociaciones que un muy bajo porcentaje de productores vive en sus parcelas, por ejemplo, en la asociación Asopaljagua, ninguno de ellos vive en la parcela, mientras que en la asociación Asopalbec, sólo un 20% reside en su parcela. Inclusive algunos parceleros viven en municipios diferentes a la ubicación de su parcela. Este aspecto tiene incidencia negativa en el control de las labores culturales en las plantaciones y consecuentemente, en los índices de productividad de las mismas.
- En lo relacionado con la actividad económica de los parceleros, se encontró que un bajo porcentaje de los miembros de las dos asociaciones, deriva sus ingresos exclusivamente de la actividad agrícola y esto tiene relación con el nivel educativo que presentan, encontrándose porcentajes significativos de parceleros con nivel técnico y universitario que ocupan gran parte de su tiempo en labores propias de sus disciplinas, en detrimento del control de sus empresas agrícolas.
- Todos los miembros de las dos asociaciones son propietarios de sus predios y están en el rango de pequeños y medianos propietarios, encontrándose que la mayor extensión la tiene un parcelero de la Asociación Asopalbec, con cincuenta hectáreas.
- Existe disponibilidad de riego en los cultivos, pero esta es insuficiente para satisfacer las exigencias de agua de las plantaciones. La insuficiencia del riego está relacionada con la existencia de muchos usuarios de las corrientes de agua y a situaciones de utilización de mayores caudales de los asignados por parte de agricultores de otros renglones agrícolas de la región. Además, el régimen pluviométrico en las dos zonas donde se encuentran las dos parcelaciones, se ha disminuido ostensiblemente, como consecuencia de las actividades antrópicas que han deteriorado las condiciones ambientales en las cuencas hidrográficas.
- El nivel educativo de los parceleros de las dos asociaciones, así como la no permanencia en sus parcelas, tiene relación con el alto porcentaje de mano de obra asalariada en las labores culturales, lo cual, influye negativamente en los resultados económicos de las empresas agrícolas.
- La distancia desde las parcelaciones a la planta extractora, 70 kilómetros y 40 kilómetros, de Asopaljagua y Asopalbec, respectivamente, lo que tiene poca incidencia en los costos de producción de los cultivos, ya que el integrador les reconoce el 50% del costo del transporte.

- Al analizar las actividades económicas y el nivel educativo de los miembros de las dos asociaciones, se observa que se cometió un error en la selección de los productores, ya que gran parte de ellos no son campesinos, si no ciudadanos, que no tenían experiencia ni vocación para el trabajo en el campo y mucho menos en el cultivo de palma de aceite, por lo que no tienen la capacidad de asimilar y aplicar correctamente los paquetes tecnológicos y las recomendaciones técnicas impartidas por los asistentes de los cultivos. La experiencia ha demostrado de que en las alianzas estratégicas, más que las finanzas, la infraestructura y la tecnología, lo más importante son las personas y el capital social que se genera entre ellos. .
- En cuanto a la situación económica de los parceleros por su participación en las alianzas, en “Asopaljagua” el 54% de los asociados considera que su situación ha mejorado y el 46% manifiesta que en nada ha cambiado su situación, mientras que en “Asopalbec”, el 73% de los parceleros manifiesta que su situación económica ha mejorado y el 27% cree que su situación sigue igual. Los que han mejorado su situación económica han podido invertir en ampliación o mejoramiento de sus parcelas, compra de medios de transporte, educación, mejoramiento de viviendas entre otras. Estos resultados, no obstante las limitantes analizadas, demuestran que la estrategia de las alianzas estratégicas son una buena alternativa para los pequeños productores del campo en el departamento del Cesar.
- Según información obtenida de la empresa integradora, algunos parceleros en algunas ocasiones han vendido la producción a otras plantas extractoras, lo que además de constituir un incumplimiento a los contratos de compra-venta, refleja errores en los registros de producción existentes en la planta extractora para estos parceleros.
- Se observa falta de una mejor organización administrativa y gerencial en las dos asociaciones, de tal forma, que se lleven registros contable confiables y además que se puedan establecer metas relacionadas con el acceso a algunos servicios sociales, tales como: afiliación a las Cajas de Compensación Familiar, programas de construcción y mejoramiento de vivienda, afiliación a Fondos de Pensiones y Cesantías, entre otros.
- Las vías de penetración a las dos parcelaciones se encuentran en muy mal estado de mantenimiento, lo que dificulta el traslado de los productos a la planta extractora.
- Las dos veredas donde se encuentran ubicadas las dos parcelaciones, fueron afectadas en el pasado reciente por problemas de orden público, lo que determinó el abandono parcial de las parcelas por el temor que esta situación generó entre los parceleros.

7. RECOMENDACIONES

- Es necesario incrementar las acciones interinstitucionales para la capacitación técnico empresarial, sensibilizando a las dos asociaciones acerca de lograr una organización con proyecciones y metas bien definidas en cuanto a productividad y rentabilidad de sus proyectos productivos.
- De igual forma, se debe propiciar el intercambio de experiencias con otras alianzas estratégicas sobre sus éxitos y errores para poner en práctica aspectos positivos de las demás.
- En las capacitaciones que se les proporcione a las alianzas, se debe hacer énfasis en que las asociaciones lleven registros sobre el control de las inversiones realizadas, el estado de las plantaciones por lotes, la mano de obra utilizada en las diferentes labores culturales, insumos aplicados, entre otros. Este sería el comienzo de una reorientación efectiva de las acciones de ambas asociaciones para lograr efectos positivos en la competitividad de la cadena y en la equidad distributiva de los beneficios.
- Una mejor organización les permitiría la canalización de servicios, como: seguridad social en salud, afiliación de socios a las Cajas de Compensación Familiar y a Fondos de Pensiones y Cesantías, programas de construcción y mejoramiento de vivienda, capacitación cooperativa, contabilidad, tecnología de cultivo, entre otros, mediante convenios con SENA, ONG´S, Fundaciones, Etc.
- En cuanto a los problemas específicos encontrados, para solucionar las limitaciones del riego, se debe acudir a las administraciones municipales y a la Corporación Autónoma Regional del Cesar, para que se haga una reglamentación de las corrientes y se determine un uso más racional del recurso hídrico, lo mismo que establecer labores de control y vigilancia para evitar abusos y garantizar el cumplimiento de los caudales asignados a los usuarios.
- Se debe revisar la estructura de funcionamiento de las dos organizaciones, de tal forma, que se establezcan instrumentos de organización que permitan controlar el comportamiento de algunos de sus integrantes en lo relacionado con el mantenimiento de los cultivos y el cumplimiento de los contratos de comercialización.

- Se debe buscar un mayor compromiso por parte de las administraciones municipales frente a estos proyectos, en materia de adecuación de las vías terciarias que conducen a las parcelaciones, lo mismo que incrementar las medidas de seguridad en las dos zonas. Los entes territoriales deben sensibilizarse, en el sentido que estos proyectos contribuyen a la reactivación de la economía regional y a crear fuentes de trabajo en los dos municipios.
- Se requiere un mayor control de las recomendaciones técnicas impartidas por los asistentes técnicos, especialmente las relacionadas con los planes de fertilización, para tratar de corregir las diferencias en productividad que presentan los productores en las dos parcelaciones, generados entre otros aspectos, por fallas en esta práctica cultural.
- Es necesario impulsar una acción interinstitucional para atender el manejo integral de las dos cuencas hidrográficas, con el fin de detener el avanzado estado de deterioro que presentan los recursos naturales, lo cual se refleja en la disminución acelerada de los caudales de agua.
- Aunque los problemas fitosanitarios que actualmente se observan, aún no tienen importancia económica, se deben implantar acciones sanitarias orientadas a evitar que alcancen niveles de importancia económica.
- Es recomendable revisar la estructura y funcionamiento de las dos asociaciones, de tal forma que se puedan establecer instrumentos de organización que permitan controlar el comportamiento de algunos de sus integrantes, especialmente en lo relacionado con la aplicación del fertilizante y el cumplimiento de los contratos de compra-venta de la fruta.

BIBLIOGRAFIA

AGUILERA DIAZ, María Modesta. Palma africana en la costa Caribe: un semillero de empresas solidarias. 2.007, p 8.

IICA. Estudio de caracterización de las alianzas estratégicas en palma de aceite en Colombia. 2.005.

FEDEPALMA. La agroindustria de la palma de aceite en Colombia, conferencia especialización en cultivos perennes industriales, Andrés Castro Forero. Valledupar, abril 2.009.

MURGAS GUERRERO, Carlos. Semillero de biocombustibles. Hacienda Las Flores. Junio, 2.007.

Página web Hacienda. Las Flores:
<http://www.haciendalasflores.com/alianzas.html>

OBSEVACIONES DE LA REVISORÍA

En el texto del documento se hace necesario explicitar si las administraciones locales, regionales, y nacional han o no apoyado y si lo han hecho, como han apoyado a las asociaciones en estudio. Además qué papel ha desempeñado el Banco agrario, el Fondo de garantías, Finagro, el Fondo de inversiones para la Paz FIP, el Incentivo para la capitalización rural ICR.

Otra cosa que debe de explicitarse es que capacitación han recibido de parte del Sena y de Cenipalma pues en el trabajo se menciona en el: 5.1.2.4.2 numeral de la capacitación que: "Los integrantes de las alianzas estratégicas reciben capacitación técnica, empresarial y organizacional de entidades como el SENA, CENIPALMA, de los asistentes técnicos, entre otros, que les permite incrementar los niveles de productividad, sus ingresos y el mejoramiento en la estructura de sus organizaciones sociales".

Las conclusiones deben de salir de la lectura del texto escrito del documento, (No se su visión personal y no escrita en el documento) y deben de estar enfocadas a:

1. valorar si la organización (Las asociaciones) son adecuadas en términos de su conformación, estructura, funcionamiento, cumplimiento de su filosofía expresada en el numeral 5.1.2.1, de su política expresada en el numeral 5.1.2.2 sus objetivos propósitos y metas expresados en el numeral 5.1.2.3, los instrumentos de política explicados en los numerales 5.1.2.4, 5.1.2.4.1 hasta 5.1.2.4.6.
2. También las conclusiones deben de estar enfocadas a evaluar o ver si el acceso al crédito por parte de los pequeños productores ha sido fácil, difícil o imposible, si el crédito ha sido suficiente y oportuno.
3. También las conclusiones deben de estar enfocadas a evaluar o ver si a los campesinos se les ha dado capacitación tecnológica, si tienen asistencia técnica, si aplican o no los paquetes tecnológicos que les entregan y a ver que paquete tecnológico se les esta entregando.
4. Evaluar el incremento de la productividad en los cultivos de los pequeños productores.
5. Evaluar la comercialización de los productos.
6. Evaluar las condiciones de vida.

Todas estas conclusiones deben de salir del análisis e interpretación del texto del documento. Conclusiones que no salgan del texto son a priori. (Es posible que tu tengas la información y no se haya escrito en el documento, entonces es necesario insertar esa información en el texto del documento para respaldar la conclusión.

Si las conclusiones salen a partir del análisis del texto del documento y están en coherencia con el y con los objetivos propuestos, las recomendaciones estarían en la misma línea de sugerir cosas para que se corrijan los errores o las fallas que hay en el cumplimiento de las funciones, políticas de las asociaciones.

Por favor revise las tablas de contenido y las listad de figuras y de tablas, asi como la bibliografía.