

Enrique  
Bastarache

enrique@grupexco.com



Mercados

■ *Un futuro incierto, lleno de incógnitas aún sin resolver*

## La importancia de una simple resta de números

**Las negociaciones para fijar el precio entre productor y vendedor tienen en cuenta factores como costes de elaboración del producto además de un beneficio razonable para ambos. Esto sucede en cualquier actividad económica... menos en agricultura.**

En cualquier actividad económica, las negociaciones para fijar el precio entre el productor y el vendedor tienen en cuenta una suma de factores entre los que se encuentran los diferentes costes que han supuesto la elaboración del producto además de un beneficio industrial razonable para ambos.

Una negociación por debajo de los niveles anteriores y la presión de la competencia no permitirán cerrar la operación.

Este proceso se repite igualmente en todos los productos alimenticios que nos encontramos en la mayoría de los supermercados a los que acudamos a realizar nuestra compra.

Sin embargo, en los productos agrícolas la fijación del precio es contraria:

1. Los grandes supermercados, valiéndose de la fuerza que les proporciona su volumen de compra, marcan ya de partida un determinado precio de venta

2. El precio de venta, manejado con habilidad por especialistas en la materia, se fija en función de los intereses económicos del supermercado, sin tener en cuenta los distintos costes de producción

3. Del precio de venta, el proveedor tiene que descontar los costes en que ha incurrido, en vez de sumarlos

4. El almacén suministrador o el agricultor tiene pocas posibilidades de discutir el precio si quiere seguir manteniendo las relaciones con el comprador

Nos encontramos, pues, en un proceso opuesto al anterior, un proceso de resta, una resta a la baja donde nada

importa que los precios caigan por debajo de los costes.

Si analizamos con detalle el procedimiento, nos encontramos con que el precio de venta establecido por la cadena de distribución va a recibir una cantidad de dinero que se calcula restando los costes de transporte, los costes del almacén que ha confeccionado su producto, el coste de los intermediarios tanto en origen como en destino. De la cantidad resultante, debe realizar una segunda resta, la derivada de pagar los diferentes productos que ha gastado para conseguir producirlo (abonos, agroquímicos, agua, preparación del terreno, siembra y recogida entre otros) y, ésta vez sí, lo que queda, si queda algo, eso es lo que se lleva el agricultor a su casa.

Con este sistema, la distribución no considera para nada los costes en que ha incurrido el agricultor, ni tampoco se prima a aquellos que han realizado los esfuerzos necesarios mediante unas prácticas agrícolas adecuadas, para que se preserve en la medida de lo posible el medio ambiente.

Un sistema como el actual hace que la diferencia de precio entre el que nos encontramos en la tienda y el que cobra el agricultor es, en muchos casos, abismal. No es pues una cuestión de falta de margen para el supermercado. Se trata de ganar más.

Este fenómeno no es nuevo. El mecanismo viene ya de antiguo y está motivado por un hecho simple y es que trabajamos con productos perecederos, productos que tienen una vida tan limitada que, en muchas ocasiones, una vez cortado es de un solo día. Todo debe ocurrir con rapidez. No hay mucho tiempo para esperar. Si se deja en la planta hasta que el precio cambie a mejor,

se pasaría de calibre comercial y perdería por completo su valor económico.

Difícil lo tiene aquel comerciante que base su negocio en un planteamiento como el anteriormente descrito. Difícil lo tiene también el que tiene que aceptar obligatoriamente este modelo de trabajo, como es el caso del agricultor.

Si preguntásemos a los agricultores de cualquier Comunidad o Región española sobre cual es el motivo por el cual continúan año tras año con ese sistema de vida, obtendríamos siempre la misma respuesta: ¿Qué haría yo sino?

El agricultor no quiere estar permanentemente ocioso o matando el tiempo en el bar de su localidad.

Al contrario, el esfuerzo que realiza en cada campaña y la continuación de la tradición transmitida por las generaciones anteriores, le hace sentirse especialmente orgulloso.

Esta resta de números, sin consideración sobre los costes, la falta de rentabilidad de nuestras explotaciones y la competencia de países terceros que tienen costes de producción más bajos, van a determinar el futuro de la producción de alimentos agrícolas en nuestro país.

Puede que éste futuro no se encuentre lejos. Puede que a tan solo diez años vista, si todo sigue como hasta ahora. Con un inconveniente añadido: las adversidades climatológicas que venimos sufriendo año tras año están desertizando a España a pasos agigantados.

Un futuro incierto, lleno de incógnitas aún sin resolver.