

LA GESTIÓN DE EXPLOTACIONES Y LOS PRECIOS



La gestión de explotaciones tiene por objeto planificar la explotación y llevar a cabo dicho plan. La planificación intenta llegar a una combinación de actividades y a una explotación de recursos que sea de máxima rentabilidad.

Tal planificación ha sido realizada mediante cualquiera de los métodos de gestión y para que se lleve a cabo con éxito es preciso que los supuestos que sirvieron de base se mantengan durante el período de tiempo previsto.

Estos supuestos son, fundamentalmente, los siguientes:

- 1º) Magnitud de cada actividad (superficie, número de cabezas, etc.).
- 2º) Rendimientos unitarios.
- 3º) Magnitud de los factores de producción (UTH, CV, UF, etc.).
- 4º) Precios de los factores de producción.
- 5º) Precios de los productos vendibles.

Si uno o varios de estos supuestos no se cumplen, la planificación no habrá conseguido su objeto.

VARIACIONES PREVISIBLES

Naturalmente, no puede pretenderse un cumplimiento riguroso y automático. Por una parte, han de tenerse en cuenta cierto número de posibles variaciones, operando con datos medios y cubriendo, cuando ello sea posible, determinados riesgos.

Por otra parte, a lo largo de todo el ciclo productivo, la gestión diaria debe estar orientada a rectificar las desviaciones de la marcha prevista como consecuencia de las circunstancias que corrientemente van surgiendo.

Algunas de estas circunstancias pueden estar ya previstas (aparición de una plaga habitual) e incluso cubiertas con un seguro (pedrisco), pero otras no (avería de un tractor).

Suponiendo que el agricultor está decidido a seguir el plan, la condición primera es fácil de cumplir, salvo accidentes graves (epidemia de ganado, por ejemplo). Igualmente, las condiciones segunda y tercera son fáciles de cumplir, si los supuestos iniciales son reales y viables, dependiendo ello, repetimos, de la diaria gestión del agricultor.



Un accidente, como el encamado de parte de la cosecha, puede variar la previsión de ingresos de un cultivo.

A corto plazo puede suponerse que no habrá variaciones sensibles en los precios de los factores de producción, dada la situación actual de la agricultura y la vigilancia o regulación oficial de los precios de muchos de estos factores (gas-oil, semillas, abonos, piensos, etc.). Se exceptúa de ello la mano de obra, pero, al menos por ahora, su variación a corto plazo es previsible.

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS VENDIBLES

No sucede lo mismo con los precios de los productos vendibles. Aquí podemos establecer una clara distinción entre dos tipos de productos: los de precio fijo y los de precio oscilante.

Los productos de precio fijo son aquellos en los que existe un precio de garantía mínimo fijado oficialmente y que, normalmente, no variará a corto plazo (cereales, leche, remolacha azucarera, carne, etc.).

Los productos de precio variable son aquellos en que no existen precios oficiales y cuyo precio, en un momento determinado, está regido por la ley de la oferta y la demanda y por las acciones del Estado en defensa de los consumidores o de los agricultores.

A largo plazo las variaciones de todos los factores de producción son menos previsibles y esto es más acusado, naturalmente, en los productos de precios variables, lo que ha de considerarse bien en aquellas actividades cuya reconversión es difícil, teniendo en cuenta las inversiones realizadas.

Finalmente, deben tomarse en consideración las diferencias existentes entre los productos destinados al mercado nacional, en los cuales el Estado puede ejercer plenamente su acción reguladora, y los productos destinados a la exportación, sujetos a la competencia de otros países.

Si resumimos en un cuadro las características de algunos productos vendibles en lo que respecta a variación de precios, plazo de reconversión de la actividad correspondiente y mercados en los que se venden, encontramos el esquema que se muestra en el cuadro nº 1.

OFERTA Y DEMANDA

En los productos de precio libre el equilibrio entre la oferta y la demanda es lo que, a la larga, determina el precio.

La variación de precios de un año para otro,

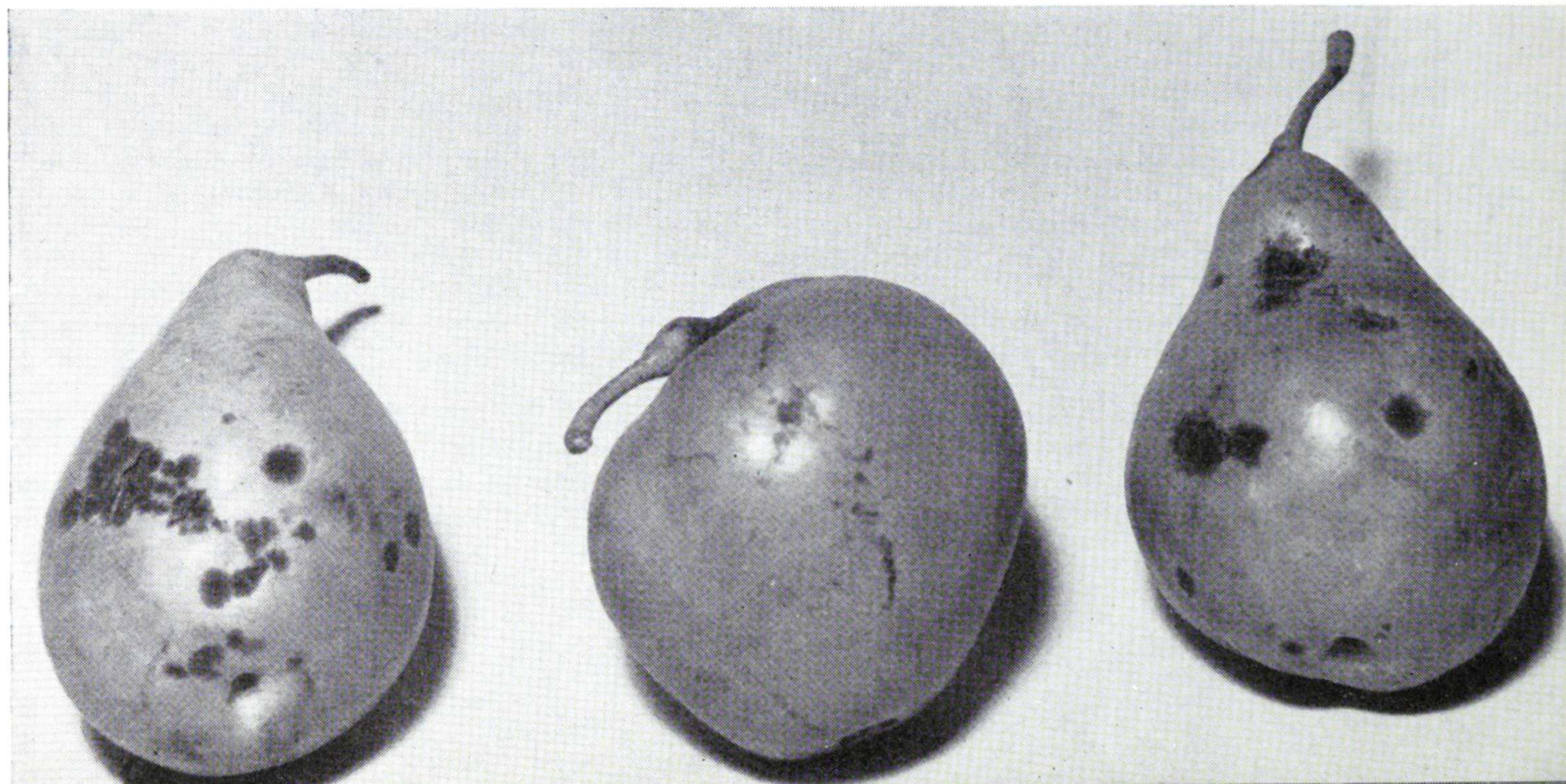
CUADRO Nº 1. - Características de algunos productos vendibles

Plazo de reconversión \ Precios	Precio protegido	Precio libre	
		Mercado interior	Mercado exterior
CORTO	Cereales Remolacha azucarera Algodón _____ _____ _____	Leguminosas de grano Hortalizas	
MEDIO	Leche	Huevos Lana Miel	
LARGO	Vino Aceite de oliva	Frutas Frutos secos	

o a lo largo de una campaña, depende, por tanto, de las variaciones de la oferta y de la demanda. Este problema, como es natural, es sumamente complejo, por lo que aquí vamos a analizar solamente la influencia de las variaciones de la oferta, fijándonos en dos factores principales: cantidad ofrecida y concentración de la oferta.

Desde el punto de vista *nuramente económico*, es lógico pensar que si las cantidades ofrecidas varían mucho de un año para otro, los precios varíen también, puesto que la demanda de estos productos presenta una variación, a lo largo de los años, relativamente constante. Las variaciones anuales de la oferta dependen, principalmente, de tres causas: variación

La calidad del producto final puede variar de manera notable su precio de venta.



en la magnitud de las actividades (aumento o disminución de superficies, por ejemplo), variación en los rendimientos unitarios (buenas o malas cosechas) y variación en ofertas procedentes del exterior. En un primer esquema podemos resumir estas influencias en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 2

<i>Probabilidad de variación de la oferta</i>	<i>Producto</i>
PEQUEÑA	Leguminosas de grano Miel
MEDIA	Huevos Hortalizas Frutos secos
ALTA	Lana Patata Frutales Hortalizas

A lo largo del año se producen también variaciones en la oferta que no dependen de la cantidad ofrecida anualmente, sino de la época. Esta variación está ligada a dos factores: 1º) Estacionalidad de las cosechas; 2º) Facilidad de conservación del producto en la finca.

Con arreglo a estos dos factores, la clasificación de los productos vendibles que estamos estudiando se resume en los siguientes cuadros:

CUADRO Nº 3

<i>Ritmo de producción</i>	<i>Producto</i>
Regular a lo largo del año	Huevos
Extendido en un período largo	Hortalizas
Concentrado	Leguminosas de grano Lana Miel Frutos secos Frutales Patata

CUADRO Nº 4

<i>Conservación en la explotación</i>	<i>Producto</i>
FACIL	Leguminosas de grano Frutos secos Lana Miel
MEDIA	Patata
DIFICIL	Huevos Hortalizas Frutales

Conviene aclarar que esta clasificación es global y aproximada y, además, referida a la repercusión en los precios percibidos por un agricultor individual. Así, cuando se califica de «concentrada» la oferta en la patata, no nos referimos a la producción nacional, sino a la de un agricultor o una comarca.

PROBABILIDAD DE VARIACION DE PRECIOS

Si, de una manera empírica, conjuntamos los datos de los cuadros 1 a 4, podemos tener una primera idea de la probabilidad de variación de los precios de estos productos, tal como se resume en el cuadro número 5:

CUADRO Nº 5

<i>Probabilidad de variación</i>	<i>Producto</i>
BAJA	Leguminosas de grano
MEDIA	Miel Huevos
ALTA	Hortalizas Patata Frutos secos
MUY ALTA	Frutas

Esta apreciación empírica está bastante relacionada con la realidad, como lo demuestra el siguiente cuadro de valores reales del co-



La variación de los precios también es consecuencia de la oportunidad con que se lleven los productos a vender.

eficiente de variación de precios (Caldentey: Revista del Instituto Agrosociales, núm. 64, julio-septiembre 1968):

<i>Producto</i>	<i>1953-1968</i>	<i>1964-1968</i>	<i>Orden</i>
Lana	—	0,16	1
Frutas frescas	0,26	0,15	2
Frutos secos	0,26	0,10	3
Patata	0,25	—	4
Hortalizas	0,18	0,09	5
Huevos	—	0,08	6
Miel	—	0,08	7
Leguminosas de grano	0,12	0,05	8

CONCLUSIONES

Todo lo anterior nos lleva a las siguientes conclusiones:

1ª) La variación de los precios de los productos vendibles ha de tenerse en cuenta en la planificación de la explotación. La posible variación debe ser absorbida por el llamado «margen de seguridad».

2ª) Existen estudios detallados para muchos productos que dan unos índices estadísticos de la posible variación de precios, al menos a escala nacional. Para los productos en que no existan dichos datos, debe formarse una idea, aunque sea de modo empírico y aproximado, de la posibilidad de variación, especialmente en la comarca en cuestión. Si la posibilidad de variación es grande, conviene recoger datos de precios reales de campañas anteriores, para llegar a unas cifras que puedan utilizarse en la gestión de las explotaciones consideradas.

FERNANDO BESNIER ROMERO