

El debate de los costes de producción

Tomás García Azcárate 13/07/2020

Fuente: <https://revistamercados.com/blogs/el-debate-de-los-costes-de-produccion/>

Extraordinario artículo sobre los cálculos de los costes de producción agrícola, aunque vale para cualquier sector.



El 25 de febrero, el gobierno aprobó medidas urgentes para modificar la ley de la cadena alimentaria y prohibir la venta a pérdidas. El Parlamento español ha decidido tramitar su aprobación como proyecto de ley. Además, el MAPA trabaja ya en un nuevo borrador de anteproyecto de ley para realizar la transposición de la Directiva europea sobre prácticas comerciales desleales.

Por un lado, su cumplimiento no es una opción, como ha subrayado repetidas veces el Ministro Luis Planas. Pero, por otro, entre todos los temas que aborda, la incorporación de los “costes de producción” en los contratos es uno de los que está atrayendo más atención.

El problema es de sobra conocido: los agricultores estaban recibiendo un precio claramente insuficiente. El propósito del legislador es legítimo claro, y lo comparto plenamente: **un producto digno debe recibir un precio digno**. Una de las soluciones promovidas es que el precio pactado en el contrato debe ser superior a los costes de producción.

Nada es sencillo

Este propósito es difícil de alcanzar y esto por múltiples razones. Voy a intentar presentar algunas.

La primera es que **cada productor tiene sus costes de producción**. En aceite de oliva, por ejemplo, un precio de 2 € por litro de aceite es ruinoso para un productor de un olivar de baja producción (este que antes de la invasión de lo políticamente correcto, podíamos llamar

“olivar marginal”) y estar muy por encima de sus costes de producción si es super-intensivo.

Hablamos de “sus costes de producción”, porque en muchos productos, en particular frutas y hortalizas, **cada productor tiene distintos costes de producción a lo largo de la campaña**. Muchas veces hace precauciones entre las buenas semanas (o días) y las malas, el principio y el final de la campaña, la mejor calidad o calibre y los restantes productos...

Hablamos de un productor. Pero si pasamos al nivel comercial superior, la empresa comercializadora o la cooperativa, allí nos encontramos con muchos productores, algunos mejores que otros, con costes de producción totalmente dispares.

Por último, está la vida real. A veces es mejor vender aunque sea bajando el precio que dejar que se pudra el producto o tener que tirarlo. A veces, es menos gravoso para la empresa hacer sitio en el almacén para la producción que viene que alquilar (cuando es posible) una nave suplementaria. A veces, es mejor fidelizar un cliente con una oferta atractiva que perderlo para el futuro. A veces hay que aguantar el tirón frente a un competidor muy agresivo. A veces, es mejor cobrar algo para cubrir parte de los costes que pagar para retirar los productos...

En mis clases de “Economía de la empresa”, aprendí que tenemos costes marginales, costes medios, costes fijos, costes variables, costes de oportunidad, márgenes brutos, márgenes netos... Todas estas definiciones demuestran la complejidad del debate cuando entramos en el tema de los costes.

El legislador sabía que estaba entrando en arenas movedizas pero la presión política con los agricultores y los tractores en la calle. Las crisis hay que gestionarlas, por supuesto, pero también hay que GESTONarlas, de gesto y no de gestión. Por lo tanto, el Real Decreto es prudente al respecto, insuficiente y decepcionante quizás, pero práctico.

¿Qué reza exactamente el Real Decreto en este punto? *“El coste efectivo de producción del producto (se calculará) teniendo en cuenta los costes de producción del operador efectivamente incurridos, asumidos o similares. En el caso de las explotaciones agrarias se tendrán en cuenta factores tales como las semillas y plantas de vivero, fertilizantes, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, trabajos contratados o mano de obra asalariada”*.

Parecería, por lo tanto, que el legislador se estaría decantando hacia el concepto de “costes variables”, los costes directos asociados a la producción.

Una vez metido en este berenjenal, parece una sabia decisión. Toda medida, además de ser bien intencionada, debe ser controlable y los gastos enumerados por el Real Decreto son costes que se pueden documentar con las consiguientes facturas. Son además costes comunes compartidos por todos los productores. Todos tienen que utilizar semillas, fertilizantes, pesticidas, maquinaria...

Una falsa “buena” idea: la mano de obra familiar

Algunos proponen modificar el cálculo de costes propuesto para incluir la mano de obra familiar.

Una manera de abordarlo es el valorarla al coste medio salarial de la zona en la que nos encontremos. Esto es lo que hicimos en el primer estudio de coste en el que participé en 1982, durante mi estancia de formación en la Comisión Europea. Comparábamos los costes de producción “reales” de la uva de vinificación en España, Italia y Francia. El primer resultado fue que en los tres países objeto del estudio, los productores perdían dinero produciendo uva porque vendían por debajo de su “coste real”. El segundo resultado, muy curioso, fue que a pesar de perder dinero, seguían aumentando su producción.

Si este modo de cálculo reflejara la realidad, la lógica del agricultor se podría resumir en la siguiente frase: **“pierdo dinero por cada kilo que produzco, pero lo compenso produciendo mucho”**. Está claro que esta manera de contabilizar la mano de obra familiar nos lleva a un callejón sin salida.

Otra manera de evaluar la mano de obra familiar sería mediante su **“coste de oportunidad”**, lo que podría ganar si trabajara en una de las alternativas realmente existentes para la cual tiene la preparación adecuada. Implica definir cuáles son estas alternativas y asegurarse que dispone de la formación adecuada. Este enfoque es más riguroso intelectualmente, se ha usado en muchos estudios de casos pero es de una gran complejidad. En algunos casos, puede llegar a ser 0 o incluso negativo, como me paso con un ganadero que prefería que su hijo estuviera en la explotación mejor que en el bar.

Desde el punto de vista administrativo, es importante intentar que las reglas que se legislen sean fácilmente controlable. Para mí, está claro que la valorización de la mano de obra familiar es todo menos controlable o sencillo. La carga de la prueba ante la Justicia de que no se

ha respetado el coste de producción recaerá en la Administración, que deberá probar que dicho coste es “conforme a derecho”. Puede llegar a ser una pesadilla.

Otra falsa “buena idea”: el precio mínimo

Como respuesta a esta confusión, los hay que proponen la negociación de un precio mínimo que se debería respetar. Tiene la belleza de la sencillez.

Existe, dentro de la PAC, una larga experiencia de precios mínimos, por ejemplo a la transformación de frutas y hortalizas. Si estos no son realistas, aparecen prácticas “imaginativas” como kilos “comprimidos”, contribuciones “voluntarias obligatorias”, porcentajes incrementados de rechazos...

Además, un precio mínimo puede acrecentar los problemas ya señalados de “la vida real”. Nunca mejor dicho, no se puede poner puertas al campo.

No hay respuesta fácil

No hay respuestas sencillas a problemas complejos. Lo demuestra, una vez más por si fuera necesario, la división existente entre los representantes de los agricultores.

Desde COAG, por ejemplo, se insiste en que “oponerse a la ley de la cadena alimentaria es oponerse a la rentabilidad de los agricultores[1]”, aunque es consciente “que no es suficiente y se requieren más medidas, como el control de las importaciones y medidas efectivas para la gestión de crisis”.

Desde COEXPHAL, las cooperativas agrarias de Almería, y FEPEX (empresas comercializadoras de frutas y hortalizas), subrayan la gran variedad de situaciones que se pueden dar, como hemos señalado anteriormente, y que le remedio propuesto puede ser peor que la enfermedad.

Hay que rehuir siempre de aquellos que venden soluciones fáciles, los “basta-con”. No tengo respuestas, si acaso intuiciones y, esto sí, muchas preguntas.

La primera es si cabe aplicar una misma regla a todos los productos agrarios siendo, por poner un ejemplo, el caso de la leche muy distinto del de las frutas y hortalizas.

La segunda es **por qué no miramos más a lo que hacen nuestros vecinos**, en particular los franceses, que comparten con nosotros la

necesidad de legislar para crear un marco que facilite que la cadena alimentaria revalorice y promueva un reparto más equilibrado de este valor entre sus actores. Ellos tienen la ley Egalim, cuyo funcionamiento no está exento de críticas y cuyos resultados han decepcionado a muchos. Se confirma que no hay respuestas sencillas a problemas complejos pero que hay que buscar, innovar, corregir y enmendar, negociar, escuchar, discutir..., todo esto **con mucha humildad, espíritu constructivo y paciencia.**

Un primer elemento importante, y una buena noticia, es que **hemos recuperado el Observatorio de la cadena alimentaria** y están reiniciándose los estudios de costes. Desgraciadamente, ni los medios personales y presupuestarios de los que disponen Los Galos, ni su organización (está presidido por uno de los más prestigiosos analistas de mercados, Phillipe Chalmin) resisten la comparación. Pero, al menos, se ha reiniciado la andadura y es algo que conviene subrayar.

Un segundo elemento es el papel que juegan las interprofesiones en Francia. Las suyas son distintas a las nuestras, son **interprofesiones "largas"** que incluyen toda la cadena, desde el productor hasta las empresas de la distribución, interprofesiones "de la granja a la mesa". Este es un marco que convendría, a mi juicio, desarrollar en nuestro país.

Estas interprofesiones no solo pueden elaborar **índices de costes de producción** que sirven de base a las negociaciones comerciales y a la firma obligatoria de contratos, sino también monitorean el precio de venta de los competidores. Además, en función de la evolución de la campaña, negocian y **enmarcan las promociones comerciales** necesarias, posibles o deseables. Con esto, se incorpora a la ley francesa márgenes de flexibilidad que permiten la toma en consideración de la "vida real".

El reforzar el papel de las interprofesiones me parece una condición necesaria, pero no suficiente. Para que el diálogo en el seno de la cadena sea fructífero, para que todos los actores entren en un juego virtuoso de colaboración y no de competencia destructiva, la correlación de fuerza entre ellos tiene que ser lo más equilibrada posible. Un decidido apoyo a las organizaciones de productores comerciales, las que comercializan la producción de sus socios como suele acontecer en el sector de las frutas y hortalizas, es necesaria como lo es una decidida política de apoyo al aumento del tamaño comercial de las OPs. Los instrumentos posibles son múltiples, desde las fusiones, su coordinación, las asociaciones de OPs, el compartir departamentos comerciales... Aquí,

como en otros muchos temas, no importa el color del gato mientras cace ratones.

[1] <http://coag.chil.me/post/oponerse-a-la-ley-de-cadena-alimentaria-es-oponerse-a-la-rentabilidad-del-agricu-305767>