

LA EMPRESA VITÍCOLA

1. Concepto

Empresa Vitícola es aquella que tiene por objetivo el desarrollo de la actividad económica de la viticultura, es decir de todos los procesos enfocados al cultivo de la vid. Su objetivo fundamental es producir de manera rentable uvas. La empresa vitícola, según su actividad, pertenece al sector primario o extractivo ya que su elemento básico de comercialización se obtiene directamente de la naturaleza.

2. Características generales

Están dadas por la naturaleza de sus procesos y la importancia relativa o peso que tienen los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) cuando se combinan para su consecución.

LOS RECURSOS O FACTORES PRODUCTIVOS

La satisfacción de las necesidades humanas exige la producción de bienes y servicios, y para ello es preciso el empleo de recursos productivos y de bienes elaborados.

Los recursos son los factores o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios, por lo que se les puede denominar factores de la producción.

Tradicionalmente, estos factores se clasifican en tres grandes categorías: tierra, trabajo y capital.

a) En economía, el término tierra se usa en un sentido amplio, indicando no sólo la tierra cultivable y urbana, sino también los recursos naturales que contiene como, por ejemplo, los minerales.

b) El factor trabajo se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en el proceso productivo. El trabajo es el factor productivo básico. Los trabajadores se sirven de las materias primas que se obtienen en la naturaleza. Con la ayuda de la maquinaria apropiada las transforman hasta convertirlas en materias básicas, aptas para otros procesos, o en bienes de consumo.

c) El capital comprende las edificaciones, las fábricas, la maquinaria y equipos, las existencias de medios elaborados y demás medios utilizados en el proceso productivo. Precisamente a las economías capitalistas se les denomina así porque este capital suele ser propiedad privada de los capitalistas.

Beker y Mochon. Economía. Elementos de Micro y Macro Economía. Mc Graw Hill. Madrid. 1994.

a) Dependencia del clima

Son conocidas como «empresas a cielo abierto», por ser sus procesos de producción biológicos, y demandar directa o indirectamente para su desarrollo determinadas condiciones de humedad, temperatura, suelo, etc. Esto significa que los rendimientos productivos, y por ende los resultados económicos a obtener, están afectados por un factor de riesgo, denominado riesgo climático, no presente en otras actividades económicas, cuya administración debe necesariamente contemplarse en oportunidad de efectuar el planeamiento, la gestión y el control del negocio, ya que incidirá en la cantidad y la calidad de la producción final, y por ende en los ingresos.

b) El suelo como factor de producción

Mientras para otras empresas (comerciales, industriales, de servicios) el factor tierra sirve de apoyo para llevar a cabo su sistema de actividades, en este tipo de empresa no ocurre lo mismo. La tierra no constituye un simple sustento, sino el factor indispensable para hacer posible la producción primaria.

Tiene las siguientes características:

- Es inmóvil por naturaleza, lo cual indica que está atada al clima y a las condiciones agroecológicas de la región.
- Se dispone del recurso en cantidad finita, por lo cual si bien la posibilidad de expansión horizontal de la producción es limitada, existe la alternativa de mejorar los rendimientos por unidad de superficie, mediante la aplicación de tecnología de insumos y de procesos.
- Es un recurso que se agota y pierde las propiedades (químicas o físicas) aptas para su cultivo, cuando no se emplean prácticas agronómicas conservacionistas. Un uso sustentable del factor tierra debe orientar la actividad (si se pretende la permanencia de agroecosistema en el tiempo) y la continuidad de la empresa rural para beneficio y sustento de generaciones futuras. Se trata de evitar un mal uso del recurso, por ejemplo, por excesivo empleo de agroquímicos, de prácticas de irrigación inapropiadas que conduzcan a la salinidad o reducción de los acuíferos, mal manejo de efluentes y desechos, especialmente en producciones intensivas; o bien pérdida de bosques y de biodiversidad.

c) Crecimiento vegetativo

La empresa vitícola realiza una actividad económica a partir de procesos productivos biológicos automáticos. Es decir que los bienes vitícolas pueden igualmente obtenerse con independencia de la mano del hombre, aunque no de un modo que posibilite lograr la mayor productividad. En la gestión de la empresa se busca entonces orientar a la naturaleza por medio de la aplicación de técnicas y conocimientos que mejoren los resultados físicos de la producción, haciendo un uso eficiente de los recursos necesarios para obtenerlos

d) Ciclos operativos largos

El ciclo operativo o ciclo de gestión es el tiempo promedio que demora una empresa en comprar sus insumos, pagarlos, transformarlos, venderlos, cobrarlos, para nuevamente reiniciar el ciclo. En la empresa vitícola, en general, dichos ciclos se caracterizan por ser más largos que los que llevan a cabo empresas de otros sectores de la economía (comercios minoristas, bancos, industrias químicas, panificadoras, etc.), en las que puede por ejemplo repetirse varias veces en un día. Ello se da porque los procesos de transformación que ocurren son procesos productivos que requieren de ciertas condiciones de la naturaleza y del medio ambiente en distintas instancias, para llegar a la madurez biológica de la uva destinada a la venta.

Asimismo, los flujos de fondos se comportan con variaciones estacionales, dándose asimetrías entre los ingresos y los egresos de efectivo a lo largo del ciclo de gestión, que impone una adecuada administración financiera del capital de trabajo.

e) Inmovilización de capital

La empresa realiza una alta inmovilización de capital para poder llevar adelante los procesos de producción primaria. Dicha inmovilización se da tanto en el capital fundiario (tierra y mejoras), como

en el capital de explotación: fijo (maquinarias y equipos, rodados, herramientas, rodeos reproductivos, animales de trabajo) y circulante. Este último, también denominado capital de trabajo, es el que se inmoviliza por un ciclo de producción y debe ser recuperado íntegramente al cabo del mismo, para reiniciar el ciclo de gestión, el cual como se mencionó tiene generalmente mayor duración que el de actividades comerciales, de servicios e industriales. Constituye el capital necesario para afrontar los costos operativos de la actividad rural, por lo que se refiere por ejemplo a inversiones en insumos, pago de retribuciones al personal y a terceros por servicios contratados, por ejemplo alguna consultoría agronómica, etc.

f) Dificultad o imposibilidad de almacenamiento por tiempo prolongado

Algunos bienes resultantes de la actividad primaria son perecederos (frutas, verduras, huevos, etc.). Otros resultan de difícil conservación durante un lapso extenso de tiempo, sin que se vean alteradas sus cualidades comerciales, en relación a otras actividades económicas (granos, hortalizas, frutas, etc.), requiriendo reacondicionamientos. Mientras que ciertas actividades como las pecuarias, no pueden mantener económicamente el producto terminado en stock una vez obtenido o alcanzada su madurez biológica (ganadería bovina, ovina, porcina, avicultura, etc.).

Como consecuencia, el productor encuentra limitado su poder de negociación a la hora de comercializar sus productos, a lo cual se agrega una disminución de los precios en época de cosecha por exceso de la oferta y dificultades en la financiación del nuevo ciclo de gestión. Dichas circunstancias imponen la necesidad de no descuidar una adecuada administración comercial, para no perjudicar los buenos resultados que pudieran haberse alcanzado en virtud del proceso de producción.

3. Otras características que pueden presentarse en la empresa vitícola

a) Calidad de PyMe

Como otras PyMEs poseen ciertas ventajas respecto a las grandes

- Flexibilidad para dar respuestas rápidas a los cambios del entorno.
- Capacidad para resolver problemas sin trámites burocráticos.
- Estructuras simples y de bajo costo.
- Existencia de una relación directa entre los propietarios y el personal que favorece la identificación
- La presencia de los propietarios en la gestión diaria del negocio, le imprime dinamismo.

No obstante su administración requiere prestar atención a limitaciones o desventajas que también las caracterizan:

- No se otorga importancia a mínimos aspectos formales de los procedimientos administrativos, lo cual dificulta o diluye el control.
- No son capaces de generar información completa necesaria para el planeamiento y el control de sus operaciones.
- Se observa reticencia a la delegación de decisiones operativas de carácter repetitivo, restando tiempo a las tareas de dirección.
- Confusión entre la caja de la empresa y las finanzas de sus propietarios.
- Dificultad en el acceso a información de mercado o económica para la toma de decisiones, lo cual afecta negativamente su poder de negociación.
- Operan en general en mercados fragmentados.

- No poseen capacidad residual para sobreponerse de fracasos reiterados en los negocios.
- No disponen de una variada gama de opciones para el financiamiento de sus actividades, debiendo soportar costos financieros significativos.

b) Empresa de familia

En las empresas familiares, quienes ejercen su conducción y detentan la propiedad del capital son miembros de una misma familia. Se encuentra presente una superposición entre dos sistemas sociales: familia y empresa. De esta superposición surgen características peculiares, algunas fortalezas, otras debilidades, consecuencia de mezclar recíprocamente aspectos afectivos y familiares, con los relativos a la marcha de los negocios.

Identificarlos resulta imprescindible para superar las crisis por las que atraviesan las empresas de familia en sus diferentes etapas de crecimiento, y así evitar fraccionamientos de predios que impidan una gestión sustentable del negocio agropecuario.

c) Escasa delegación

Suele concentrarse la toma de decisiones en quienes detentan su propiedad y dirección. Es decir que existe centralización. Toda elección es adoptada por los propietarios, se trate de cuestiones vitales que comprometen el futuro de la empresa en el negocio agropecuario, de aspectos acerca de cómo asignar mejor los recursos frente a decisiones estratégicas ya adoptadas, o bien de temas meramente operativos del quehacer diario.

d) Organización administrativa insuficiente

Suelen contar con información administrativa menos organizada que las que operan en otros sectores de la economía de igual tipología.

Se observa en general, que si bien existe conocimiento exhaustivo acerca de la historia productiva y comercial del establecimiento, se plantean dificultades a la hora de plasmar dichos datos en papel, y dar cierta continuidad al procedimiento necesario para captar toda la información de lo que haya sucedido en la empresa en el pasado, o lo que se planea ejecutar para el futuro.

e) Cultura «tradicional»

La cultura de una organización es el conjunto de significados compartidos por todos los miembros, que la distinguen de las demás. Expresa el modo de vida de la organización en todos sus aspectos: ideas, creencias, costumbres, ritos. Representa normas informales no escritas que orientan el comportamiento diario de sus miembros. Ese «modo de hacer las cosas» condiciona la administración de las personas y del negocio.

Puede que apelando a su herencia familiar, conserva y transmite a través de diferentes generaciones, políticas, costumbres y tradiciones, que conforman su cultura. Si bien los cambios contextuales han impuesto en los últimos años la necesidad de apreciar la actividad no sólo como forma de plasmar una vocación productiva o estilo de vida, sino desde el enfoque de agronegocios, subsisten dificultades a la hora de provocar rupturas o cambios. La inercia de lo tradicional pesa como filosofía en el proceso de toma de decisiones.

f) Barrera de salida emocional alta

Se entiende por barrera de salida los factores o elementos que impiden o dificultan la retirada de una empresa de su sector de actividad, a pesar de que sus resultados sean negativos o que la misma se encuentre en una situación crítica.

Por lo expuesto en las anteriores características las causas emocionales por clara identificación con el negocio, hace que sus miembros sientan la necesidad de salvar a la empresa, agotando todas las posibilidades y los tiempos de espera en su recuperación.

4. Necesidad de integración en la cadena agroalimentaria

El productor primario si bien constituye el primer eslabón de la cadena agroalimentaria, no opera solo. Desarrolla su actividad dentro de lo que se conoce como «sistema agroalimentario», es decir un conjunto de actividades primarias o de producción de insumos, secundarias o industriales y terciarias o de servicios, que se articulan y eslabonan para posibilitar que los insumos se transformen en bienes agroalimentarios, y que a su vez éstos lleguen al consumidor final.

Las actuales condiciones del entorno exigen mayor eficiencia, competitividad y orientación al mercado. Para alcanzar competitividad a nivel de producto final, la eficiencia y la calidad tiene que ser lograda en cada etapa de la cadena agroalimentaria, lo cual exige una visión sistémica de la competitividad que permita crear espacios de coordinación y de solidaridad productiva entre los diferentes actores, desde la demanda hacia la oferta.

Este es un desafío que se plantea aún frente a la realidad de la existencia de una alta fragmentación o atomización de la oferta de los productores agropecuarios en el primer eslabón.