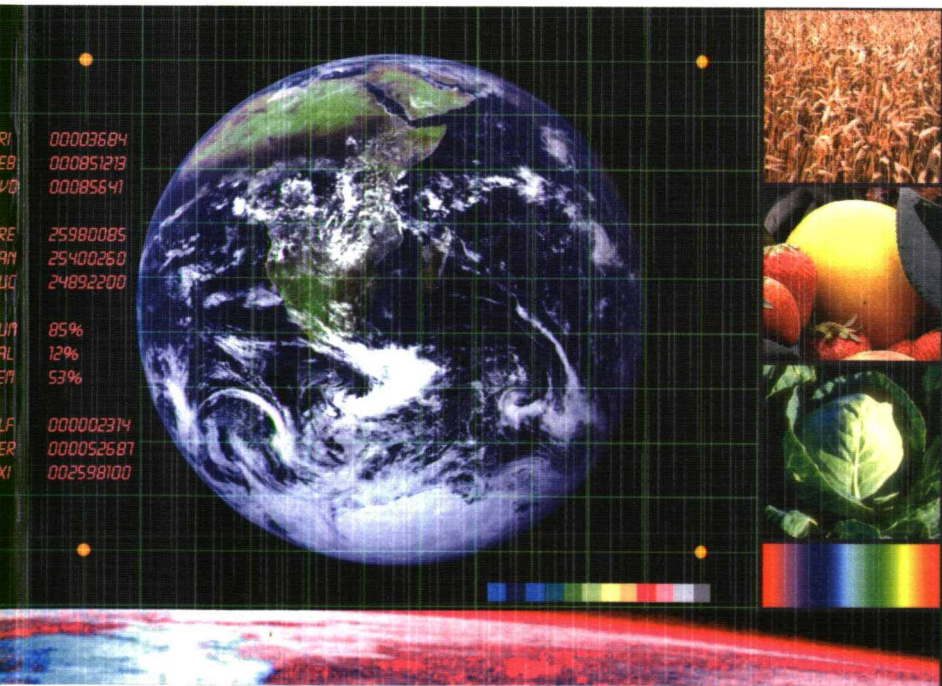


Serie ESTUDIOS

Miren Etxezarreta
(Coordinadora)

La agricultura española en la era de la globalización



RI 00003684
EB 00085123
VD 00085641
RE 25980085
AN 25400260
UC 24892200
UN 85%
AL 12%
EM 53%
LF 000002314
ER 000052687
XI 002598100



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

SUBSECRETARÍA

SECRETARÍA GENERAL
TÉCNICA

Nº 160

T-90076

LA AGRICULTURA ESPAÑOLA EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN

**DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN DE CONTENIDOS
MIREN ETXEZARRETA ZUBIZARRETA**



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

**SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
CENTRO DE PUBLICACIONES**

Paseo de la Infanta Isabel, 1 - 28014 Madrid

Catalogación de la Biblioteca del MAPA

La Agricultura Española en la Era de la Globalización/
coordinadora Miren Etxezarreta Zubizarreta.--
Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación,
Centro de Publicaciones, D.L. 2006 - 742 p.; 20 cm.
(Estudios 160) - ISBN: 84-491-0748-2

1. SECTOR AGRARIO 2. GLOBALIZACIÓN 3. ESPAÑA
I. Etxezarreta Zubizarreta, Miren II. España. Ministerio de
Agricultura, Pesca y Alimentación III. Título IV. Estudios.
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; 160

338.43 (460)

*La responsabilidad por las opiniones emitidas en esta publicación
corresponde exclusivamente a la autora de la misma.*



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

Secretario General Técnico: Juan José Granado Martín.

Vicesecretario General Técnico: José Abellán Gómez.

Director del Centro de Publicaciones: Juan Carlos Palacios López.

Jefe del Servicio de Edición y Producción: Juan José Martínez Fernández.

Dirección y coordinación de contenidos: Miren Etxezarreta Zubizarreta.

1.ª Edición: Noviembre 2006

Edita:

© Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Secretaría General Técnica

Centro de Publicaciones

Maquetación: Ana I. de las Heras Cubas

Impresión: Centro de Publicaciones

Encuadernación: Tomás de Diego Chicharro

NIPO: 251-06-070-6

ISBN: 84-491-0748-2

Depósito Legal: M-72750-2006

Catálogo General de publicaciones oficiales:

<http://publicaciones.administración.es>

Distribución y venta:

Paseo de la Infanta Isabel, 1

Teléfonos: 91 347 55 51

91 347 55 41

Fax: 91 347 57 22

centropublicaciones@mapa.es

Tienda virtual:

www.mapa.es

Datos técnicos: Formato: 20 x 13 cm. Caja de texto: 17 x 10 cm.

Composición: una columna. Tipografía: Times a cuerpos 10 y 12.

Encuadernación: Rústica cosido con hilo vegetal.

Papel: Interior en offset 90 gr. Cubierta en cartulina gráfica de 300 gr. Tintas: 4/4.

INDICE

	<u>Págs.</u>	
Prólogo	9	
PARTE I		
TENDENCIAS DE EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA AL PRINCIPIO DEL SIGLO XXI		
(Miren Etxezarreta)	11	
I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION	13	
I.1. Objetivo y justificación del trabajo	13	
I.2. De la explotación agraria al sistema alimentario global ..	16	
I.3. El marco teórico adoptado	17	
ANEXO 1.- La búsqueda de una metodología adecuada	18	
II. LOS ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA EVO- LUCION DE LA AGRICULTURA		27
II.1. El capitalismo y la conformación de la agricultura moderna	27	
II.1.1. <i>La agricultura en el proceso de acumulación</i>	29	
II.1.2. <i>El primer régimen alimentario</i>	34	
II.1.3. <i>Las transformaciones de la posguerra y el segundo régimen alimentario</i>	36	
II.1.4. <i>Una agroindustria transnacionalizada</i>	42	
II.1.5. <i>Un proceso de acumulación en reestructuración</i> ..	45	
II.1.6. <i>Hacia el tercer régimen alimentario</i>	51	
II.2. Las empresas transnacionales y la globalización de la agricultura	57	
II.2.1. <i>La dimensión y concentración empresarial</i>	60	
II.2.2. <i>La integración de diversas ramas de producción</i> ..	75	
II.2.3. <i>Diferenciación y complementariedad del producto.</i>	75	
II.2.4. <i>Incremento de la competencia entre productores agrarios</i>	76	
II.2.5. <i>La especialización regional</i>	76	
II.2.6. <i>La influencia en la demanda</i>	77	
II.2.7. <i>La incidencia en la intervención publica</i>	78	

	<u>Págs.</u>
II.3. Las empresas agrarias	81
II.3.1. <i>Las explotaciones agrarias</i>	81
II.3.2. <i>El trabajo en la agricultura</i>	91
II.4. La intervención pública y las fuerzas sociales	96
II.4.1. <i>La intervención pública</i>	96
II.4.1.1 <i>Las tendencias de la política agraria</i>	98
-GATT y OMC:	101
- <i>la política agraria de los Estados Unidos</i>	107
- <i>la política agraria de la Unión Europea</i>	115
- <i>Resumiendo sobre la política agraria</i>	136
II.4.2. <i>La incidencia de las fuerzas sociales.</i>	138
II.5. Algunos elementos específicos	144
II.5.1. <i>Tendencias en los mercados agrarios mundiales</i> ..	145
II.5.2. <i>Las nuevas tendencias en el consumo y la demanda</i> .	175
II.5.3. <i>La incidencia del cambio tecnológico</i>	178
II.5.3.1. <i>La biotecnología</i>	182
II.5.3.2. <i>La agricultura de precisión</i>	202
II.5.4. <i>Los aspectos espaciales</i>	206
II.5.5. <i>Ecología y medio ambiente</i>	208
II.5.6. <i>¿El agotamiento del modelo?</i>	210
III. UNA AGRICULTURA EN REESTRUCTURACION	215
III.1. Una panorámica general	215
III.2. Las líneas de evolución dominantes	219
III.2.1. <i>Las resistencias</i>	222
III.3. <i>¿Hacia una nueva agricultura?</i>	226
III.3.1. <i>Algunos modelos</i>	227
III.3.2. <i>Los debates pendientes</i>	233
BIBLIOGRAFÍA	238

PARTE II

EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA: UNA APROXIMACIÓN POR RAMAS DE PRODUCCIÓN.	251
IV. ALGUNOS ASPECTOS DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN ESPAÑA AL PRINCIPIO DEL SIGLO XXI (Miren Etxezarreta)	253
V. ACEITE DE OLIVA: AVANCE Y REPLIEGUE DEL CAPITAL EXTRANJERO (Jordi Rosell y Lourdes Viladomiu)	311
VI. EL COMPLEJO AGROALIMENTARIO DE LOS CEREALES (Isabel Bardají Azcárate y Carlos Tió Saralegui)	339
VII. LA HORTOFRUTICULTURA INTENSIVA DE LA REGIÓN DE MURCIA: UN MODELO PRODUCTIVO DIFERENCIADO (Pedro Segura Artero y Andrés Pedreño Cánovas)	369
VIII. LOS CAMPOS ANDALUCES EN LA GLOBALIZACIÓN. ALMERÍA Y HUELVA, FÁBRICAS DE HORTALIZAS (Manuel Delgado Cabeza y Miguel Angel Aragón Mejías) ..	423
IX. EL AZÚCAR Y LA REMOLACHA (Prisciliano Losada Martínez)	475
X. EL SECTOR VITIVINÍCOLA: UNA GLOBALIZACIÓN LIMITADA (Lourdes Viladomiu y Jordi Rosell)	531

XI. LA VITIVINICULTURA DEL MARCO DEL JEREZ EN LA GLOBALIZACIÓN. 1980-2004 (Marta Soler Montiel)	563
XII. LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN ASTURIAS (Mario García Morilla)	615
XIII. EL SECTOR PORCINO EN EL ESTADO ESPAÑOL A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI (Victoria Soldevila)	693

PRÓLOGO

Esta obra constituye un trabajo que quiere combinar una reflexión teórica sobre el análisis de la agricultura, con el estudio empírico de una serie de sectores que reflejan los aspectos más importantes de la dinámica de la agricultura española, al final del siglo XX y el comienzo del siglo XXI.

En los trabajos sectoriales que se presentan no se pretende un análisis exhaustivo ni de la agricultura del país ni de la totalidad de los sectores concretos, sino que se trata de presentar un grupo de análisis de casos específicos que reflejan gran parte de la dinámica de la agricultura española. Se ha puesto más interés en apuntar las líneas de evolución que en reflejar en detalle la actividad sectorial. Por esto se ha prestado particular atención a algunos sectores que muestran grandes cambios en su sistema productivo, por ejemplo hortalizas y vino, mientras que no hemos podido evitar que falte algún sector que hubiéramos querido incluir, como el vacuno. De todos modos, creemos que el conjunto de trabajos recogidos proporcionan una amplia información sobre la dinámica de la agricultura española en el periodo de estudio.

Esta obra es suficientemente larga como para no añadirle más comentarios. Sólo unas pocas líneas para agradecer su apoyo a las personas que han colaborado a que fuera posible.

Quiero agradecer en primer lugar la acogida y generosidad que me dispensaron en la Universidad de Berkeley (Estados Unidos), campus de Santa Cruz, los profesores de la misma Bill Friedland, Margaret FitzSimmons y David Goodman, que hicieron posible una estancia en la que pude familiarizarme y profundizar en el enfoque de la Nueva Economía Política de la Agricultura, y que fue clave en el proyecto de realizar esta obra.

Asimismo, fue de gran ayuda la posibilidad que me brindó la Universidad de Nagoya (Japón) y muy en particular el profesor Yasou Inoue de dedicar todo un verano a continuar en su universidad la investigación que llevaba a cabo acerca de un lugar tan alejado como España.

Me ayudó también una estancia en la Universidad de Toronto (Canadá) y la profesora Harriet Friedman.

La Generalitat de Catalunya me proporcionó la ayuda económica necesaria para las estancias en Estados Unidos y Canadá, lo que supuso una grande e imprescindible colaboración. Agradezco también al Servicio de Publicaciones del Ministerio de Agricultura que haya considerado la obra de interés para su publicación.

Pero, sobre todo, tengo una deuda importante con los autores que han realizado la segunda parte de esta obra, que han tenido la suficiente confianza en mí para, a pesar del retraso en acabarla, mantener la voluntad de colaboración que expresaron en un momento determinado y empeñarse en realizar análisis sectoriales de juzgo gran interés. La lectura de sus aportaciones da idea cabal de la importancia de sus aportaciones respectivas.

Además, como cualquier obra es el fruto de un saber colectivo, estoy muy agradecida a tantas y tantas personas y autores de los que me he nutrido durante muchos años para avanzar en mi análisis y aprendizaje.

*Miren Etxezarreta
Barcelona, otoño 2006*

Parte I

**TENDENCIAS DE EVOLUCIÓN DE
LA AGRICULTURA AL PRINCIPIO
DEL SIGLO XXI**

Miren Etxezarreta
Universidad Autónoma de Barcelona

I.- PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

I.1. Objetivo, justificación y estructura del trabajo

Este trabajo tiene como objetivo analizar la evolución de la agricultura en España en las últimas décadas¹. En realidad, dado que los periodos son difíciles de establecer con precisión respecto a fechas concretas, se podría decir que se pretende analizar la dinámica de la agricultura española desde la etapa que, en términos económicos se inicia con la crisis económica global llamada de los setenta (aunque se inicia a finales de la década anterior), y que en España, en términos políticos corresponde al período que se inicia con la muerte de Franco y la transición a la democracia. Es decir, desde mediados de los setenta. Indudablemente la aceptación de España como miembro de la entonces Comunidad Europea, que tiene lugar en 1986, marca un subperiodo destacado dentro de todo este tiempo y como tal se considerará. Pero si se tiene en cuenta que la economía y la agricultura española venía ya preparándose para este acontecimiento desde muchos años antes, se entenderá que el período seleccionado no se inicie precisamente en esta fecha, sino bastantes años antes, cuando en España toda la escena socioeconómica y política se aprestaba a iniciar una nueva etapa.

La fecha de cierre de los trabajos se sitúa entre los años 2000 y 2005. El hecho de estar realizado por diversos autores y en un periodo bastante prolongado de tiempo ha hecho que algunos trabajos se acabaran muy a principios de este siglo, mientras que otros se terminaron en 2006. Algo inevitable en este tipo de trabajos. Además, la edición de este tipo de obras requiere también de un tiempo considerable, lo

¹ El termino agricultura española ha de considerarse en su sentido amplio, englobando las actividades de producción e intercambio de ganado, es decir, lo que tradicionalmente se ha considerado "agropecuario".-Preferimos referirnos genéricamente a la agricultura o al ámbito agrario que a la denominación más habitual de "sector agrario" ya que consideramos que las distinciones sectoriales tradicionales son cada día menos relevantes, en la práctica y analíticamente, para una consideración adecuada de lo que sucede en el ámbito de 'lo agrario'.

que hace imposible recoger los últimos acontecimientos en el muy fluido ámbito agrario. No obstante, creemos que conjuntamente los trabajos que aquí presentamos permiten obtener una visión bastante adecuada de la evolución de la agricultura española hasta los primeros años del siglo XXI.

El interés de este trabajo se justifica por:

- a) aunque se han realizado múltiples estudios sobre el impacto de la integración de la agricultura española en la comunitaria, antes de la misma como previsiones y después de la adhesión para evaluar sus resultados, nos parece que faltan análisis de fondo sobre lo que el período de referencia ha significado para la agricultura española². Desde los últimos cincuenta la agricultura española había experimentado una gran transformación en las formas de producción agrarias tradicionales hacia una fuerte modernización del sistema de producción agrario y ganadero. Esta transformación ha ido intensificándose y cambiando de carácter durante el período que pretendemos analizar. Durante el mismo, aunque el elemento más destacado que ha afectado al país haya sido la adhesión a la hoy Unión Europea, no ha sido el único, ya que hay que tener en cuenta, también, el impacto de la globalización. Desde la crisis de los setenta, la agricultura y la economía española, como la de la mayoría de los países, ha sido afectada por una profunda transformación de la industria alimentaria y de los sistemas de distribución de alimentos que ha intensificado fuertemente su carácter internacional, así como por un proceso mucho más amplio de absorción en una economía mundial con unas características específicas que se han venido a denominar de globalización. Lo que pretendemos es estudiar que es lo que todo ello ha supuesto para la agricultura en España;
- b) durante este período, por razones que se mencionarán más adelante – véase II.4.1.1-, una gran parte de la atención de los estudiosos de la agricultura y de los responsables de la política agraria ha esta-

² Esta situación se ha ido modificado favorablemente después de haberse comenzado el trabajo para este libro, especialmente con la publicación de los dos tomos de Gómez Benito y González de 1997 y 2002 (véase bibliografía) que han agrupado importantes artículos que recogen la mayoría de aspectos relevantes acerca de la agricultura española. Asimismo las publicaciones de la COAG y la UPA proporcionan información de interés. Finalmente hay que mencionar el Libro Blanco de la Agricultura española, publicado en 2003 por el Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, como obra magna en la que se ha hecho un gran esfuerzo de tratar la problemática de la agricultura española. Cuando inicié el proyecto de este libro en 1995 el panorama era mucho más desalentador, pues sólo había algunos trabajos dedicados a analizar esta etapa, pero no muy numerosos, y, además, la mayoría de ellos se detenían a mediados de los ochenta.

do dirigida al análisis de la conveniencia y las posibilidades que ofrece el desarrollo rural. Inicialmente bastante vinculado a la agricultura, pero gradualmente alejándose de la misma para centrar su interés en el ámbito rural, más amplio que el agrario. Se considera aquí que esta situación, aunque pueda ser perfectamente justificada dadas las circunstancias, ha conducido paulatinamente a mermar la atención dirigida al análisis de los aspectos más precisamente referidos a la agricultura como ámbito de producción y venta de mercancías, por lo que, cuando se pretende explorar qué ha ido sucediendo durante todos estos años, no se encuentran muchas investigaciones acerca de los aspectos de la agricultura más vinculados a su carácter estrictamente productivo.

- c) el sistema agroalimentario mundial ha experimentado en las últimas décadas una enorme transformación. La agricultura y las industrias de la alimentación se han unido a la lista de sectores globales, proporcionando un amplio mercado mundial para una red de instituciones que trascienden, con mucho, las fronteras de los Estados. Las implicaciones de esta globalización son profundas para los agricultores, los procesadores de productos alimentarios, los consumidores, así como para las instituciones públicas, científicas y de negocios que participan en la cadena alimentaria. Asimismo se le exige ahora a la agricultura que contribuya a otros objetivos sociales como el mantenimiento del medio rural de forma ecológicamente sostenible e incluso visualmente atractiva. Lo que implica también importantes cambios en la política agraria. Todo ello genera un gran impacto en el sistema de producción y la evolución de la agricultura que es necesario estudiar con gran atención.

Por todo ello, se pretende estudiar lo que ha sucedido en la agricultura española en este contexto y en este período, concentrándonos en la evolución de la misma en su sentido estricto, es decir, considerándola en sus aspectos básicos de producción e intercambio de los productos agropecuarios. Tratando principalmente en función de éstos todos los demás elementos que la afectan. En otras palabras, aunque como se precisa más adelante, estas actividades se estudiarán integradas en los complejos agroalimentarios correspondientes y en el sistema alimentario global, no se pretende aquí analizar la totalidad de las partes que constituyen el sistema agroalimentario español (las empresas agroalimentarias o los precios agrarios, por ejemplo), tarea que excede en mucho nuestras posibilidades, sino sólo en cuanto éstas afecten a las actividades de producción agraria y ganadera.

El trabajo se presenta dividido en dos partes: La Parte I, de naturaleza general, en la que se especifica el planteamiento teórico en el que se enmarca la investigación y que consta de tres capítulos -I a III-, y la Parte II, en la que se recogen los diversos trabajos empíricos referentes a la agricultura española, y que consta de los capítulos IV a XIII, cada uno de ellos acerca de una rama de producción agraria o ganadera, realizado por conocidos especialistas en cada tema.

I.2. De la explotación agraria al sistema alimentario global.

Generalmente, los trabajos que pretenden analizar la dinámica de la agricultura toman como su eje central de observación, o bien el ámbito macroeconómico como van evolucionando las grandes variables agregadas -producción final, valor añadido, productividad, tecnología, uso de inputs externos, etc.-, o bien se refieren a la unidad microeconómica de producción, es decir la empresa o explotación agraria y sus resultados, o a una combinación de elementos macro y microeconómicos.

En este trabajo se considera que aunque básicamente es en las explotaciones/empresas agrarias donde se materializan las decisiones últimas de producción tomadas por sus gestores -agricultores y/o empresarios agrarios-, la moderna empresa agraria está inmersa en un conglomerado extremadamente complejo de fuerzas de gran magnitud y poder que, conjuntamente, determinan una gran parte de las decisiones que se toman a nivel microeconómico, así como sus resultados. No es posible estudiar la empresa agraria sin estudiar también las fuerzas que en ella inciden, la forma en que la afectan y en qué dirección la conducen, ya que todo ello va a determinar en gran parte las decisiones que se tomen a nivel microeconómico.

Por ello, a pesar de que el análisis de la composición, estructura material y social, resultados y dinámica de las unidades productivas agrarias constituyen uno de los objetivos esenciales y últimos de este trabajo, se considera que para analizar la evolución de la agricultura en España en la actualidad es necesario situarla en el marco del complejo sistema de fuerzas que la enmarcan. De aquí que en este trabajo se estudian las líneas de evolución de las explotaciones agrarias y de la agricultura española en general insertas en el sistema alimentario mundial y en el sistema económico global.

El sistema alimentario o sistema agroalimentario se puede definir como 'el conjunto de las actividades que concurren a la formación y a la distribución de los productos alimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada'. (Malassis, 1973) Sus componentes principales son: la

industria agroalimentaria (suministradora de los factores de producción agraria), el sector agrario (la producción agraria propiamente dicha) y la industria alimentaria (elaboración de alimentos) y la distribución de los mismos. (Sanz Cañada, 2002,143) Dado el carácter transnacional de muchos de los componentes de los dos extremos de este sistema-de la cadena alimentaria-, al sistema agroalimentario se le ha atribuido siempre un carácter internacional; y los desarrollos recientes del mismo, particularmente la propia internacionalización del proceso productivo agrario, y las condiciones en el que el mismo tiene lugar, lo han ido llevando a conformarse como un sistema agroalimentario global.

I.3. El marco teórico adoptado

Para estudiar este sistema agroalimentario se considera aquí que la aproximación teórica más adecuada corresponde a los enfoques modernos de la Economía Política. Estos enfoques realizan el estudio de la agricultura actual integrándola tanto en la economía de los países a los que pertenece como en los sistemas agroalimentarios internacionalizados, es decir, insertada en lo que se conoce como 'sistema agroalimentario global' ('the global food system'), en el contexto de una economía globalizada³. Esta metodología de investigación -la economía política de la alimentación- contempla a la agricultura inmersa en el proceso general de acumulación mundial y la sitúa dentro del amplio proceso de reestructuración que aquél presenta en la actualidad.

En este trabajo, se opta por un sistema de análisis basado en la integración de la agricultura en el desarrollo del capitalismo actual, en un siempre inacabado proceso de búsqueda de beneficio y acumulación. Se considera a la agricultura como parte de este todo, y, por tanto, de un sistema que en su etapa actual es mundial en su estructura y dinámica, aunque no homogéneo sino jerarquizado y concentrado. Este sistema, cuyos agentes principales son las empresas transnacionales, que van ocupando espacios cada vez mayores del ámbito de decisión agrario, va siendo gradualmente transformado desde la producción de alimentos, antaño principalmente para ámbitos locales y estatales, a la producción de materias primas genéricas para unas empresas agroali-

³ Aunque a la expresión en inglés 'food system' le correspondería en castellano 'el sistema alimentario' en este trabajo utilizaremos también la expresión 'sistema agroalimentario' como su equivalente, ya que consideramos que refleja mejor los dos tipos de industrias (de inputs por un lado, y de elaboración y distribución de productos alimenticios por el otro) que junto con la producción agropecuaria constituyen el conjunto del sistema.

mentarias y de distribución de alimentos que establecen los planes de producción y consumo mundial.

En el marco general de este sistema y su dinámica se han de identificar los diversos niveles de actuación que determinan su evolución, el poder de los agentes que forman parte del mismo y desvelar cómo se articulan sus relaciones, hasta llegar a detectar el impacto que todo el sistema en su conjunto tiene en los agentes últimos directos de toma de decisión, así como los resultados de este sistema a los diversos niveles de observación (explotaciones, sectores, regiones, países). En este contexto, no sólo se integran los complejos o itinerarios agroindustriales de rama, sino que se consideran, también, las diversas redes que interactúan y sus respectivos poderes como una parte relevante y principal del análisis, enmarcadas en unas líneas generales de desarrollo y no como elementos independientes e iguales que interactúan entre sí. Este trabajo se enmarca en una metodología de Economía Política crítica, que estudia el sistema alimentario en España en el marco del sistema alimentario global y del proceso general de acumulación. Hasta donde esta obra es capaz de cubrir sus objetivos, constituye, en cierto modo, una prueba de la capacidad y la validez de esta metodología⁴.

ANEXO 1.-

La búsqueda de una metodología adecuada

La agricultura moderna está inmersa en un conglomerado extremadamente complejo de fuerzas de gran magnitud y poder. La agricultura constituye una parte de este todo y es afectada por los elementos del mismo. No es posible analizarla sin estudiar también las fuerzas, aparentemente externas, que en ella inciden, la forma en que la afectan y en qué dirección la conducen. Ello requiere la utilización de una metodología de investigación que contemple a la agricultura inmersa en un sistema económico que en su etapa actual es mundial en su estructura y dinámica; integrada en el proceso general de acumulación mundial y situada dentro del amplio proceso de reestructuración que aquel presenta en la actualidad.

⁴ En el Anexo 1, cuya lectura recomendamos vivamente al lector interesado en los aspectos más teóricos y metodológicos, se explicitan las razones que justifican esta opción metodológica.

La vinculación de los analistas entre la agricultura y el resto de la economía no es reciente. Fue ampliamente tratada por los Clásicos -recordemos la preocupación de Malthus por el suministro de alimentos a toda la población, o las posiciones de Ricardo frente a las Leyes de Granos, que intentaba que fueran abolidas para que disminuyera el coste de la vida de los trabajadores y, por tanto los salarios-. Poco tratada por Marx, más preocupado por establecer las leyes de la dinámica del capitalismo en una época de industrialización, constituyó, sin embargo, materia de interés de algunos de sus seguidores como Kautsky (1899/1974) y Lenin (1969) en las dos primeras décadas del siglo XX. A partir de esta época, sin embargo, bajo el influjo del pensamiento neoclásico y el aislamiento del pensamiento marxista, la mayoría de estudiosos consideraron la agricultura, bien como un sector cuyas especificidades (necesidad de la tierra, tiempo de producción marcado por la biología, y la existencia de unidades productivas no capitalistas, como el latifundio y el campesinado) la alejaban del corpus general del análisis económico (léase industrial), o bien como un sector de carácter tradicional que había quedado rezagado en la modernización productiva que suponía la industria. En ambos casos, la preocupación de los economistas ortodoxos consistía en cómo convertir esta agricultura retrasada y precapitalista en un moderno sector de producción, capaz de proporcionar alimentos baratos y otros elementos necesarios para el desarrollo del dominante sector industrial⁵. Se trataba de lograr 'la modernización' del sector agrario, con el objetivo de aumentar la producción y productividad agraria y en cómo hacerlo de la forma más eficiente estimulando dicha dinámica y eliminando los obstáculos a la misma. 'La modernización de la agricultura' constituía el eje del trabajo analítico que sobre ella se realizaba.

Por la parte marxista, tras el largo período de silencio que supuso la revolución rusa, el desastre del estalinismo y la guerra fría, se reinició la discusión sobre cómo el desarrollo del capitalismo afectaría al sector agrario, sobre todo si iba a conducir a la desaparición, diferenciación o supervivencia del campesinado. El debate se planteaba sobre todo en los países en desarrollo donde todavía sigue siendo relevante, pero tuvo también su contrapartida en Europa⁶, y, aunque su interés ha

⁵ Un artículo paradigmático en este contexto lo constituye el trabajo de Johnston, Bruce y Mellor (1972).

⁶ Un importante revitalizador de este tema en los años cincuenta fue Servolin (1972), que inició un amplio debate principalmente en Francia. Para una idea de este debate véase Etxezarreta (1979).

ido disminuyendo en este continente, todavía se pueden encontrar algunos trabajos respecto al mismo.

Pero la dinámica de la agricultura desde la II Guerra Mundial ha hecho necesario un importante esfuerzo de renovación de sus métodos de análisis. Ni la teoría marxista tradicional sobre la evolución del campesinado, ni la preocupación neoclásica sobre la modernización de la explotación agraria son suficientes. Sin rechazarlas en su totalidad, han de ser integradas en esquemas mucho más amplios que sean capaces de reflejar la evolución de la agricultura actual.

Ya desde mediados de los años cincuenta se inició toda una nueva metodología de análisis de la agricultura basada en que la modernización de la agricultura y el desarrollo de la industria agroalimentaria había llevado a la agricultura a ser integrada en las economías nacionales y en la agroindustria internacional, dando lugar a la aparición de complejos agroalimentarios internacionalizados. Se comenzaron a estudiar las actividades agrarias enmarcadas en estos complejos agroalimentarios en el contexto de la dinámica general de las economías internacionalizadas, analizando el impacto de los demás agentes del complejo y de la economía en general en las actividades estrictamente agrarias. En Estados Unidos, dentro de la economía convencional, se iniciaron estos estudios con Davis, Goldberg y su 'agribusiness' (1957, 1968 y 1974). En los años setenta, en Europa y América Latina, en torno a concepciones metodológicas más críticas, se realizaron trabajos de gran interés desde la óptica de los complejos agroalimentarios y los itinerarios sectoriales, que significaron una importante renovación en la manera de analizar la agricultura e integrarla en un ámbito más amplio: la fértil corriente de análisis iniciada en Francia por Malassis (1973), con su concepto de agroindustria y el análisis del campesinado francés de la época en el marco de la agroindustria realizado por Mollard (1979), y los desarrollos teóricos de los estudiosos del agro latinoamericano como Trajtenberg o Vigorito (1977 y 1982), además de los numerosos trabajos de Arroyo (1979) y sus colaboradores en el estudio de la agroindustria en América Latina. También en España se realizaron algunos importantes trabajos con este enfoque durante la década de los setenta y primeros ochenta⁷.

⁷ Ver Viladomiu (1983), Juan i Fenollar (1978), Sarlé (1979), Etxezarreta y Viladomiu (1989).

No obstante, las transformaciones de la economía mundial y de la agricultura que se han ido produciendo desde los años setenta -'expresada simplemente, la situación actual es una en que las connotaciones de 'agricultura'... que se limitan a las economías, a los estados y sociedades nacionales están dando lugar a sistemas integrados vertical y horizontalmente de producción, manufactura y distribución de inputs genéricos para la mercantilización masiva de productos alimentarios' (Friedland, 1991, 3/4)- exigen ampliar los enfoques basados en la agroindustria y, al mismo tiempo, profundizar en la integración del análisis del sector en el conjunto del sistema de acumulación general. Por ello, se puede percibir entre los estudiosos de los temas agrarios una intensa búsqueda por una economía política de la agricultura que, apoyándose inicialmente sobre los estudios anteriores que han utilizado los enfoques de cadenas agroalimentarias, explique las relaciones sociales de producción actuales en el contexto de una economía mundial global.

En esta búsqueda actual pueden identificarse diversos desarrollos teóricos, si bien ninguno de ellos es claramente dominante y con frecuencia se entremezclan tratamientos que pertenecen a enfoques distintos. La situación es tan fluida en estos momentos que es difícil incluso identificar con claridad las distintas escuelas de pensamiento. Además de los trabajos que se mantienen dentro del esquema de pensamiento neoclásico tradicional que siguen centrados estrictamente en la eficiencia de la transformación y producción agraria, en el ámbito más amplio de la Economía Política, desde finales de los años ochenta del siglo XX, se pueden observar interesantes intentos de integrar el análisis de la agricultura dentro de la dinámica de acumulación del sistema capitalista global:

A mediados de los ochenta en Estados Unidos, algunos sociólogos dedicados a temas rurales -F. Buttel, W. Friedland, A. de Janvry y H. Friedmann, entre otros,-iniciaron unos nuevos planteamientos tratando de integrar la agricultura en realidades más amplias y complejas⁸. Algo

⁸ Entre ellos habría que destacar a W. Friedland, que en 1984 planteaba ya trabajar con el enfoque de 'sistemas de productos' interpretando por esto el sistema en el que los medios de producción manufacturados y las técnicas se incorporaban en los procesos de trabajo en los que las mercancías se producían, elaboraban y comercializaban en estructuras industriales. *Research in Rural Sociology and Development*, 1, 221-225, 1984.

más tarde algunos autores británicos -Goodman y Redclift, (1989)- iniciaron un análisis de la crisis agraria dentro de estos nuevos parámetros y en el marco general de la economía política marxista, que fue seguida muy rápidamente por toda una colección que recogía los trabajos de muy diversos autores que avanzaban en la consideración de la agricultura integrada en los complejos agroalimentarios y la economía mundial, editada en Londres por P. Lowe, T. Marsden y S. Whatmore. A todos estos esfuerzos hay que añadir una obra editada por W. Friedland en 1991 y cuyo título indicaba ya el intento de establecimiento de una nueva metodología: 'La Nueva Economía Política de la Agricultura', a la que seguirían otras en líneas similares, aunque no idénticas. Entre ellas, véanse, por ejemplo, las interesantes obras editadas por Le Heron (1993), por McMichael (1994 y 1995), y los numerosos trabajos publicados principalmente en revistas de sociología⁹. Se avanzaba, así, hacia nuevas formas de contemplar el ámbito agrario, con una forma de análisis en el que domina, aunque no es exclusivo, un enfoque neomarxista que está dando lugar a interesantes trabajos de investigación y avances en los aspectos metodológicos¹⁰. Esta línea de investigación, en la que pretende entroncarse el trabajo que aquí presentamos, contempla a la agricultura inmersa en el proceso general de acumulación mundial y la sitúa dentro del amplio proceso de reestructuración que aquel presenta.

Algunos autores que pertenecieron originalmente a esta corriente se están orientando en la actualidad a planteamientos vinculados con la metodología denominada 'Actor Network Theory' o Network Actor Systems (Teoría de redes de agentes sociales o Sistemas de redes de actores sociales). Algunos de ellos -Goodman y FitzSimmons, por ejemplo- intentando integrar los aspectos ambientales con el sistema alimentario. Mientras que algunos otros investigadores como Lowe,

⁹ A pesar del título de la obra editada por W. Friedland y de la gran importancia que se concede a la economía en estos trabajos, es curioso constatar que esta corriente es principalmente establecida y desarrollada por sociólogos que se dedican al ámbito de lo agrario y lo rural.

¹⁰ Asimismo, en Francia en 1995 se publica la obra de Allaire y Boyer, bajo la perspectiva de la escuela de la regulación, y el compendio de Mounier (1992), trabajos que atestiguan también el interés en una renovación metodológica para el estudio de la agricultura, si bien se orientan en otras direcciones.

Marsden, y Whatmore, lo aplican a conjuntos más generales. Todos ellos parten de la interpretación del pensamiento postmoderno de autores como Granovetter (1985) y Latour (1993) y de los sistemas de redes que estos desarrollan. Por su actualidad, tratamos de sintetizar los puntos más relevantes de este reciente enfoque y nuestra evaluación sobre el mismo, en el recuadro siguiente.

Recuadro 1

Teoría de redes de agentes sociales (Actor Network Theory)

El 'Actor Network Theory' o teoría de redes de agentes sociales (TRAS) asume la crítica al modernismo y se sitúa en el posmodernismo. Su posición básica consiste en que considera que no es adecuado estudiar la agricultura (o cualquier aspecto de la sociedad) inmersa en dinámicas generales, como lo son las que se desprenden del pensamiento moderno, tanto en el ámbito de la economía neoclásica como en el pensamiento marxista, sino que en cada caso hay que revisar las distintas redes de interrelaciones que la enmarcan y evaluar la dirección que éstas imprimirán en su desarrollo. Según Latour (1993) y Law (1994), el mundo social es complejo y revuelto, y cualquier intento de imponer un orden en el mismo no son más que ilusiones modernistas. Latour contrasta el enfoque que denomina de definición ostensiva según el cual 'la sociedad es en sí misma la causa de las opiniones de los actores y de su conducta', con lo que él denomina una definición performativa, en la cual la sociedad es la consecuencia de lo que hacen los actores, y en la cual 'son los propios actores quienes en la práctica establecen lo que es la sociedad... los conceptos sociales, como por ejemplo el de clase, a menudo concebido como causa de acción social en una definición 'ostensiva / moderna' se convierte en un resultado según una definición performativa' (Goodman and Watts, 1997, 259). Es decir, no es el contexto socioeconómico el que incide en la conducta de los actores directos, sino que son éstos los que, a través de redes de relaciones complejas, establecen el marco social.

Otros autores consideran que 'la sociedad compleja [actual] ha supuesto el desplazamiento de la producción material (y con ella, las clases) del centro de la vida social, y el ser reemplazada por la producción de signos y relaciones sociales... Por tanto, el poder no está ya concentrado en una clase que domina materialmente; está disperso a través de los varios ámbitos sociales y localizado de forma creciente en códigos simbó-

licos y formas de regulación... Contemplan los movimientos sociales no como actores colectivos que persiguen estratégicamente sus intereses racionales, sino como una variedad de 'redes de significados' cuyas identidades colectivas no son más que productos tentativos de prácticas corrientes sumergidas en la vida cotidiana' (Callon, 1999, 17, comentando sobre otros autores)

La acción económica la consideran inmersa en redes de relaciones y que ésta 'tiene lugar entre individuos que tienen conocimiento personal mutuo que afecta a sus acciones, a diferencia de las relaciones impersonales implícitas o explícitas en la mayor parte de la teorización económica neoclásica' (Swedberg, 1996, 164) Puede haber distintos niveles en las redes económicas, pero no niveles jerárquicos discretos. 'En un determinado mercado, cada empresa productiva tendrá una posición que es *enteramente relativa* (mi cursiva) a la posición de los otros productores en aquel mercado, tal como es percibida por y por medio de todos los que ofrecen conjuntamente' (Swedberg, 1996, 164). *Es decir, no existen reglas generales de conducta, y por tanto esquemas de análisis, sino que todas las situaciones se relativizan y cada una de ellas constituye un subsistema ad hoc formado por la multiplicidad de redes que lo constituyen.* Aunque no se excluyen 'luchas por el control y la autonomía que acompañan cada lazo entre los mercados en las redes de la economía productiva', en estas redes no existe presunción alguna de jerarquía, hipótesis previas de relaciones de poder, o dominio, sino que se parte de una interacción simétrica que: 'con la simetría interactiva como su premisa básica, el agente se conceptualiza como la capacidad colectiva de redes asociativas, y lo que es más importante, relacionales' (Goodman y FitzSimmons, 1998). Esquematizando mucho, se puede decir que la Teoría de Redes de agentes sociales postula que cada situación es la consecuencia de todos los actores que en ella intervienen y las relaciones entre ellos, y que el resultado social es la consecuencia específica de cada una de estas composiciones de redes interrelacionadas. 'La Teoría de Redes de agentes sociales proporciona una epistemología y una metodología que ayuda a dirigir nuestra atención a las interacciones y a las relaciones sociales entre actores. Este enfoque también destaca el papel central del discurso en la construcción de los conceptos y la forma en que los distintos actores ven las cosas de distinta forma' (Goodman y Watts, 1997, 258).

Valorando positivamente la crítica que este enfoque realiza de las grandes generalizaciones teóricas que ignoran partes importantes de la

realidad nos parece, sin embargo, que el enfoque de la TRAS no resuelve los problemas que plantea. Nada que objetar a su insistencia en considerar las instituciones que conforman una sociedad y las relaciones entre las mismas y los diversos sujetos económicos y de estos entre sí; ni a la importancia de considerar las reacciones de los diversos agentes, o los aspectos locales, temporales y sectoriales y la necesidad de tener en cuenta todos estos aspectos que modifican la forma específica en que se expresa la lógica del capitalismo global. No obstante, el enfoque de la TRAS no asegura que se cubran estos aspectos y adolece de importantes fallas metodológicas. En particular su relativismo total que, a mi juicio, impide que esta metodología conduzca a un conocimiento sistemático que permita, por lo menos, postular algunas hipótesis que faciliten la observación de la realidad y dirijan su contrastación empírica. Si todo es relativo y cambia en cada situación, ¿es posible orientar la observación en alguna dirección que permita percibir las líneas de fuerza que la conforman? No parece que ello sea factible en esta escuela para la que todo es contingente y específico y, por lo tanto, ni siquiera existirán tales líneas de fuerza. En su intento por mejorar la metodología, parece que se quedan sin teorías que permitan observar, al menos, la existencia de líneas de relación estables que puedan servir como esquema de base para seleccionar los sistemas de redes más relevantes. Pero el estudio de interrelaciones no elimina la necesidad de la ponderación de las fuerzas sociales y de establecer, por lo menos hipotéticamente, modelos analíticos con lógicas sistemáticas o procesos causales.

Tampoco creemos que en las sociedades modernas pueda aceptarse la igualdad de fuerzas o poder. Es verdad que la naturaleza ha de integrarse en términos de relación de la misma importancia que los demás agentes de la vida social (elemento que según Goodman y FitzSimmons les lleva a aceptar la TRAS) pero ello no exige interpretar que la simetría existe entre todos los agentes *sociales* de un sistema de redes¹¹. Sin embargo, el con-

¹¹ El que no se deba tratar a la naturaleza de forma menor o residual no justifica, a nuestro entender, que exista la igualdad de fuerzas. Incluso el propio caso de la naturaleza, que en ocasiones debido a su mayor fuerza puede alterar radicalmente el sistema establecido por los demás agentes activos -piénsese, por ejemplo, en la destrucción de cosechas debido a la polución- muestra que un tratamiento metodológico que concede la misma importancia analítica a las diversas fuerzas no es lo mismo que considerar que todas ellas tienen la misma capacidad de actuación o poder.

cepto de 'sociedad compleja' no especifica ninguna relación estructural de jerarquía o poder desigual y, por lo tanto, se convierte en un análisis que trata a las normas como neutrales en relación con las relaciones de desigualdad y dominio. Por el contrario, en la sociedad actual, por lo menos tanto como en cualquier sociedad anterior, y probablemente más que nunca, es precisamente la extremada diferencia entre la situación y el poder de los agentes el que constituye una característica importante de la relación social y una de las claves centrales para la interpretación de su dinámica. La igualdad concedida *a priori* a los sistemas de redes, puede llevar a pensar que la Teoría de Redes de actores sociales recupera de forma extrema, tras un largo recorrido metodológico, el individualismo metodológico que hace del sujeto individual, independiente e igual, la base del análisis neoclásico que aquella critica.

Esta línea de análisis presenta para mí cierto interés en cuanto permite llamar la atención hacia aspectos que completan los esquemas de análisis general. Aspectos que pueden ser muy sustanciales y necesarios para una interpretación más adecuada de la realidad y que habrán de tenerse en cuenta. No obstante, en los análisis en términos de Economía Política muchos de estos aspectos están ya integrados en el esquema central. A pesar de ello, sin duda, la necesidad de integrar otros elementos permanece, abriendo los sistemas teóricos a más determinantes, más agentes y a las relaciones entre éstos, a más políticas y sobre todo a una gran proporción de aire fresco teórico. Precisamente la búsqueda de una nueva metodología de análisis se enmarca, para mí, en la necesidad de esta integración. Pero no me parece que el enfoque del ANT proporciona el esquema más adecuado.

II.- LOS ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA EVOLUCION DE LA AGRICULTURA

El estudio de la agricultura tiene que entroncarse en la dinámica de los diversos elementos que la afectan y determinan y en cómo tales elementos se articulan entre sí y con las variables agrarias. La agricultura en España en la primera parte del siglo XXI será, por tanto, la resultante de una serie de fuerzas que conjuntamente la conforman de forma específica y en las que también ella interactúa. Entre todas estas fuerzas, nos parece que las que tienen un mayor impacto, y por tanto merecen destacarse, son las que se recogen a continuación.

II.1. El capitalismo y la conformación de la agricultura moderna

En cada etapa histórica de la economía moderna se ha ido generando un sistema de acumulación de capital, de crecimiento económico, que propicia a su vez un sistema específico, implícito y explícito de relaciones sociales, instituciones, normas, reglas y leyes que lo rigen. El conjunto formado por el sistema de acumulación y sus correspondientes relaciones y normas recibe el nombre de régimen de acumulación, aunque otros autores lo denominarán sistema de regulación¹². La

¹² Tomando el concepto de regulación de la escuela francesa del mismo nombre, supone un análisis que engloba el conjunto del sistema económico, y pretende detectar las leyes generales socialmente determinadas y cuyas condiciones históricas de validez son identificadas con precisión (ver Aglietta, 1976, Introducción, y Boyer, 1987).

agricultura constituye una parte de todo este conjunto y, como tal, participa de sus características definitorias, acorde con sus aspectos específicos. En esta parte del trabajo, vamos a intentar explicar cómo, en el marco de toda esta dinámica, ha venido a formarse la agricultura moderna en el contexto de los regímenes de acumulación y el tipo de relaciones que han existido entre ella y el ámbito más amplio de la vida económica y social. Se percibirá así con más claridad la naturaleza de las relaciones entre ambos ámbitos y los elementos más importantes que inciden en la conformación de la agricultura actual.

La agricultura siempre ha sido parte del sistema socioeconómico en el que ella se desarrollaba. Sin embargo, en el pasado, las especificidades tanto naturales como sociales que presentaba este ámbito de producción, como la importancia de los ritmos biológicos en el proceso productivo, el alto número de unidades productivas o el menor peso de las relaciones capitalistas de producción en las explotaciones agrarias, llevaban, con frecuencia, a considerarla distinta de la industria, que constituía el foco central de atención de la vida económica, y a concluir que la agricultura formaba un ámbito diferente que requería un análisis especial. En la actualidad, sin ignorar la importancia de algunos de tales aspectos, se tiene que considerar a la agricultura como parte integrante de la dinámica general del sistema económico, y su análisis requiere considerarla inmersa en la economía y la sociedad, ya que la misma forma parte integrante del proceso general de acumulación, si bien en ciertos aspectos su participación en el mismo aparece más indirectamente que la de otros sectores. No por ello es menos relevante.

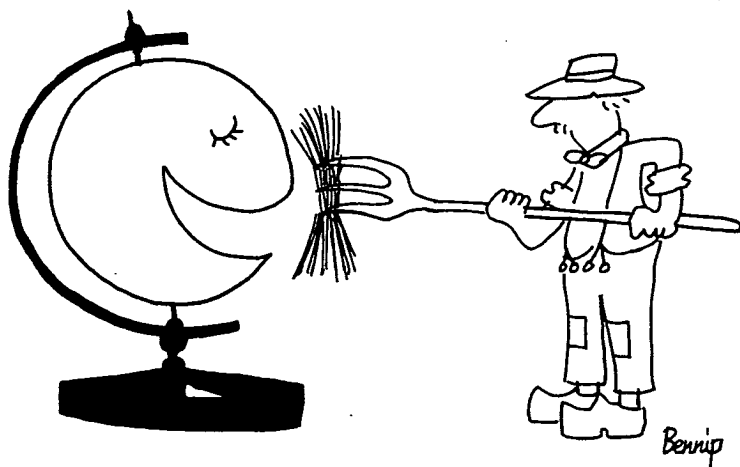
A medida que la agricultura ha sido integrada de forma creciente en la dinámica general de la economía, el sistema de regulación general va definiendo más estrechamente el sistema de regulación agrario que constituye parte de aquel, dando lugar a lo que se ha definido como *régimen agroalimentario*, que se considera constituido por 'el conjunto de normas y reglas, implícitas y explícitas que gobiernan la agricultura y los complejos [agroalimentarios] y sus interrelaciones [mutuas y con el resto del sistema] junto con sus orígenes y efectos'. (Friedmann, 1991, 71). El concepto de régimen agroalimentario sirve así para identificar las formas de acumulación correspondientes a los distintos periodos de la evolución capitalista. En una etapa de globalización económica, con una agricultura internacionalizada por las empresas transnacionales (ETN) en sus relaciones de producción y consumo, las normas que rigen esta agricultura asumen asimismo un

carácter global. De forma que el régimen agroalimentario consiste en el conjunto de reglas que gobiernan la estructura de producción y consumo de los bienes agrarios en el ámbito mundial.

Nos detendremos primero a explicitar en términos genéricos el papel que la agricultura tiene en el proceso de acumulación que implica una economía capitalista, para pasar después a describir los trazos esenciales de cómo éste ha tenido lugar históricamente, es decir la forma concreta que ha ido tomando en cada régimen agroalimentario.

II.1.1. La agricultura en el proceso de acumulación

La agricultura es una actividad mucho más relevante de lo que indica su importancia cuantitativa debido a que produce los alimentos, bienes absolutamente necesarios para la vida de los seres humanos. Las actividades agrícolas y ganaderas constituyen un factor estratégico en todas las sociedades y, por ello, han recibido, y siguen recibiendo, una atención que desborda ampliamente la importancia estrictamente económica de las mismas. El carácter de productora de los bienes fundamentales para la continuidad de la vida humana es ampliamente percibido en todos los ámbitos de la vida social y no es necesario elaborar más sobre el mismo.



Fuente: (Cyclope, 2001, 165)

Hay, sin embargo, otro aspecto mucho menos reconocido, o, por lo menos, hecho explícito respecto a la agricultura actual. En el capitalismo, la agricultura además de producir las mercancías básicas para la vida, como cualquier otra actividad económica, tiene también que producir beneficios. Es decir, la agricultura es una parte de todo el proceso de valorización del capital que supone la economía capitalista. Y ello marca fundamentalmente su carácter en la organización social actual. Es decir, la agricultura en nuestras sociedades tiene una función con dos partes constituyentes: por un lado, tiene que producir las materias básicas para la alimentación humana, y, por otro lado, tiene que hacerlo produciendo al mismo tiempo beneficios para el capital invertido en su producción. Ambas funciones tienen que cumplirse igualmente, y si no se cubre la segunda no tendrá lugar la primera. Si se ignora, como es frecuente, la segunda función, no se podrá entender la dinámica de funcionamiento del sector.

La función de la agricultura como productora de beneficios ha sido ignorada principalmente debido a que en muchos países y durante largos periodos históricos la organización de la actividad agraria, por lo menos en una parte sustancial de la misma, no correspondía a una organización de producción capitalista. La producción agraria durante muchos años, y todavía es así parcialmente en muchos países, se realizaba mediante la pequeña producción mercantil, es decir, por medio de pequeñas explotaciones familiares cuyo objetivo principal no era valorizar su capital, sino subvenir a las necesidades de mantenimiento y reproducción familiar. Por otra parte, la producción agraria ha sido, también, obtenida en grandes explotaciones latifundistas que, aunque estuvieran dirigidas a la obtención de un beneficio para su propietario, no se regían exactamente por las líneas del proceso de acumulación y reproducción capitalista. De aquí que la función de la agricultura como productora de beneficios fuera ignorada.

A medida que el capitalismo ha ido avanzando y ampliando su ámbito de actuación, ésta situación ha ido transformándose y, en la actualidad, especialmente en los países ricos, y también en muchas estructuras productivas de los países no desarrollados, no se puede ignorar el carácter capitalista de la producción agraria y su integración en el proceso de acumulación de capital. No podemos desarrollar aquí



Fuente: (Cyclope, 2001, 168)

la justificación de esta posición¹³ y solamente señalaremos que, en los países ricos, hasta la más pequeña explotación está totalmente imbuida de los criterios de valorización del capital, y que el campesinado de los países pobres está en su inmensa mayoría integrado de formas muy variadas en los procesos de valorización del capital a nivel global. Pero, y especialmente, es en los países ricos, de los que España forma parte, donde la integración de la agricultura, incluida la agricultura familiar, en el proceso de valorización del capitalismo es un hecho incontestable y como tal lo consideramos en este trabajo.

Vamos a revisar muy brevemente las principales formas genéricas en que se manifiesta actualmente la aportación de la agricultura al proceso de valorización del capital:

- Como ya se ha señalado, en la agricultura campesina y en la agricultura familiar el objetivo de valorización del capital no aparecía como fundamental en la actividad agraria. En la actualidad, la agricultura campesina no existe en los países ricos, y la agricultura familiar que sobrevive lo hace mediante su conversión de forma creciente en empresas agrarias de grandes inversiones en relación con su capacidad productiva, alta tecnología, y producción en masa; teniendo como objetivo el obtener un beneficio para el capital invertido, como no podía menos de

¹³ Para una argumentación detallada de esta posición véase Etxezarreta (1977).

sucedan en estas condiciones. Además, estas explotaciones son cada vez menos significativas en el total de la producción agraria, siendo, por el contrario, las empresas agrarias propiamente dichas las que generan la mayor parte de la producción agraria, con el objetivo exclusivo de obtener un beneficio para el capital invertido. La creciente desvinculación del empresario agrario de la actividad directa en la explotación, el aumento del trabajo asalariado, si bien en precario y temporal, pero no por ello constituyendo menos la compra de fuerza de trabajo, las considerables inversiones y la creciente producción masiva de productos para mercados con frecuencia muy lejanos, atestiguan de este carácter capitalista -que busca un beneficio- de la empresa agraria.

- Otra manera en que la agricultura participa del proceso de acumulación es facilitando la acumulación en la agroindustria, proporcionando a la misma, por un lado, un mercado para sus productos, y, por el otro, la materia prima para el proceso directo de acumulación de aquélla. La agricultura moderna es cada vez más un proceso de absorción de inputs que vienen de la agroindustria, para obtener productos que sólo sirven de materia prima para la industria alimentaria. Es decir, de forma gradual las actividades de producción agraria propiamente dichas van siendo constreñidas a convertirse en una actividad intermedia, a una producción instrumental, para que otras empresas 'industriales' obtengan un mayor beneficio. Probablemente los contratos de integración de la ganadería intensiva son los ejemplos más claros de esta transformación: en estas actividades los beneficios del ganadero integrado se reducen en tal grado que éste se convierte prácticamente en un trabajador asalariado a domicilio, instrumental a un proceso de valorización del capital que a él le elude, pero que tiene lugar en ambos extremos de la cadena alimentaria: en la industria de piensos, de producción de razas especiales, de medicinas para facilitar el crecimiento animal, sin olvidar los beneficios que los créditos a la agricultura proporcionan al sistema financiero, por una parte, y en la elaboración y comercialización de las carnes, por otro. La agricultura se convierte en una operación intermedia, de forma muy similar a la producción de motores de automóviles: el motor en sí mismo no puede valorizarse en el consumo final, pero sí el producto que lo incorpora. Asimismo la producción de cereales o de carne se

desvaloriza y se convierte sólo en materia prima, para convertirse en yogures o hamburguesas o platos de restaurante que permitirán obtener sustanciales beneficios a la industria alimentaria o a la de restauración.

- Una forma adicional de participación de la agricultura en el proceso general de acumulación viene dada por la utilización de las mercancías agrarias como moneda de cambio para facilitar el comercio de otros sectores. Por ejemplo, en las negociaciones de comercio internacional bilaterales, en un momento en que la industria de un país quiere vender determinados bienes industriales a otro, es posible que se acepte como intercambio la recepción de mercancías agrarias de aquél. La agricultura se convierte entonces, en puntal de apoyo de las transacciones comerciales del país receptor de los bienes industriales, pero, al mismo tiempo, la agricultura del país que los vende puede verse perjudicada por las importaciones realizadas para potenciar su industria. Durante muchos años, por ejemplo, se habló en España de la venta de material de transporte ferroviario a diversos países más pobres para mantener la industria de material ferroviario aquí, a cambio de recibir barato azúcar de caña que perjudicaba fuertemente el precio de este producto en el Estado español. Dado que actualmente los acuerdos de comercio bilaterales son escasos, este aspecto ha podido disminuir en importancia, pero no debería ser ignorado totalmente.
- Finalmente y sobre todo, la agricultura es clave para el proceso de acumulación general porque tiene que producir alimentos baratos para la población. Sólo unos alimentos baratos permiten una reproducción de la fuerza de trabajo de bajo coste, necesaria para la acumulación en los demás sectores. Ya en el siglo XIX, los Clásicos de la economía -Malthus, Ricardo, Marx, entre otros- tenían claro este aspecto: el crecimiento económico requería de unos alimentos baratos para que los salarios pudiesen mantenerse bajos y permitiesen unos beneficios que generasen la acumulación. Este papel de la agricultura sigue siendo todavía considerable: si bien la parte del salario que va a la alimentación es ahora mucho menor, ello no disminuye su relevancia, pues si los precios de esta parte del gasto aumentasen, los salarios tendrían que aumentar de forma correspondiente. No es

casualidad que la alimentación ocupe todavía una parte significativa de la construcción del índice de coste de la vida. Y que la obtención de alimentos baratos se considera una variable importante para mantener la competitividad. De hecho, uno de los argumentos de la patronal europea contra la política agraria comunitaria es que aumenta injustificadamente el coste de reproducción de los trabajadores -el salario- y que debería liberalizarse el comercio agrario para lograr un coste alimentario más bajo.

Es bastante evidente que estas funciones son en parte contradictorias, cuando no conflictivas: la mayor valorización del agricultor supone mayores costes para la agroindustria y el beneficio de ésta un aumento del coste de la alimentación. De aquí que se esté asistiendo constantemente a una lucha soterrada por la absorción del excedente que la agricultura puede contribuir a generar, en la que las fuerzas relativas de cada ámbito y su posición relativa en el conjunto de la cadena agroalimentaria van a ser determinantes respecto a la parte de excedente que podrán absorber. Por todo esto, es necesario tener en cuenta este papel multivalente y complejo que la misma cumple en el proceso general de acumulación.

Una vez consolidada esta percepción es de interés estudiar cómo este papel genérico ha tenido lugar en las diversas fases de la historia del capitalismo. Desde la consolidación definitiva del capitalismo competitivo, aproximadamente en el último tercio del siglo XIX, se pueden observar dos grandes regímenes de acumulación/regulación que corresponden a las dos etapas del capitalismo moderno que se desarrollan bajo dos potencias hegemónicas distintas, y que han desembocado en la situación actual, dando lugar a regímenes alimentarios distintos que pasamos a estudiar a continuación.

II.1.2. El primer régimen alimentario

Desde la Revolución Industrial hasta el inicio de la I Guerra Mundial, en que se comienzan a apreciar los primeros síntomas de debilitamiento de esta potencia, Inglaterra rige el mundo manteniendo bajo su control un sistema de regulación internacional que favorecían su poder y hegemonía. En esta época, a Inglaterra le convenía un sistema de libre comercio y libre movimiento de capitales en el ámbito

internacional, mientras que el oro constituía la base del sistema monetario mundial dominado desde la 'city' londinense.

A este periodo de librecambismo internacional le corresponderá, también, un periodo similar para la agricultura. Hasta mediados del siglo XIX el alto coste del transporte y la imposibilidad de conservar en el tiempo muchos productos alimenticios suponía que hubiera poco comercio internacional en productos alimentarios. En Europa Occidental, antes del siglo XVIII, la producción agraria se dedicaba fundamentalmente al consumo local o regional y sólo un 1% de la producción de cereales atravesaba las fronteras nacionales. Pero, desde la Revolución Industrial, en Inglaterra se iría perfilando una división internacional del trabajo en la agricultura basada en el comercio internacional entre los productos agrarios y los manufacturados, siendo la producción interna agraria completada y sustituida por productos provenientes del exterior. Gradualmente, y a medida que su poderío industrial se iba ampliando y consolidando, el Reino Unido proporcionaba al mundo los productos industriales, que intercambiaba (muy desigualmente) por los productos agrarios de las colonias y otros países con industrias incipientes o inexistentes. El debate sobre las Leyes de Granos en la primera mitad del siglo XIX, y el consecuente triunfo de la burguesía que, apoyándose en los argumentos de David Ricardo sobre los beneficios del libre comercio, consiguió que en 1846 sus intereses fueran favorecidos al aprobarse la ley que permitía la entrada de granos del exterior, muestra ya claramente la conformación de esta división internacional del trabajo (DIT) como resultado del poderío industrial inglés y el dominio colonial. Con el imperialismo y la revolución industrial, el Reino Unido se convirtió en 'la fábrica del mundo', pero su especialización industrial dependía de forma creciente del acceso a los productos agrícolas de las colonias y las regiones de clima templado del Nuevo Mundo (principalmente el continente americano) que permitía disminuir los salarios de los trabajadores industriales mediante la oferta internacional de productos agrarios. Gran Bretaña y los demás países europeos accedieron a una amplia gama de productos tropicales de las colonias (azúcar, té, café, aceites, algodón, yute, caucho) y productos baratos de clima templado (granos y carnes) de los Estados de Norteamérica y Australasia.

Con la expansión industrial europea del siglo XIX, bajo la hegemonía británica y la organización colonial de los sistemas capitalistas, se conforma así un primer régimen agroalimentario que consistió en potenciar el libre comercio internacional de los productos agrarios no elaborados o con elaboración mínima ('commodities') que les intere-

saba importar a los países industriales para avanzar en el crecimiento industrial con bajos salarios, para obtener productos manufacturados una parte de los cuales podían exportar a cambio de aquellos. Todavía a mediados del siglo XX, el Reino Unido importaba el 80% de sus materias primas y el 50% de los productos alimenticios que consumía.

En este sistema agrario, las relaciones entre la agricultura y el resto de la economía se realizan ya a nivel internacional, principalmente a través de transacciones comerciales mediadas por las empresas comercializadoras. La producción agraria constituía un sistema relativamente autónomo donde podían coexistir las grandes haciendas coloniales con explotaciones campesinas y familiares de tipo tradicional. La producción agraria formaba un sistema que pudiéramos considerar auto-centrado en el sentido de que la mayoría de sus medios de producción eran obtenidos en el propio sector, si bien sus productos estaban ya dirigidos a los mercados.

La división internacional del trabajo a principios del siglo XX se había consolidado en estas líneas y, hacia mediados de siglo, incluso el desarrollo de los países que se iban independizando y otros ya independientes pero menos desarrollados, se vino a entender como un proceso de superación de la especialización agraria. Tanto la teoría de los costes comparativos como los trabajos de Prebisch y la CEPAL, desde fines de los cuarenta, e incluso las teorías de la dependencia se apoyaban fuertemente en esta distinción.

II.1.3. Las transformaciones de la posguerra y el segundo régimen alimentario

Este sistema sufrió intensas turbulencias desde los primeros años del siglo XX: la I Guerra Mundial, la revolución soviética, las crisis financieras de los años veinte y, finalmente, la crisis del 29. Ello llevó a modificar sustancialmente el sistema de regulación económica. Modificación que se iniciaría con el New Deal de Roosevelt, sería teorizado y legitimado por Keynes y se consolidaría después de la II Guerra Mundial, bajo la hegemonía indiscutida de Estados Unidos.

El sistema de regulación económica después de la II Guerra Mundial consideraba a los estados responsables de la buena marcha de la economía de sus países. Reconocía la validez y conveniencia de la regulación pública de la vida económica y se aceptaba la intervención activa del Estado en la economía para el cumplimiento de los objetivos nacionales. Ambos aspectos daban lugar a una amplia regulación esta-

tal y una activa intervención pública en la economía correspondiente. Para los estados, la preocupación principal era la autonomía en los procesos de crecimiento y el equilibrio interno, mientras reformulaban la relación entre sectores como interna a cada economía nacional, a la que se dirigía también principalmente la actuación económica del ámbito privado. En los países industrializados, todo ello resultó en un periodo de crecimiento muy intenso, con alto nivel de empleo y el establecimiento de sistemas de bienestar social gestionados por el sector público.

En el ámbito internacional, el periodo supuso asimismo, una acusada expansión de las relaciones internacionales, ahora reestablecidas bajo la hegemonía estadounidense. Éstas tenían lugar entre estados soberanos, reguladas por normas internas a los mismos y por las grandes instituciones internacionales que surgieron con el final de la guerra, que aceptaban y sancionaban dicha regulación estatal (FMI y Banco Mundial en Bretton Woods en 1944, GATT en 1948). Junto con un sistema monetario internacional basado esencialmente en el poder del dólar y también estrechamente regulado (con controles internacionales a los movimientos de capital y a las variaciones de las tasas de cambio). Se instituye así un sistema de regulación totalmente distinto del que había regido bajo la hegemonía británica, centrado en y con formas de regulación establecidas por los estados, incluso en cuanto a las relaciones y transacciones internacionales.

En el caso de la agricultura se fue estableciendo un sistema de gran intervención pública, concretado en importantes mecanismos de apoyo público al sector, y con unos mercados internacionales estrechamente regulados por los estados respectivos, con el énfasis situado en la estabilidad y el crecimiento de las agriculturas nacionales. Ello dio lugar al *segundo régimen alimentario* que supone unas relaciones de producción más complejas y contradictorias.

A finales del siglo XIX, principalmente la consolidación de la nueva frontera en Estados Unidos, y, aunque de menos importancia, la agricultura practicada por colonos blancos en otros países -Australia, Nueva Zelanda, algunas colonias de África e incluso en Argentina-, aumentó fuertemente la producción y el comercio de productos agrarios. En ellos, con una relación relativamente baja de disponibilidad de trabajo respecto a la tierra, se generó una agricultura intensiva en energía y capital, altamente productiva, que se mantendría durante muchos años, hasta el punto de constituir el modelo de desarrollo agrario de Europa Occidental después de la II Guerra Mundial y del mundo poscolonial después.

Este tipo de agricultura es significativo puesto que al producirse en un periodo de gran avance tecnológico y productivo de la industria, los intereses de ésta llevaron a impulsar la utilización de los inputs industriales en el sistema de producción agraria –tanto maquinaria, como productos químicos, como alimentación ganadera elaborada industrialmente– y llevó a integrar la agricultura con los intereses de la industria a nivel nacional, facilitando la acumulación y la prosperidad del período bajo la égida de los intereses industriales y la importante intervención pública, ya que las agriculturas fueron fuertemente protegidas por los estados. ‘En el siglo XX, EE.UU. proyectó un modelo de desarrollo alternativo basado en la integración nacional de los sectores agrario e industrial, y un cambio tecnológico intensivo en capital y energía. Mientras que el modelo británico se consideraba ‘dirigido hacia afuera’, el modelo estadounidense se consideró ‘dirigido hacia adentro’. Sin embargo, disimulado en este modelo, se encuentra el poderoso papel de la agroindustria y el poder alimentario de Estados Unidos en el siglo XX’ (Mc Michael, 1998, 99)

Empiezan a percibirse lo que se denominarán *los complejos agroindustriales o cadenas alimentarias*, es decir, la articulación de las actividades de las empresas industriales de producción de inputs, con la producción agraria y de ésta con las empresas de elaboración de productos alimentarios (en ocasiones las mismas empresas productoras de inputs). Cada complejo se define como una cadena, o red, de relaciones de producción y consumo en la que intervienen instituciones públicas y privadas que compran, venden, proporcionan inputs, manufacturan, distribuyen y financian cada tramo. Los vínculos que han ido estableciendo las industrias y los servicios no agrarios con la agricultura han dado como resultado un ámbito de actuación y análisis inseparable que, además, se ha ido ampliando hasta convertirse en los complejos agroindustriales-financieros. Esta articulación, sin embargo, es fuertemente asimétrica, ya que las empresas industriales de ambos extremos de la cadena eran y son mucho más poderosas que las empresas de producción agraria, en muchos casos constituidas por explotaciones familiares. Ya se ha señalado que el conjunto de complejos agroalimentarios y sus interrelaciones con el régimen de acumulación general constituyen el *sistema agroalimentario*.

Este sistema dio lugar a altos incrementos de producción y productividad y, fruto de su propio éxito, los excedentes de productos agrarios comenzaron a constituir un problema, para cuya resolución fue necesario un fuerte apoyo del sector público. Bajo la presión de las industrias agroalimentarias (IAA) y los grandes productores agrarios,

el Gobierno de Estados Unidos no dudó en utilizar su política económica para reforzar los intereses agroalimentarios. Son bien conocidos los subsidios a los agricultores americanos desde 1935, así como la utilización de la ley denominada PL 480 (Public Law) en los cincuenta, para dar salida a los excedentes agrarios estadounidenses y ampliar los mercados externos de estos productos, así como el fuerte proteccionismo –todavía vigente– frente a la competencia del exterior del que se beneficiaron sus productores. Estados Unidos se fue convirtiendo en un importante proveedor de artículos alimentarios al resto del mundo, forzado de muchas maneras a recurrir a las importaciones estadounidenses. Además, en los primeros setenta, los problemas de la balanza de pagos estadounidense llevaron a este país a considerar sus exportaciones agrarias como una forma importante de mejorar su saldo comercial externo, hasta el punto de que la tercera parte de su tierra cultivada se dedicaba a productos primarios de bajo valor (trigo, maíz y soja) destinados a la exportación. No nos detendremos aquí a elaborar estos puntos que son bien conocidos, solo constataremos que Estados Unidos se fue convirtiendo en uno de los mayores exportadores del mundo de productos agrarios.

La expansión agroindustrial así generada dio lugar a su traslación al ámbito internacional al comenzar a implantarse en el exterior las empresas agroindustriales más importantes y aumentar las transacciones de las grandes comercializadoras agrarias. De nuevo con la importante colaboración del Estado. A lo largo del siglo XX Estados Unidos, no sólo se convirtió en uno de los principales exportadores del mundo en productos agrarios, sino a través de su poder económico y político transformó los procesos de producción de muchos países en modelos de agriculturas muy similares a la suya: agriculturas de alta productividad, con alto consumo de inputs externos e intensivas en energía y capital. Utilizando inicialmente los programas de ayuda internacional, Estados Unidos estimuló la expansión de su sistema de producción intensivo, especialmente de carnes baratas, y alteró la dieta de muchos de los países recipientes de dicha ayuda, que más adelante no tuvieron otro remedio que convertirse en sustanciales importadores de los productos estadounidenses para mantener sus sistemas de producción animal y su consumo de granos¹⁴. Éste fue ciertamente el caso de España, cuya agricultura, y más precisamente su ganadería intensiva, se modernizó a causa de las presiones de Estados Unidos, siguiendo fielmente su modelo.

¹⁴ Para un interesante tratamiento de esta evolución hasta 1988 véase Griss (1993), Cap.11.

La economía de los países de Europa Occidental, desde 1957 agrupada en la Comunidad Económica Europea, siguió las mismas pautas de desarrollo que la estadounidense. Dada la situación política en que se encontraba tras la II Guerra Mundial y estimulada por su voluntad de asegurarse la suficiencia alimentaria, estableció un sistema de apoyo público a la producción agraria que tuvo como resultado el aumento de dicha producción hasta cubrir en exceso la mayor parte de las necesidades de abastecimiento de productos agrarios. Como Estados Unidos, al encontrarse con el problema de volúmenes crecientes de excedentes, trató de aumentar sus exportaciones, dando lugar a una intensa rivalidad comercial entre los dos mayores productores de productos agrarios para los mercados mundiales. Esta competencia por los mercados y el creciente papel de las empresas transnacionales en la economía agraria mundial, proporcionaron el contexto para incluir en los años 80 la agricultura en la Ronda Uruguay del GATT, de donde había estado excluida hasta entonces (véase II.4.1.1.).

Los países del sur se convirtieron en el lugar de encuentro de la rivalidad comercial entre la actual Unión Europea (UE) y Estados Unidos. En los países del sur, en este periodo, la estrategia de las empresas transnacionales apoyadas por sus estados de origen, consistió en potenciar las importaciones baratas de productos básicos, por un lado, y, por el otro, de extender la Revolución Verde para aumentar la producción agraria, y en especial producir productos agrarios de exportación (tropicales y productos de alto precio para satisfacer la demanda de las clases altas de los países centrales¹⁵). En 1950 el Tercer Mundo suponía el 10% de las importaciones mundiales de trigo, pero esta proporción se elevó al 57% para 1980. Además, a causa del problema de la deuda y los programas de ajuste que la gestión de la misma según las pautas dictadas por el FMI y el Banco Mundial ha exigido, forzándoles, de forma brutal en ocasiones, a orientar toda su economía a la obtención de divisas, estos países se han visto obligados a aumentar sus exportaciones y, por tanto, a aumentar las exportaciones agrarias.

¹⁵ Por ejemplo, en Filipinas, el 55% de la tierra arable se dedica a la producción de productos de exportación como plátanos y piñas para los consumidores japoneses; en Tailandia, entre 1961 y 1989 los bosques para madera se redujeron a la mitad para permitir la 'revolución azul' en la producción de mariscos para exportarlos a Japón, mientras que la conversión de la industria de carne de vacuno en Australia de extensiva a alimentación intensiva, dedicada a los mercados japoneses, ha comprometido muy seriamente la ecología agraria local (McMichael, 1999,16)

rias que constituyen una de las pocas ramas productivas en que pueden competir ¹⁶, reproduciendo en estos países, bajo formas actualizadas el modelo agrario-exportador de principios del siglo XX. La recomposición de las agriculturas se ha acelerado bajo las fuerzas combinadas de los ajustes estructurales, las estrategias de las empresas transnacionales y las patentes genéticas.

Estos países se encuentran así encajados en una 'tijera de importaciones-exportaciones': por un lado, tienen que importar los productos básicos para su alimentación, y, por el otro, tienen que exportar productos de lujo para obtener divisas. 'La reestructuración agraria actual se construye sobre una diferenciación entre una agricultura de productos baratos y otra de productos de alto valor. La primera ha sido históricamente dominada por el Norte, y el comercio en productos de alto valor se produce de forma creciente por productores empresariales (o los agricultores que trabajan para ellos bajo contrato) que producen en el Sur...El crecimiento de 'plataformas' agroexportadoras es una estrategia inestable que indica la existencia de un proceso de fondo más fundamental: la amplia subordinación de las regiones productoras a la producción y consumo global organizadas por las empresas transnacionales de la alimentación' (McMichael, 1998, 104). Todas las economías son integradas en la economía mundial, si bien de forma altamente desigual.

A principios del siglo XXI la división internacional del trabajo agrario ya había cambiado sustancialmente. Aunque en cifras totales las importaciones de los países desarrollados siguen superando a las de los países en desarrollo, son ahora Estados Unidos y la Unión Europea los mayores proveedores en los mercados mundiales de productos de clima templado que sirven de base a la alimentación mundial. Estados Unidos controla actualmente en torno al 85% del mercado mundial de maíz, el 80% del mercado de soja y sorgo, y más del 38% del trigo; junto con Australia controla el 60% de los cereales. Todo ello permite a los comerciantes estadounidenses dictar los precios en los mercados mundiales. Por su parte, la Unión Europea pasó de ser un importador neto a ser un exportador importante de cereales, carnes y productos lácteos desde los años ochenta (véase II.VI.)

¹⁶ Aunque la posibilidad de generar divisas mediante la exportación de productos agrarios se ha visto dificultada por las medidas proteccionistas y de concesión de subsidios agrarios a los productores de los países centrales, que son sus principales compradores.

En todo este proceso las empresas transnacionales agroindustriales y de la alimentación son cruciales, ya que, si bien habitualmente no son grandes productores agrarios, son, sin embargo, los agentes principales que incorporan las distintas regiones en relaciones de producción y consumo globales, tanto en los países del centro como en los de las distintas periferias, debilitando las bases institucionales nacionales de los sectores agrarios.

Durante todo este período puede observarse que la distinción entre agricultura e industria se difumina. En el periodo de crecimiento de los sesenta y los setenta, la agricultura, encajada cada vez mas entre grandes empresas agroalimentarias, va perdiendo gradualmente su carácter de sector independiente y se convierte en un componente de un conjunto complejo de relaciones dentro de un sector agroalimentario integrado. El sector específico va perdiendo validez a medida que las decisiones en cada uno de los elementos del complejo agroalimentario responden a una clasificación sectorial original distinta. Por ejemplo, los inputs agrarios -maquinaria, fertilizantes- vienen cada vez más de la *industria*, para producir productos *agrarios* como la soja, para elaborarlos en la *industria*, para alimento del vacuno, *ganadería*, para convertirse en carne congelada, *industria*, en los restaurantes de comida rápida, *servicios*. Todo ello financiado por créditos bancarios, *servicios*, y apoyado por *el sector publico*. De aquí que se considera que los ámbitos sectoriales deben ser reemplazados por el concepto de *sistema agroalimentario* que, ya se ha dicho, se refiere al conjunto de complejos o cadenas agroalimentarias. (McMichel 1993 y 1994).

II.1.4. Una agroindustria transnacionalizada

En este período, además de profundizar en la internacionalización de los proveedores de inputs industriales para la agricultura, ya iniciada en etapas anteriores, se va a asistir a la transnacionalización de la producción agraria y a su creciente conversión en materias primas para las industrias agroalimentarias (IAA) internacionales productoras de alimentos elaborados. Paradójicamente, bajo la apariencia de la producción y el consumo de masas integrados y equilibrados dentro de cada economía nacional, las empresas alimentarias, en su expansión internacional, se convierten en intermediarias entre los productores y los consumidores a nivel mundial. En este proceso se pueden distinguir dos aspectos, si bien ambos se completan entre sí¹⁷.

¹⁷ Friedmann (1991) identifica dos períodos distintos en este proceso, aunque yo considero que se trata de dos aspectos diferenciables que operan durante todo el período.

El primer aspecto se refiere a la substitución de ciertas importaciones, en el sentido que las empresas agroindustriales, localizadas mayoritariamente en los países centrales, investigan sobre cómo crear nuevos alimentos y, especialmente, cómo obtener de ciertos cultivos agrarios ingredientes genéricos que constituyan productos más duraderos, reforzando el aspecto de substitución entre los distintos alimentos¹⁸. Incluso es posible hacer que muchos productos agrarios no comestibles en su origen se conviertan en materias primas para obtener productos genéricos digeribles que permiten su conversión en alimentos¹⁹. Tratan así de desarrollar nuevos productos y materias primas que les permitan disminuir su dependencia de los productos tropicales importados de la periferia, por ejemplo, substitución del azúcar de caña por el de la remolacha, algodón por fibras sintéticas, azúcar por edulcorantes obtenidos de los cereales²⁰. De esta forma, se convierte a los países periféricos no en productores directos de alimentos, sino, de forma creciente, en cultivadores de materias primas para las industrias alimentarias, que serán quienes manufacturen y comercialicen el producto alimentario final (a la manera de quienes obtienen productos minerales para las industrias de producción de metales). Solo así se puede entender la paradoja de que, a pesar del aumento mundial de la demanda de edulcorantes y aceites, la relación real de intercambio para las exportaciones tropicales cayera desde los 50 y 60, al ser substituidos sus productos por la eficiente producción de aceites y granos en los países capitalistas de climas templados (McMichael, 1994,264).

A medida que las IAA aumentan su capacidad de manejo de productos agrarios y su dominio de todo el proceso alimentario, el margen de las transformaciones inducidas se amplía, suponiendo, cada vez más, cambios radicales y posibilidades de substitución acrecentadas, que aumentan fuertemente la competencia entre los productos. 'A medida que la preparación de las comidas se desplaza de la cocina a la

¹⁸ En el apartado dedicado a la tecnología II.5.3 se explica cómo este proceso se intensifica en la actualidad con la biotecnología.

¹⁹ En España, esta situación está parcialmente atenuada todavía por la legislación protectora comunitaria. No obstante, esta siendo desmantelada gradualmente desde la Reforma de 1992 y 1999 y disminuirá todavía más a partir de las negociaciones de la OMC en 2005. Véase el apartado de Política Agraria II.4.1.1

²⁰ Identificados por sus iniciales en inglés: HFCS, High Fructose Corn Sweetener.

fábrica, los productos se transforman de bienes de consumo final en materias primas industriales' (Friedmann, 1991,74). Todo ello ha dado lugar a un profundo cambio no solo en las pautas de producción sino también en las de consumo. Cambia la forma en que se consumen los alimentos y cómo se hacen éstos disponibles (alimentos congelados, elaborados, suministrados por supermercados, grandes superficies, cadenas de frío, etc.)²¹. La alimentación deja de ser algo producido por los agricultores²² y comprado por los consumidores y pasa a convertirse en el consumo de mercancías, fruto de sucesivas transformaciones, desde productos no comestibles a alimentos altamente elaborados por la industria.

El segundo aspecto está constituido por la integración transnacional de la crianza intensiva de animales para carne (complejo ganadero), por la que las empresas del complejo piensos/ganado fueron creando un sistema integrado que simultáneamente atravesaba las economías avanzadas y gradualmente fue también incorporando los países poscoloniales, estableciendo cadenas de producción a través de distintos países (la soja, el maíz y la mandioca del pienso vienen de diversos países, incluso los animales pueden ser generados en un país y criados en otro u otros, para vender la carne en otros diferentes) y desintegrando los viejos esquemas de producción y comercio. Técnicamente, se da una tendencia persistente en la producción hacia el incremento en la distancia y la duración del proceso productivo: en otras palabras, se debilitan o desaparecen las particularidades de lugar y tiempo para determinar lo que se produce y se consume, y las dietas compuestas de alimentos standard industrializados reflejan la producción en masa de operaciones industriales gigantescas dirigidas a

²¹ Friedmann proporciona el ejemplo de la patata cuyo consumo en fresco en Estados Unidos pasó de 92 libras per cápita al año en 1951-52, a 46 libras en 1981-85, siendo sustituido por la venta de patatas prefritas, 'chips', congeladas, que se ha multiplicado por cincuenta en el mismo periodo.

²² Aunque la mayor parte de la alimentación ha requerido de siempre una elaboración sencilla -molienda en los granos y elaboración del pan, prensado y fermentado en los vinos, prensado y refinado en los aceites y mataderos para la carne- ésta era de carácter sencillo y primitivo y no concedía mucho poder al procesador sobre el productor, sino que éste era un cliente importante de aquél.

los mercados mundiales. 'El sector agroalimentario de la economía mundial consiste en una serie de cadenas entrelazadas en lo que yo denomino *complejos*, que unen empresas que fabrican productos específicos como materias primas a las empresas que las procesan o distribuyen' (Friedmann, 1991,71).

Es decir, la agricultura de cada país se descompone en una serie de actividades en el marco de una economía mundial crecientemente integrada, constituyendo un único sistema alimentario global. En el período de regulación nacional, se fue produciendo gradualmente la integración de la industria y la agricultura internacionalmente a través de un grupo de rentables complejos agroalimentarios, dando lugar a la integración intrasectorial a través de las fronteras nacionales, en un proceso que se fue generalizando a todas las ramas productivas y a muchos países. La agricultura fue descompuesta en ramas crecientemente especializadas vinculadas a cadenas de inputs que cruzaban las fronteras nacionales para crear productos alimentarios comercializados internacionalmente. 'En ambos movimientos la agricultura fue incorporada al proceso de acumulación y los estados y las economías nacionales se fueron subordinando más y más al capital. Concluimos que el poder creciente del capital para organizar y reorganizar la agricultura disminuye las políticas estatales que dirigen la agricultura a los objetivos nacionales, tales como seguridad alimentaria, desarrollo articulado y el mantenimiento de las comunidades rurales'. (Friedmann & McMichael, 1989,99)

II.1.5. Un proceso de acumulación en reestructuración

En el último cuarto del siglo veinte empiezan a manifestarse con fuerza los problemas con que se encuentra este sistema, tanto a nivel general de acumulación como en el agrario. Las dificultades que el sistema regulador anterior tuvo para resolver los problemas que surgieron en los setenta, junto al creciente poder de los agentes privados económicos transnacionales, el impacto de la crisis en las poblaciones y la desaparición de todo sistema alternativo al capitalismo, han dado lugar a un cambio radical en los sistemas reguladores conduciéndolos de forma creciente hacia la preeminencia de la regulación establecida de formas muy elaboradas por los capitales privados.

La dinámica económica, y la regulación intervencionista que la había regido desde el final de la II Guerra Mundial, comenzaron a debilitarse a finales de los años sesenta manifestándose de múltiples formas ya muy conocidas y en las que no vamos a entrar aquí²³, mientras se producía una grave crisis económica en los países industrializados. Entre otras consecuencias de esta crisis, se ha ido intensificando fuertemente la internacionalización de los capitales en todas sus manifestaciones (de comercio, flujos financieros y sistemas productivos), bajo la hegemonía del capital financiero. Siendo las grandes empresas transnacionales (productivas y financieras) los agentes específicos de los capitales privados internacionalizados²⁴.

Estos grandes agentes económicos internacionales privados como agentes decisorios principales, ayudados por las modernas tecnologías, han transformado sus estrategias, reestructurando profundamente los sistemas de producción y reorganizando los mercados, considerando el mundo entero como su ámbito de decisión y tratando de integrar todos los espacios sociales en el ámbito de la mercancía. Dando lugar al proceso que se conoce actualmente como la globalización²⁵.

La actuación económica de los capitales internacionalizados se realiza siguiendo la dirección de perseguir la competitividad global en lugar de la coherencia nacional. Es decir, lo que importa es la situación de las empresas respecto a los mercados mundiales y no al nivel de

²³ Por ejemplo, debilidad del dólar desde los últimos sesenta para llegar a su devaluación en 1971 y al establecimiento de un sistema de cambios flotantes en 1973, la subida de los precios del petróleo y de los productos agrarios en 1973, además del dominio de las políticas económicas neoliberales propugnadas por la Sra. Thatcher y el Sr. Reagan desde los ochenta en el Reino Unido y Estados Unidos respectivamente.

²⁴ Con esta denominación se trata de expresar que en la actualidad la diferencia entre capital/empresas nacionales y capital/empresas internacionales no es analíticamente útil, ya que las empresas actúan articuladamente entre capitales de distintos orígenes. Actualmente las empresas están 'internacionalizadas', es decir, combinan tanto capitales externos como internos de un país, bien directamente o haciendo que las empresas 'nacionales' operen en condiciones marcadas por las primeras, por medio de un conjunto de redes de influencias, subcontratación, contratos de tecnología, etc., y toman el ámbito mundial como su campo de actuación

²⁵ Para un tratamiento más detallado de este punto véase Etxezarreta, (2001).

país y su demanda interna. Sumergidas en los mercados mundiales, las empresas se libran a una competencia feroz en todo el mundo, incluso dentro de los propios estados donde se albergan (en principio, los países como tales unidades no pueden competir aunque pueden ayudar que las empresas situadas en ellos sean más competitivas). Se pasa -o se intenta pasar- de países con una coherencia económica nacional a una economía competitiva a nivel global. Este debilitamiento de los intereses a nivel de estado frente a los internacionales constituye una característica principal de la redefinición actual del orden económico mundial.

A nivel de país, se considera que las exportaciones tienen que ser el motor del desarrollo, siendo los mercados mundiales los determinantes del crecimiento de las economías de los estados, reforzando la extroversión de las economías y convirtiéndolas en una especie de espacios de comercio 'import-export'. Esto hace que los gobiernos estimen que son las grandes empresas transnacionales las que entienden de los mercados mundiales y tienen el conocimiento gerencial para gestionarlos y, por tanto, tratan de que se establezcan en sus respectivos territorios. De esta forma surge la competencia entre los estados para atraer a tales empresas. Todo ello genera el fenómeno que se ha dado en llamar 'gobierno por las empresas' ('enterprise governance') que supone que los gobiernos ceden a las grandes empresas el manejo de la orientación económica de sus territorios, subordinando su política económica a los intereses de los grandes capitales privados.

Para defenderse y contraatacar en esta lucha competitiva mundial, a la estrategia de la globalización se le añade la de la regionalización. Es decir, los países ricos constituyen bloques regionales con otros países, a distintos niveles de integración económica, que proporcionan ventajas significativas a los países que forman parte del bloque, en una dinámica selectiva que aparentemente constituye una contradicción entre estos movimientos y los de liberalización de las transacciones económicas a nivel mundial que estos mismos países postulan. Contradicción que desaparece cuando se percibe que los objetivos de estas uniones regionales consisten principalmente en reforzarse en una estrategia 'hacia adentro' para poder ser más competitivos hacia fuera. Son bloques 'extravertidos' y esencialmente competitivos con los demás países y bloques regionales. La importancia de estos bloques regionales es a destacar, particularmente si se tiene en cuenta que la configuración actual de la Unión Europea se sitúa en este contexto, que Estados Unidos formó en los primeros noventa el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, mientras que Japón monitorea una

integración económica importante en el sureste asiático aunque sin una estructura jurídica formal.

La globalización y la regionalización competitiva implican una política económica que favorezca la operación sin trabas de los capitales mundiales: la liberalización y desregulación de la economía. Por ello, los grandes poderes económicos privados han ejercido presiones en los estados para forzarles a disminuir y/o reestructurar su capacidad reguladora mediante un replanteamiento básico de sus estrategias de actuación. Dichas presiones, junto con cambios muy sustanciales en las correlaciones de fuerzas sociales y políticas, incidieron fuertemente en la política pública generando la gradual reestructuración de las instituciones nacionales de coordinación y proporcionando una libertad creciente al capital privado para actuar según sus normas y estrategias²⁶: libertad para la expansión de los mercados, que las empresas operen sin restricciones de ninguna clase, que la intervención pública en ningún momento trabe la operación de las mismas, sino que, al contrario, tome las medidas adecuadas para impulsarlas y garantizarlas. Libertad para comerciar y libertad para producir a nivel del mundo, con procesos fundamentales de integración inter e intrasectorial no limitados por las fronteras nacionales (la deslocalización de los procesos productivos). Asimismo se exigirá la apertura de todos los ámbitos de la vida pública a las actividades de las empresas -privatización, mundialización de la licitación pública, debilitamiento del estado del bienestar-. 'Se esta construyendo una nueva era en la cual la gente y la tierra son forzadas a 'ajustarse' al 'mercado' y son los mercados, no la gente, los que exigen la libertad.' (Friedmann, 1993, 95)²⁷. En una pala-

²⁶ No es que desaparezcan las normas y regulaciones, sino que se van eliminando las normas y regulaciones públicas para permitir que sea la normativa que emana de las empresas privadas la que domine la actuación económica. No es una desaparición, sino una sustitución de lo público por lo privado, o mejor, como señala Gill (1999), la 'constitucionalización' de las normas que emanan de los intereses privados, al convertirlas en regulaciones públicas.

²⁷ Algunos autores (McCormack 1996, McMichael 1999) consideran que esta orientación reguladora conlleva a reconstruir el 'estado de los ciudadanos' en líneas neoliberales para convertirlo en el 'estado de los consumidores', donde en un contexto de sobreproducción -la capacidad mundial de producir automóviles, por ejemplo, es de más de 80 millones de vehículos al año, mientras que la demanda no sobrepasa los sesenta millones-, con sociedades de los dos tercios -un tercio del electorado no se ocupa de los asuntos públicos- y sometidos cada vez a la marginalización incorporada al discurso de la privatización del capital y los servicios sociales y la seguridad, los ciudadanos se verán convertidos únicamente en consumidores.

bra, lo que ya es bien conocido como una política económica neoliberal, que se establece tanto a nivel de país y de bloques regionales como orientación de la política económica internacional.

La especulación financiera facilitada por este modelo impide, asimismo, que exista un control monetario de ningún tipo, de forma que el valor de las monedas está también a merced de las decisiones y poder de los agentes privados²⁸. 'Este poder del dinero sin límites privilegia a las instituciones financieras multilaterales y reconstituye el poder del estado en torno a la realización de la ortodoxia monetarista ...' (McMichael, 1999,9) Cada vez se acepta más abiertamente que las grandes operaciones financieras privadas controlen y obliguen a los estados a ajustarse a sus criterios. No sólo la crisis financiera de 1998 lo atestigua, sino que prominentes políticos no dudan en manifestarlo explícitamente: 'en adelante, los mercados disciplinarán a los políticos' (Tienmayer, Ministro de Finanzas alemán en la época).

Esto no quiere decir que los estados son eliminados, sino reestructurados en instituciones que llevan a asegurar que los circuitos globales del dinero y los productos operen de acuerdo con los intereses de los grandes agentes transnacionales en sus ámbitos respectivos. Es más adecuado referirse a la reestructuración del papel de los estados que a su disminución, pues si bien la filosofía pública de los nuevos modelos se refiere a la disminución del papel del estado, en la realidad, lo que se está potenciando es una reestructuración de este papel para que apoyen la acumulación del capital privado de formas muy variadas (desregulación pública, apertura del ámbito público a los negocios privados, nuevas regulaciones por ejemplo en el mercado laboral que favorecen a las empresas privadas, disminución asimétrica de la fiscalidad, etc.) pero que, esencialmente, no disminuyen el papel del estado, sino que lo refuerzan en favor del capital privado. Los estados se convierten en los agentes que aseguran que las condiciones de repro-

²⁸ Al final el valor de las monedas nacionales está en manos de grandes agencias de clasificación de la solidez de las deudas de los estados específicos como Standard and Poor, Moody y otras que representan enormes capitales privados, y de los especuladores financieros que de forma privada regulan la disposición de los fondos de inversión y el valor de las monedas nacionales según la ortodoxia financiera. La debacle financiera de los países del suresteasiático en los últimos años noventa señala claramente los límites de este tipo de 'regulación'.

ducción del capital en sus espacios territoriales se dan de forma adecuada a la acumulación de los capitales a nivel global²⁹.

Al mismo tiempo se va transformando también el papel de algunas instancias internacionales de carácter público. Algunas de ellas formalizadas, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (Banco Mundial), la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), y en otros casos sin institucionalizar, como el G-8. Estas instancias, de forma creciente favorecen la reestructuración del papel de los estados nacionales en favor de los capitales privados y, también, orientan la regulación internacional que ellos realizan a facilitar la operatividad de las estrategias de estos mismos capitales privados, bajo el planteamiento que los mercados desregulados suponen los procesos más eficientes de organización económica y social.

El resultado de toda esta fase de globalización ha sido la reorganización de las relaciones institucionales y de producción e intercambio del capitalismo hacia una gran desregulación pública y hacia la hegemonía de las decisiones de los grandes capitales privados. Reestructuración que es mucho más profunda que los cambios en la importancia relativa de las economías nacionales, y que se refiere más al desarrollo de una nueva y mucho más compleja división internacional del trabajo en la producción y distribución de mercancías y en sus relaciones con el capital financiero y con los mercados de trabajo.

La economía mundial que aglutina a las distintas partes específicas -economías estatales y ramas de producción concretas- se considera actualmente inmersa en un profundo y acelerado proceso de expansión y cambio, en el cual se están reestructurando y rearticulando sus diversas partes componentes. Todo ello constituye parte del proceso de globalización, denominación por la que se caracteriza la presente etapa de la evolución del capitalismo.

Se está produciendo un debate sobre si esta reestructuración y cambio suponen simplemente una recuperación del orden anterior tras la

²⁹ El papel del gobierno de Estados Unidos al apoyar su economía después de los hechos del 11-S de 2001 es el mejor ejemplo de este divorcio entre la teoría de la liberalización y el apoyo real al mundo empresarial.

crisis de los setenta o si, realmente, la misma constituye un proceso que presagia un nuevo orden (sin que ello implique un nuevo sistema económico y social), siendo cada vez más los autores que consideran que el final del siglo XX constituyó un periodo de transición entre el final de una era y el comienzo de otra diferente³⁰. Para nuestro trabajo no es necesario que nos pronunciemos sobre el resultado de dicho debate, pero sí que lo situemos en este período de rápido cambio e intensas turbulencias.

Este periodo de reestructuración constituye, como es obvio, el marco temporal de este trabajo y uno de sus elementos unificadores, ya que, dentro de la variedad de procesos concretos que comprende, todos ellos tienen lugar durante la misma etapa, lo que en cierto modo muestra la universalidad de la reestructuración dentro de la diversidad de formas. La unidad se desprende también de la similitud y las conexiones de los procesos de reestructuración, a pesar de las diferencias de sus formas locales.

II.1.6. Hacia el tercer régimen alimentario

El estudio de la agricultura contemporánea se ha de situar en el marco que acabamos de describir. En dicho marco, es obvio que está teniendo lugar una profunda reestructuración de los sistemas agrarios mundiales, integrados de forma creciente en el proceso general de acumulación a través de la producción de alimentos baratos para que los salarios sean bajos y competitivos y los beneficios mayores, de la producción masiva de materias primas baratas para mejorar los beneficios del sistema alimentario (agroindustria y distribución) y de la producción competitiva a nivel mundial para generar las divisas necesarias para los equilibrios externos de los distintos países. Todo ello apunta al inicio de un *tercer régimen alimentario*, que parece transcurrir por las líneas siguientes:

- Inestabilidad y competencia. Desde los primeros setenta, también el sistema agroalimentario había experimentando graves alteraciones. Las compras soviéticas de cereales a gran escala llevaron a que en 1973-74 los precios de los productos alimen-

³⁰ Véanse, por ejemplo, los trabajos de Ruggie (1993), Friedmann (1994) y McMichael (1999).

tarios aumentaran fuertemente, lo que estimuló la producción. Para aumentar la producción, los agricultores, especialmente en Estados Unidos, se endeudaron fuertemente, con la tierra como garantía, que se cotizaba a precios muy altos. El aumento de producción pronto se convirtió en excedentes y de nuevo en una guerra comercial, con lo que los precios volvieron a caer. Esta caída de precios junto a los cambios en la política de apoyo a la agricultura establecidos por el gobierno de Reagan, causaron una importante crisis agraria en Estados Unidos que afectó a muchos agricultores incapaces de pagar sus deudas e incluso a bancos con una importante parte de sus carteras en créditos a la agricultura, que hubieron de ser rescatados por el sector público. La crisis no se hizo sentir con tanta intensidad en la Unión Europea y otros países productores, por lo que la producción agraria se recuperó con relativa rapidez y, aunque los excedentes agrarios acumulados han disminuido, su posible recurrencia sigue siendo una de las características y uno de los problemas de la agricultura al comienzo del nuevo siglo. La competencia en los mercados mundiales agroalimentarios sigue siendo feroz, y la inestabilidad en los precios una de sus características más destacadas: a principios del siglo XXI para algunos productos se llegó a los precios más bajos desde el final de la II Guerra Mundial, pero de nuevo a partir de 2002/3 los precios han reiniciado un proceso de aumento muy acusado, que no se sabe en qué dirección evolucionará.

- Creciente integración en el proceso de acumulación. Ya se ha visto antes cómo la modernización de la agricultura y su incorporación en los sistemas agroindustriales llevó a integrarla mucho más intensamente en el conjunto de la economía que en otras épocas. Actualmente, la intensificación de la expansión permanente del capitalismo que supone la globalización, conduce a que hasta el más remoto elemento de la producción agraria sea absorbido en el conjunto del proceso general de acumulación. A medida que los mercados globales de capitales participan también en los sistemas alimentarios integrándolos y transformándolos, las relaciones económicas, financieras y tecnológicas comunes afectan de forma creciente al ámbito productivo agrario que se va encontrando inmerso en la dinámica económica global. Lo que supone, como ya se ha señalado, que el análisis de la evolución agraria actual tiene que situarse en el ámbito más amplio de la acumulación general.

- Un sistema agroalimentario global. Todo ello en un contexto en el que las empresas alimentarias, con una serie sucesiva de fusiones y compras, siguen aumentando su poder de organizar la producción y el consumo a nivel mundial (véase II.2). El sistema agroalimentario se organiza a nivel mundial, con provisión de inputs en todo el mundo, para la producción de alimentos a nivel global. Sólo los procesos estrictos de producción están localizados en algún lugar, pero éste puede ser sustancialmente alterado. Esta reestructuración global no sólo altera los equilibrios sectoriales entre países, sino que desagrega sectores importantes, como el de la agricultura, en divisiones menores que luego reincorpora en una red compleja de inputs y outputs sucesivos para sistemas alimentarios crecientemente complejos y diferenciados.

Hay que señalar, también, cómo este creciente control de la producción por las empresas agroalimentarias, así como la tecnología agraria y las medidas de política agraria, han dado lugar a una gran concentración de los productores agrarios. En la Unión Europea, ya en 1992 la Comisión señalaba que menos del 20% de los productores obtenían más del 80% de la producción agraria. Y la tendencia a la concentración ha ido acentuándose. (véase II.3.1.).

Las unidades productivas se han transformado de tal manera que el gobierno de Estados Unidos ha contemplado incluso, aunque todavía no lo ha llevado a cabo, el eliminar 'la agricultura' como categoría ocupacional en los Censos de Población, mientras que en la Unión Europea, en varios países (Inglaterra, Holanda, Alemania) han cambiado la denominación de sus antiguos Ministerios de Agricultura, bien eliminando este nombre y sustituyéndolo por el de Medio Ambiente y Desarrollo Rural u otros similares, o bien ampliándolo para recoger las nuevas funciones (en Italia decidieron eliminar la referencia a la agricultura, pero tuvieron que reintegrarla debido a la necesidad de tener un interlocutor con la UE).

- Un sistema de producción masiva. Los productores se ven obligados a la producción intensiva en masa de mercancías baratas para poder mantenerse como empresas. Tanto para facilitar unas abundantes materias primas de bajo coste a la industria alimentaria, para que ésta pueda mejorar sus beneficios, como para permitir que los trabajadores puedan acceder a un consumo alimen-

tario de bajo coste que facilite la contención de salarios y mejore la competitividad de la industria y los servicios transables. En una etapa como la actual en que la competitividad productiva de todos los ámbitos se contrasta a nivel global, la disponibilidad de las materias primas alimentarias a bajo precio acentúa su importancia crucial. Para ello no se dudará en recurrir a las importaciones de alimentos de cualquier lugar del mundo si éstos son más baratos, lo que aumenta el carácter global y la competencia de la actividad agraria actual. Mucho más teniendo en cuenta que la población activa agraria constituye una parte extremadamente reducida de la población productiva de los más importantes países industriales que puede ser sacrificada, o sostenida por medio de subsidios, sin demasiados problemas.

Ello no supone que no existan algunos segmentos de mercado para la producción de mercancías de alto nivel de calidad, precios altos y cantidades limitadas, como se señala más adelante, pero en el conjunto de la producción agraria éstos no dejan de ser cuantitativamente limitados y, aunque aumenten en algunos aspectos específicos (agricultura orgánica, por ejemplo) resulta muy difícil prever que en el corto plazo se conviertan en mayoritarios, o siquiera que alcancen la importancia suficiente como para ser significativos respecto a la dinámica del conjunto de la agricultura actual. Es de temer que para la gran mayoría de la agricultura actual, la producción masiva de productos baratos sea la línea más probable en la que tengan que continuar orientando su actividad.

- El problema de la seguridad alimentaria. Y ello a pesar de que en los últimos años están apareciendo, especialmente en la Unión Europea, graves problemas de sanidad alimentaria como el denominado de 'las vacas locas', el envenenamiento con las dioxinas encontradas en los pollos, la recurrencia de la fiebre aftosa en el porcino y otros elementos, menos espectaculares pero no menos serios, basados en la contaminación causada por los productos químicos utilizados en los vegetales, o por los purines animales en las tierras y las aguas ³¹. En 2001 los proble-

³¹ Cómo resolver el problema de los desechos animales se ha convertido en uno de los más apremiantes de la ganadería intensiva de la UE. Un dato permite ilustrar la gravedad de este último problema: incluso en una zona geográficamente reducida, como Cataluña, el problema de los desechos animales es de tal entidad que ya en 2002 se cerraron 1.240 granjas de cerdos por no haber presentado un plan de gestión de deyecciones animales (El País 2/10/2002).

mas de seguridad alimentaria ocuparon uno de los primeros lugares entre las inquietudes de la población y obligaron a las autoridades relacionadas con el sistema alimentario europeo y los estados nacionales a plantearse los resultados del sistema de agricultura intensiva dominante. Es sorprendente que en 2005, la gravedad y urgencia del problema de la sanidad en la alimentación ha descendido sustancialmente entre las preocupaciones de los consumidores³², atestiguando de la pobre memoria de los mismos y la capacidad del sistema agroalimentario y publicitario para diluirlos. Pero la preocupación subyacente permanece y puede volver a estallar si se producen nuevos episodios. No obstante, las medidas que se postulan frente a esta grave crisis, aunque hacen referencia a la necesidad de una ganadería menos intensiva y que evite los problemas sanitarios, no parece que pongen radicalmente en cuestión los elementos esenciales del sistema alimentario basados en la producción masiva e intensiva de alimentos baratos.

- La internacionalización y estratificación del consumo. La competencia global y la internacionalización no se producen sólo frente a los productores, sino también frente al consumo que está fuertemente determinado por las líneas que marcan las empresas que elaboran los productos y los distribuyen. A pesar de las diferencias culturales, se perciben claras tendencias de homogenización internacional del consumo de bienes alimentarios para grupos sociales similares. Los bienes alimentarios de consumo se dirigen cada vez más a satisfacer las distintas capacidades de adquisición de los grupos sociales de forma que el consumo ya no se diferencia por países, regiones o gustos, sino por la clase social a la que los consumidores pertenecen. Se produce la standardización de los productos alimentarios de bajo precio -hamburguesas, pescados congelados, pollo, pizzas, aceites baratos- y su diferenciación con los bienes de consumo dirigidos a las mesas de los ricos de todo el mundo. Para las ETN ambos aspectos son incluso complementarios, ya que una ternera producirá el solomillo para los ricos y la carne picada para las hamburguesas o salchichas de las mesas de los pobres. Es una organización genuinamente global en la consideración y ejecución de las estrategias empresariales tanto para la producción como el con-

³² La preocupación por la gripe aviar, aunque ha disminuido el consumo de pollo, no está tan directamente relacionada con la alimentación.

sumo. Lo que no quiere decir que es igualitaria. No olvidemos que alrededor del 80% de los ingresos mundiales son producidos y consumidos por el 15% de la población mundial, mientras que el resto del mundo permanece en la pobreza.

- Liberalización y desregulación. La internacionalización de la producción y el consumo realizada por las empresas transnacionales implica que éstas lleven a cabo un intenso esfuerzo de liberalización del sistema agroalimentario, ya que las regulaciones estatales pueden dificultar y hacer más costosa su operación. A dos niveles, por el primero, en el interior, tratan de eliminar los apoyos y las estructuras reguladoras estatales al sector agrario (lo que supone una desnacionalización de la agricultura), y, por el otro, hacia el exterior, pretenden suprimir las regulaciones a nivel estatal que dificultan las operaciones internacionales a nivel de comercio y flujos de capitales. 'Las luchas actuales sobre la liberalización del comercio agrario se pueden considerar como una elaboración de la tensión entre las políticas nacionales e internacionales, o, en otras palabras, entre el esfuerzo por mantener las formas agrarias existentes y las estructuras correspondientes de regulación nacional y los esfuerzos de promover la acumulación global y la globalización del sistema agroalimentario' (Ufkes, 1993, 219). Se conoce bastante bien lo que ha ido sucediendo en las primeras, pero muy poco y casi no existen teorías para analizar la segunda. No obstante, sólo la yuxtaposición de ambas, en un análisis de la agricultura que recoja la dinámica tanto del ámbito nacional como el supranacional o global, permitirá entender la reestructuración global de la agricultura como un proceso a la vez fluido y al mismo tiempo sometido a importantes contradicciones.

En este *tercer régimen agroalimentario* está evolucionando la agricultura española. Si bien la internacionalización del consumo de productos alimentarios, aunque significativa y aproximándose gradualmente a las tendencias que aquí se señalan, no parece tan acentuada en nuestra sociedad como en otras más avanzadas, sí puede observarse la internacionalización de la producción -la mayor parte de las empresas agroalimentarias que operan en nuestro país son transnacionales-. Internacionalización bajo la égida de la competitividad a nivel mundial, con las empresas transnacionales como principales agentes decisorios y con un sistema de regulación estatal regido por el 'gobierno de las empresas' y la desregulación social en un sistema mundial globalizado y regionalizado.

II.2. Las empresas transnacionales y la globalización de la agricultura³³.

El objetivo es el control. Para entender los fines adecuadamente uno debe entender primero el objetivo. Un agricultor que no pide créditos y planta sus propias semillas es difícil de controlar porque puede alimentarse a sí mismo y a sus vecinos. No depende ni del banquero o del político de una ciudad lejana. Mientras que los agricultores en la América (EE.UU.) actual son poco más que inquilinos de los intereses de las grandes empresas y los bancos, el mundo rural del Tercer Mundo ha permanecido relativamente alejado de su influencia -hasta ahora.³⁴

Del Apartado II.1 se desprende el papel clave que juegan las empresas agroalimentarias en la conformación del sistema alimentario actual. Empresas que son de carácter transnacional, es decir, empresas internacionales que operan a nivel global. Su actuación se intensifica en el tercer régimen alimentario, donde son las ETN quienes establecen las relaciones entre productores y consumidores en el ámbito mundial, transformando en el proceso tanto el sistema de producción como el de consumo hasta convertirlo en un único sistema global.

Aunque en una primera consideración no parezca que la forma de control directo de la agricultura por las IAA a través de los inputs y la tecnología y la compra de productos haya cambiado en las dos últimas

³³ No se pretende aquí el realizar un estudio sobre las empresas agroalimentarias (IAA) en sí mismas, sino únicamente desvelar su incidencia en la organización y dinámica de la producción agraria. Por tanto, la información descriptiva que se proporciona no pretende ser ni completa ni totalmente actualizada, sino sólo utilizar unas ilustraciones o ejemplos de la dinámica general que se describe. Por otra parte, debido a la aceleración de los cambios en esta dinámica, es posible que alguno de los datos concretos mencionados vayan quedado obsoletos desde el momento en que se escriben estas líneas hasta su publicación.

³⁴ Tomado de Paul y Steinbrecher 2003.p.184 'New Technology 'Terminates' Food Independence. World Internet News Distribution source (WINDS) April 1998.

décadas, la profundización de la operación a nivel mundial que supone la globalización ha conducido a que se haya alterado muy sustancialmente la articulación entre las diversas producciones primarias y la producción de los bienes alimentarios finales para el mercado, llevando a internacionalizar la producción sectorial, a industrializar la producción agraria, a diluir los límites de los sistemas de producción y al aumento de la importancia de la distribución. Quizá valga la pena mencionar desde ahora que las industrias alimentarias parece que han optado más por una estrategia de aproximación al ámbito de la distribución que al de la producción agraria: 'De las empresas extranjeras afiliadas propiedad de las 100 mayores empresas agroalimentarias, en el periodo 1978-90 la participación de las relacionadas con la agricultura bajó del 10% al 7% del número total de afiliadas, mientras que aumentaban del 18% al 20% las vinculadas a la distribución'. (Rama, 1998,35)

Por medio de la incidencia de las grandes empresas transnacionales en la producción y distribución de los mercancías, los productos alimentarios se obtienen por la combinación de procesos diferenciados que tienen lugar en una multiplicidad de países y se consumen en otros que pueden estar muy alejados de éstos. Por ejemplo: los pollos o los cerdos que se venden a la industria cárnica en Cataluña, y cuyos productos elaborados se venderán en la UE, son criados en Lérida, con embriones originarios de Holanda o Estados Unidos o animales recién nacidos comprados en el Reino Unido, con piensos que contienen la soja de Argentina o Estados Unidos, la mandioca de Tailandia, las hormonas de Alemania... y de cuyos residuos (estiércoles) es posible que se disponga en la India. Como los automóviles o los aviones -en los cuales muchos componentes que se producen en distintas factorías y en economías diferentes se unen por medio de empresas transnacionales a través de subsidiarias directas o subcontratantes- el sector ganadero se conecta, a través de la industria transnacional de piensos, a los ganaderos especializados en todo el mundo, para producir carnes que serán consumidas principalmente en los países ricos donde está concentrada la capacidad de compra de los consumidores.

Es necesario precisar que el que la planificación de la producción y el consumo y el aprovisionamiento de algunos inputs y ciertas operaciones se ejecuten a nivel global no debe interpretarse que disminuye la concentración de las empresas que constituyen los agentes activos del proceso, ni a nivel de actuación en países concretos: 'Entre América del Norte, la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico concentran el 70% de las industrias mundiales de alimentos y alrededor del 90% del flujo de inversiones directas que realizan las firmas multina-

cionales del sector. En este contexto surgen nuevos oligopolios transnacionales (Arla Foods (Dinamarca/Suecia), Fonterra Cooperative group (Nueva Zelanda), Lactakis (Francia) frente a los tradicionales grupos del agrocomercio (Cargill, Nidera) y de las industrias multiproducto (Nestle, Unilever, General Food) se suman ahora otros conglomerados empresariales posicionados en la distribución minorista (Carrefour, Wal-Mart, Sainsbury) y el consumo colectivo (Mac Donald's, Pepsico, Pillsbury)'. (Gorenstein, 1998, 458).

No obstante, la gran dimensión y poder económico de las empresas alimentarias, junto con su capacidad de sustitución de productos a la que ya nos hemos referido (véase II.1.3.), así como el de incidir en y homogeneizar la demanda de los consumidores, les permite elaborar productos para mercados muy amplios situados en distintos países. La tendencia dominante actualmente es la de producir bienes duraderos para destinos lejanos y la supresión de particularidades de tiempo y lugar, tanto en la agricultura como en los consumos alimentarios. Mas rápidamente que nunca, las IAA desconectan la producción del consumo y los vuelven a relacionar a través de compras y ventas. Han creado un sistema productivo para la economía mundial que elimina las consideraciones de lugar orientándose al servicio de los mercados de consumo globales. 'Antes, yo necesitaba en Europa 24 fábricas de congelados. Hoy puedo trabajar con 4, abastecer desde la de España a una parte del resto de Europa y viceversa... Antes producíamos exclusivamente para España. Hoy, el 40% de los volúmenes que produce España se exportan. Estas exportaciones abastecen a empresas de Nestle en otros países' (Consejero Delegado de Nestle en El País 26/7/2004). 'Cuando se habla de crear un 'ternero mundial' -¿clónico?- de la misma manera que de producir un 'coche mundial'... aunque ambos son productos 'made in the world' (hechos en el mundo), quienes dirigen el proceso son ETN de propiedad fuertemente concentrada situadas en los países centrales, mientras que quienes los consumen están asimismo concentrados en pocos países ricos y en algunas capas minoritarias de élites con alta capacidad adquisitiva en los países pobres'. (McMichael, 1994, 281).

Como una gran parte de esta actuación ha quedado incorporada en los apartados anteriores, no entraremos aquí en aspectos que puedan suponer una repetición, sino que sólo completaremos algunos elementos que no han sido recogidos hasta ahora.

II.2.1. La dimensión y concentración empresarial

‘La dimensión media de las cien mayores empresas multinacionales de alimentación y bebidas en Europa y Japón era de una producción anual de 6,7 y 5,7 billones de dólares (miles de millones) respectivamente en 1994, mucho menor que la de las multinacionales de Estados Unidos, con 13 billones. La producción de las 100 mayores empresas del mundo en alimentación y bebidas creció en dólares corrientes de 143,5 billones en 1974 a 826,4 en 1994; ... la participación de este grupo (las cien mayores), que estaba en torno a un tercio de la producción mundial, así como la de la mayor parte de la producción internacional de alimentación y bebidas desde el principio de los noventa, es muy probable que aumente en los próximos años... Como media, las ventas globales de las 100 empresas mayores crecieron en dólares corrientes al 21,3% anual en el periodo 1974-81; al 7,5% anual en 1981-88 y al 3,6% en 1988-94’. (Rama, 1998, 32). ‘Las 20 mayores empresas alimentarias controlan un 6,7% del mercado mundial’ (País 25/7/2004). Cifras en sí mismas bastante impresionantes tanto respecto a la dimensión empresarial como a sus tasas de crecimiento.

Cuadro II.2.1.

Ranking de las mayores empresas agroalimentarias entre todas las mayores empresas del mundo

	Número
Wal-Mart (distribución)	8
Phillips-Morris (tabaco)	29
Unilever (mantequillas y grasas)	35
Nestle (multiproducto)	36
Pepsico (bebidas)	95
Carrefour (distribución)	96

Fuente: Fortune. Aunque lo citamos como ejemplo, no estamos muy convencidos del rigor de la clasificación, pues es evidente que las distribuidoras como Wal-Mart no son sólo agroalimentarias. De todos modos, incluso con dudas los rankings que se mencionan nos parecen de interés

Cuadro II. 2. 2.

Las diez mayores empresas de alimentación y bebidas. 2000

Empresa	País	Ventas A y B* (miles millones \$)	A y B/ total ventas (%)
Nestlé	Suiza	48,8	100
Phillips Morris (Kraft + Nabisco)	Estados Unidos	30,9	49
ConAgra (+ Intern Home Food)	Estados Unidos	25,3	100
Unilever (+Bestfoods)	Holanda-Reino Unido	21,1	48
CocaCola Co.	Estados Unidos	20,5	100
Pepsico Inc.	Estados Unidos	20,4	100
IBP Inc.	Estados Unidos	16,6	100
Diageo	Reino Unido	16,6	100
Mars Inc.	Estados Unidos	15,3	n.d.
Groupe Danone	Francia	12,3	100

*A y B = alimentación y bebidas

Fuente: Soler, M (2004).

Además, las grandes empresas productoras de alimentos manufacturados tienen sus sedes en los países centrales. De las 25 mayores empresas procesadoras de alimentos Suiza, Francia e Italia son la sede de una empresa, Japón de dos, 5 están en el Reino Unido, con una más entre el Reino Unido y Holanda, y las 14 restantes en Estados Unidos. En los restantes cuadros de este apartado se puede observar que lo mismo sucede con las grandes comercializadoras y, también, con las grandes proveedoras de inputs para la agricultura. La industria agroalimentaria es una industria fuertemente concentrada económica y territorialmente.

La creciente competencia internacional y la desigual adopción de tecnologías, junto con la inelasticidad de la demanda de productos alimentarios, motivó una caída de la tasa de beneficios de las industrias alimentarias durante los ochenta. Éstas percibieron que los beneficios reales residían en el poder de mercado y que se basaban en la diferenciación del valor añadido de los productos y la distribución al por menor. Para capturar estos ámbitos del mercado iniciaron una estrategia múltiple basada, por una parte, en la consolidación de los negocios principales y, por otra, en la diversificación hacia los alimentos manufacturados. Todo ello ha llevado desde entonces a un proceso de reajuste empresarial, mediante compras y ventas de empresas, que conduce a una reestructuración empresarial y a una concentración acelerada.

‘En justo dos décadas, desde 1970, ha tenido lugar una ola enorme de concentración industrial e inversión empresarial que ha transformado la imagen -y la orientación- de la generación de plantas en Europa y en el resto del mundo industrializado.’ (Vellvé R., 1992,39). El gran poder de las empresas agroalimentarias se acrecienta constantemente debido a un intensísimo proceso de amalgamas, absorciones, fusiones y las consiguientes reestructuraciones, que dan lugar a una fuerte concentración de las grandes empresas agroalimentarias que controlan el sistema alimentario. Proceso que se mantiene continuamente a un ritmo acelerado, a modo de un sistema exponencial.

Por el lado de los inputs, los productores constituyen grandes empresas multinacionales de maquinaria, semillas, químicas, y más recientemente de biotecnología y farmacia, todas ellas de gran entidad.

Cuadro II.2.3.

*Clasificación por sectores basadas en los ingresos en 2000:
agroquímicas, semillas y farmacéuticas.*

Empresa	Ventas en millones de dólares USA y clasificación global (C)					
	Agroquímicas		Semillas		Farmacéuticas	
	C	Ventas	C	Ventas	C	Ventas
Syngenta	1	6.100	3	958		
Astra Zeneca					4	14.834
Novartis					7	12.698
Pharmacia (incl. Monsanto)	2	4.100	2	1.600	8	11.177
Aventis	3	3.400	10	267	5	14.809
BASF	4	3.400	--	--		--
Dupont (Pioneer)	5	2.500	1	1.938	--	1.630
Bayer	6	2.100	--	--	18	5.330
Dow	7	2.100	7	350	--	--

Fuente: Paul y Steinbrecher, 2003, Cuadro 4.2., p. 84

No sólo son empresas de gran dimensión, sino altamente concentradas, lo que implica la existencia de mercados oligopolísticos muy acentuados: ‘En 1996, las diez empresas agroquímicas mayores agrupaban el 82% de las ventas de agroquímicos, las 10 mayores empresas de semillas controlaban más del 40% del mercado global (mundial) de semillas, y las 20 empresas farmacéuticas mayores controlaban aproximadamente el 57% del mercado de productos medicinales’. (Balanya

et al. 2000). En la industria de pesticidas las 5 compañías mayores controlaban el 70% de las ventas (CAES, 2001) y en el año 2000, cinco empresas agroquímicas -DuPont, Syngenta, Aventis (luego BayerCropScience), Monsanto y Dow- controlaban asimismo el 71% de todas las patentes en biotecnología agrícola, las nueve mayores suponen aproximadamente el 85% de las ventas y las dos mayores controlan el 34% del mercado total. Además, 'esperamos que sólo queden cinco o seis empresas agroquímicas para el 2002' (Paul y Steinbrecher, 2003, 38 y 82).

Más ejemplos: cuatro empresas principales (Foro, Case, Massey Ferguson and John Deere) controlan el 77% del mercado de maquinaria agrícola en el Reino Unido. En Europa Occidental el número de empresas independientes de fertilizantes cayó de 56 en 1980 a 29 en 1990. En el Reino Unido sólo dos ETN (Norsk Hydro y Kemura) controlan el 90% del mercado de fertilizantes y las mismas están, además, situadas entre los principales productores europeos. Kemura gastó 257 millones de dólares desde 1986 a 1991 en compras de empresas, triplicando su capacidad de producción, y Norsk Hydro es el mayor productor europeo.

Esta gran concentración que, por un lado, les proporciona un inmenso poder, por otro, les vincula estrechamente a la coyuntura agraria y les hace bastante vulnerables a los problemas de la misma. Por ejemplo, en el Reino Unido, la introducción de las cuotas lecheras supuso a las empresas de piensos compuestos una caída en sus ventas de 4 millones de tm. en 1983 a 2,5 millones en 1987. Y una incidencia parecida en los tractores, fertilizantes y todo tipo de inputs agrarios³⁵. Muy probablemente la caída en el consumo de carne debida a la aparición de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) y su extensión a diversos países de la UE especialmente en los años 2000 y 2001, había tenido efectos muy similares, aunque no sabemos que todavía hayan sido evaluados con precisión.

Respecto a los productos de alimentación animal, a fines de mayo del 2001 Cargill, una poderosa empresa internacional incluida entre las

³⁵ Es interesante constatar que, según la prensa, hace algunos años fueron los productores de fertilizantes quienes dieron la alarma acerca de la caída de la producción agraria en España. En la crisis del consumo de carne debido a 'las vacas locas' los productores de harinas para alimentación animal y los comercializadores de carne están tan activos en sus reivindicaciones como los propios ganaderos.

cuatro principales comercializadoras de cereales del mundo (véase más abajo), mediante la compra de la multinacional Agribands (antigua Purina) se convirtió en el primer grupo mundial de alimentación animal. En otro ámbito que con frecuencia pasa desapercibido pero con mercados crecientes, el de la alimentación de los animales domésticos de compañía, Nestle en enero de 2001 compró la Ralston Purina, convirtiéndose así en la líder del sector a nivel mundial.

Un caso muy elocuente que ilustra la dinámica de estas empresas está constituido por las empresas de semillas. En éstas, a su evolución económica habitual, ya muy potente, hay que añadir el impacto que ha supuesto la absorción y el desarrollo de la biotecnología por el mundo de los negocios, que ha acelerado enormemente el proceso de concentración. Las empresas de semillas como Pioneer, Hi-Breed, deKalb, Mycogen y otras a nivel mundial han sido absorbidas por un pequeño grupo de empresas químicas como Monsanto, DuPont y Novartis, Dow Chemical y Astra Zeneca³⁶, las cuales han formado un cartel global para monopolizar y restringir el comercio de semillas transgénicas de maíz y soja, para evitar que entren otros competidores (cinco empresas transnacionales agroalimentarias y farmacéuticas controlan más del 95% de las patentes biológicas)³⁷.

Desde 1996 Monsanto ha gastado 8 billones de dólares en adquisiciones empresariales³⁸. Con la compra en 1998 de las compañías de

³⁶ Se anunció también la fusión entre Novartis y Astra/Zeneca, dos gigantes, para dedicarse 'a las ciencias de la vida', pero no hemos podido comprobar si dicha fusión se ha llevado a cabo.

³⁷ R. Fraley, el copresidente de la división agrícola de Monsanto señalaba: 'Lo que Vds. están viendo no es una consolidación de las empresas de semillas, es realmente una consolidación de toda la cadena alimentaria' (Norberg-Hodge et al., 2002, 91)

³⁸ Monsanto constituye uno de los ejemplos más característicos y extremos de concentración empresarial: fundada en 1901 en S. Louis, Missouri, para fabricar sacarina, es una de las únicas cuatro compañías (Dow Chemical, Dupont, Monsanto, Union Carbide) listadas entre las 10 compañías químicas mayores de Estados Unidos desde 1940 (con la excepción de Unión Carbide que desapareció, las otras tres se dedican entre otros a negocios agroalimentarios). Entre las empresas de simientes y biotecnología compradas desde 1996 se incluyen: Agracetus, Asgrow Seeds, Calgene, Cargill International seed operations, Delta & Pine Land, Dekalb Plant Genetics, Holden's Foundation Seeds, Malyco (Hybrid Seed Compañy), India, Plant Breeding International, Skokie /Searle & Co.(Nutrasweet), etc.,

semillas Delta & Pines Land y DeKalb pasó a controlar conjuntamente el 85% de las semillas de algodón. También ha comprado la patente del gen que permite a las empresas vender semillas que los agricultores no pueden reproducir³⁹, y posteriormente ha desarrollado una 'joint-venture' con Cargill y una fusión con Americana Home Products. Todo ello le ha convertido en la empresa de semillas más importante del mundo⁴⁰. Aunque en 1999 se vio obligada a anunciar que vendería la empresa de semillas de algodón para satisfacer a las autoridades antitrust de Estados Unidos, en febrero del 2000 junto con Dupont eran propietarias del 73% de los productores de simiente de algodón en Estados Unidos. En marzo de 2000 se anunció la fusión entre Monsanto y la empresa sueca 'Pharmacio & Upjohn' que crearía la empresa Pharmacia Corporation, aunque su rama agrícola continuaría llamándose Monsanto, mientras que en 2002 estableció acuerdos con Dupont para participar en algunas tecnologías de esta última,... su actividad de compras, ventas, fusiones y acuerdos de participación continúa imparable.

Por el lado de las empresas de productos alimentarios, la magnitud y concentración empresarial es todavía más acentuada. Basta citar nombres de grupos empresariales como Nestle, Phillips-Morris-Nabisco-Kraft Foods, primera y tercera empresas agroalimentarias mundiales respectivamente, General Mills, que con la compra de Pillsbury en 2000 ha dado lugar al quinto mayor fabricante del sector alimentario mundial y tiene, además, una *joint venture* con Nestle, etc. Asimismo, para reforzar su posición en los mercados europeos, entre 1983 y 1988 Unilever, que fue una de las empresas pioneras en obtener sus materias primas del mundo entero, incluyendo semillas oleaginosas de Asia y África para mezclarlas con granos y semillas oleaginosas europeas, en la década de los noventa vendió noventa empresas (que le reportaron unos 2,3 billones de libras esterlinas) y compró cien empresas (que le costaron 4,7 billones de libras esterlinas); en junio de

³⁹ Monsanto, que fabrica el conocido herbicida 'Round up' y que ha desarrollado el denominado 'Terminator' (que ha sido prohibido) pretende patentarlos en 87 países. En algunos productos (soja) hace firmar a los agricultores un contrato comprometiéndose a no utilizar las simientes del año anterior y ha utilizado detectores para comprobar si el compromiso se cumplía.

⁴⁰ Con prácticas bastante dudosas, a juzgar por el episodio de control de la revista de ecología que publicaba sus actividades y que, después de un largo proceso para lograr su publicación, fue retirada del mercado por Monsanto.

2000 compró Best Foods por el equivalente de 4,2 billones de pesetas, en lo que fue la mayor operación agroalimentaria de la década de los noventa); mientras Koulberg Kravis Roberts (KKR), que ya había comprado Beatrice Foods en 1987 en lo que constituyó la mayor transacción de la historia agroalimentaria, aunque fue pronto superada por la fusión de Kraft y General Foods en 1989 (Friedmann,1994), se sobrepasó a sí misma comprando otro gigante, RJR Nabisco, complejo que fue a su vez absorbido por Phillips-Morris... y así en un elevado número de transacciones. No es necesario abundar en la alta concentración empresarial existente en el sector de bebidas, muy fuerte en todas las variedades, pero especialmente acentuado en el subsector de refrescos: Coca-cola, Pepsicola, Sweeppes...

En el Cuadro II.2.4. se recogen algunos datos más para las empresas de elaboración de artículos alimentarios en Estados Unidos, donde se puede observar el altísimo nivel de concentración empresarial en este sector ya a fines de los noventa.

Cuadro II.2.4.

Las mayores empresas de elaboración alimentaria de Estados Unidos. Porcentaje del producto que elaboran las cuatro primeras. Octubre 1997

Productos	Came pollo	Vacuno	Porcino	Ovino	Pavo	Harinas	Maíz seco	Maíz húmedo	Moltruración soja
<i>Porcentaje 4 mayores</i>	55	87	60	73	35	62	57	74	76
Tyson-foods	x								
Gold Kist	x								
Perdue Farms	x								
ConAgra	x	x	x	x	x	x	x		
IBP		x	x						
Cargill		x	x		x				
Farm Land Ind.		x							
Smithfield			x						
Superior Pck.				x					
High County				x					
Denver Lamb				x					
Wampler Turkeys					x				
Hemel					x				
Rocco Turkeys					x				
Archer Daniels						x	x	x	x
Cereal foods						x			
Bunge							x		x
Ag. Processors									x
Illinois Cereal							x		
Tate & Lyle								x	
CPC									

Fuente : Elaboración propia con datos de Heffernan W.D., Agriculture & Monopoly Capital. En Monthly Review, Vol. 50, N° 3, JI.Ag. 1998

Que no ha disminuido, sino al contrario, a juzgar por los datos disponibles acerca de las empresas productoras de alimentos cárnicos puede comprobarse en el Cuadro II.5.5. del Apartado II.5.1. Empresas que operan a nivel mundial, con lo que el impacto de las grandes empresas globales queda patente. Si, además se observa que algunas de estas empresas oligopolísticas se dedican a varios productos distintos, se puede deducir el inmenso poder que ejercen en los mercados de productos agrarios.

Para los principales países de Europa la información de que disponemos es algo más antigua (para la carne de porcino se proporciona alguna información actual en el apartado II.5.1.). No obstante, el Cuadro II.2.5 proporciona alguna información:

Cuadro II.2.5.

Porcentaje de ventas que corresponde a los tres mayores proveedores. 1991

Producto	Reino Unido	Francia	Alemania	Italia	España
Alims.infantiles	62	99	85	85	80
Galletas	70	50	50	67	54
Chocolates	79	51	51	50	49
Café	78	64	63	67	88
Congelados	35	33	53	79	49
Leche	64	40	18	21	nd
Yogurt	62	65	39	67	84

Fuente: Selección propia de Tansey G. y Worsley T., *The food system. Earthscan*. Cuadro 6.1. p. 112

Permite también apreciar el alto grado de concentración, que, en todo caso, sólo se ha intensificado desde dicha fecha. Por ejemplo: tomando la producción de azúcar, ya en 1988, solo 12 grandes grupos azucareros controlaban más del 75% de las cuotas de producción y refinado; ‘desde entonces, la industria ha estado sometida a un intenso proceso de reestructuración, siendo en la actualidad menos de ese número las empresas que controlan la industria’ (Delgado y Marquez, 1999, 56). Más actual, el Consejero Delegado de Nestle, una de las mayores empresas alimentarias del mundo no tiene inconveniente en señalar: ‘En tres años, hemos invertido 20.000 millones de dólares en compras. Las más importantes, Ralston Purina (comida para animales de compañía), Dreyer’s (helados), Chef America (congelados), Shoeller o Mövenpick (helados)’. (El País 26/7/2004)

Este intenso proceso de concentración no tuvo demasiado éxito. Bastantes de las compras y fusiones que las empresas agroalimentarias realizaron se mostraron poco rentables y han dado lugar a nuevos procesos de reajuste, en general dirigidos a mantener las líneas básicas de especialización empresarial, abandonando las nuevas líneas que habían introducido con las amalgamas empresariales. El coste y riesgo de estas enormes operaciones, con frecuencia hostiles, parece que está llevando a las empresas a modificar sus estrategias. En los últimos años los gigantes agroalimentarios se orientan más hacia las alianzas comerciales o industriales, tales como las concluidas entre Sodial (Francia) y Philips-Morris Kraft (EE.UU.) para distribuirse el mercado del yogurt en Italia, o entre Danone (Francia) y Unilever (Holanda) para fabricar yogures helados para Europa.

Las empresas transnacionales de comercio de frutas y verduras son también destacados ejemplos de esta hipermovilidad empresarial, pero no disponemos del espacio suficiente para recoger su amplia, y frecuentemente contradictoria, dinámica ⁴¹, por lo que proporcionaremos un solo ejemplo: en Chile, actualmente el mayor suministrador de frutas y verduras de fuera de temporada a Estados Unidos y la Unión Europea, mas del 50% de las exportaciones están controladas por cinco empresas transnacionales

Todavía mayores son algunas empresas polivalentes, situadas en Estados Unidos. Imposibles de clasificar entre las de inputs o outputs porque participan en ambos lados de la cadena, y en algunos casos son, además, las mayores comercializadoras de productos agrarios. Destacan entre ellas Cargill, que es la empresa número 11 del mundo que emplea más de 70.000 personas en 800 localizaciones distintas en 60 países y en cincuenta negocios diferentes -desde el comercio de granos al empaquetamiento de carne, fertilizantes, cacahuetes, sal, café, transporte, acero, caucho y frutas y vegetales-. ConAgra, por su parte, reúne el 25% de las ventas de alimentos, piensos y fertilizantes; 53% de las ventas de todos los alimentos refrigerados y 22% de todos los comestibles (datos McMichael 1998, 105). El año 2000 por cada dólar gastado en alimentación en Estados Unidos, seis centavos iban a esta compañía; pero la marca es superada por Philip Morris que recibe diez centavos por cada dólar gastado en alimentación, que es ¡más de lo que

⁴¹ Para un interesante análisis de esta dinámica véase Friedland, 1994

reciben todos los agricultores estadounidenses juntos! (Norberg-Hodge et al, 2002, 93). En el Cuadro II.2.4. se recogen las cuatro mayores empresas en Estados Unidos para algunos productos agrarios específicos donde se puede observar el altísimo nivel de concentración empresarial en este sector. Quizás el caso más destacado en este aspecto es que la empresa Mitsubishi, que se cuenta entre los principales fabricantes de automóviles del mundo, es también ahora una de las mayores manufactureras de productos de vacuno del mundo. Son también conocidas las inmensas haciendas que Volkswagen ha comprado en Brasil para dedicarse a la explotación de ganado.

Como un ejemplo destacado, y bastante impresionante de concentración empresarial y la variedad de operaciones que abarca, presentamos en el Recuadro 2 una descripción parcial de las operaciones que realiza la empresa Cargill

Recuadro 2

Una empresa agroalimentaria global: Cargill

Una lista parcial de las operaciones de esta compañía incluye:

- plantas de elaboración de productos de las naranjas en Brasil, Pakistán y Estados Unidos,
- empresas en Chile para hacer zumos de frutas para los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón.
- empresas para producir aceite de coco en Filipinas,
- tostadores de almendras en Turquía,
- molinos para cereales en Norte América, Europa y Latinoamérica,
- fábricas de harinas en Estados Unidos, India, Argentina, Bélgica, Canadá, China, Francia, Alemania, Holanda y España,
- plantas de producción de aceites de soja, girasol, cacahuets, maíz, algodón y otros productos oleaginosos en Estados Unidos, Latinoamérica, Europa y Asia,
- plantas de preparación del algodón en Tanzania, Zimbabwe y Malawi,
- plantas de elaboración del cacao en Holanda, Brasil y Costa de Marfil,
- instalaciones de recepción de ganado y plantas de elaboración de productos de vacuno y porcino en Estados Unidos,

- plantas de preparación de carne para productos cárnicos frescos y congelados para tiendas y supermercados en Estados Unidos, Canadá, Australia y Honduras,
- producción y empresas elaboradoras de pollos y productos avícolas en Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Honduras y Tailandia,
- plantas productoras de sal en Estados Unidos, Australia y el Caribe,
- minas de fosfatos e industrias de fertilizantes para su distribución en norte y sur de América y la costa del Pacífico.

Además de sus empresas de elaboración de productos agrarios, Cargill es una de las principales empresas comercializadoras de productos agrarios manteniendo oficinas comerciales en Estados Unidos, América Latina, Europa, Africa, y Asia. Los productos comercializados por Cargill incluyen:

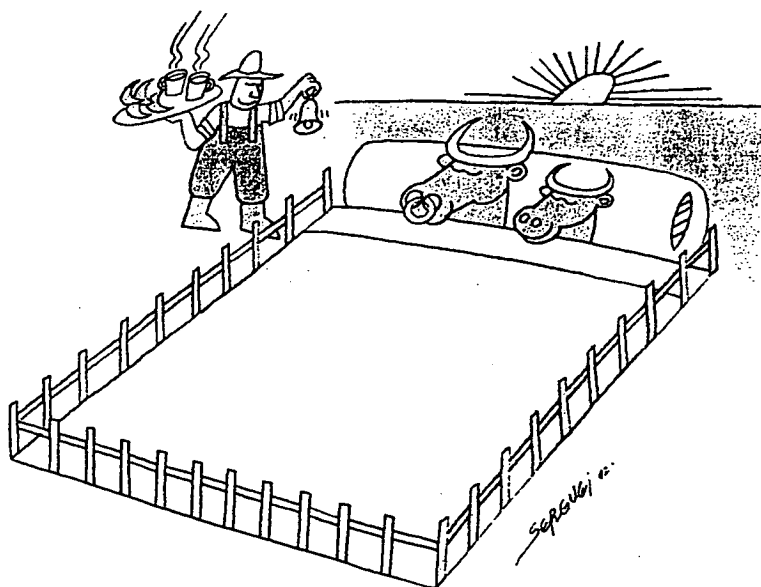
- cereales, de los que constituye una de las dos comercializadoras mundiales dominantes,
- grasas animales comestibles y no comestibles compradas a los preparadores de carnes en Estados Unidos para su venta en Argelia, Brasil, Colombia, Egipto, Corea, México, Holanda, España y Venezuela,
- azúcar moreno y blanco comercializado desde las oficinas de Minneapolis, París, Génova, Hong Kong, México D.F. Sao Paulo y Moscú,
- café verde vendido a los tostaderos de Estados Unidos, Europa y Asia,
- caucho, arroz, aceite de palma y coco, y productos del cacao.

Cargill opera también directamente en trabajo de consultoría agraria para bancos multilaterales de desarrollo, agencias de ayuda y gobiernos. Sus consultores agrarios han trabajado en 116 países.⁴²

Fuente: Norberg-Hodge H. et al., 2002, pp.90-91

⁴² No es extraño que algún autor haya establecido el siguiente escenario imaginario: 'Consideremos un agricultor hipotético que produce trigo, vacas y pollos. El agricultor compra un nuevo tractor a una empresa propiedad de Cargill y cierto equipamiento de regadío de una subsidiaria de Cargill. Necesita también semillas, fertilizantes químicos y alimentos para su ganado, todo ello comprado de subsidiarias de Cargill. Su cosecha se entrega a los molinos de Cargill, y como no está de acuerdo con el precio que le ofrecen se decide a almacenarlo en un silo de granos, también propiedad de Cargill. Después venderá su trigo a una comercial, propiedad de Cargill, que lo envía a Europa o Japón. Mientras tanto vende sus animales a un matadero de una subsidiaria de Cargill, que lo envía a una planta de Cargill de preparación de carnes. Y vende también sus pollos a una procesadora de pollos de Cargill. Como con todo ello no le llegan sus ingresos pide un crédito a un banco, ¡que también es propiedad de Cargill!' (de Norberg-Hodge et al. 2002,9)

Un tipo relativamente nuevo de empresas que es necesario incluir en este apartado es el constituido por las empresas denominadas de la gran distribución (GD), las cuales, para los años ochenta se habían convertido ya en las principales distribuidoras de productos alimentarios: 'En el sector alimentario, más del 50% de los productos son comercializados por la GD en Alemania, Francia e Inglaterra; los diez principales grupos societarios de la distribución minorista en Estados Unidos concentraban a fines de los 80, el 65% de las ventas alimentarias en estos mercados... y una de sus corporaciones gigantes (Walmart) estima que el rubro alimentario alcanzará más del 50% de sus ventas totales antes del año 2000... en Francia el avance de la venta minorista concentrada fue explosivo durante los 80, pasando del 40% al casi 60%; en el Reino Unido las diez principales firmas concentraban el 80% y el grupo líder (Sainsbury) casi el 20%...' (Gorenstein , 1998, 467).



Estas empresas han seguido una evolución muy rápida y dominan totalmente la distribución agroalimentaria a nivel mundial

Cuadro II.2.6.

Top de la distribución mundial alimentaria.

Nº.	Empresa	País	Nº.	Vol. neg.
1	Wal-Mart Stores Inc.	EE.UU.	3.408	118,00
2	METRO AG	Alemania/Suiza	3.400	35,67
3	ITM enterprises	Francia	9.290	36,89
4	AHOLD	Holanda	3.500	34,56
5	ITO-YOKADO	Japón		34,15
6	REWE	Alemania	11.230	34,10
7	EDEKA/AVA	Alemania	3.000	32,28
8	Carrefour	Francia	320	31,76
9	TESCO	Reino Unido	758	29,68
10	ALDI	Alemania	4.315	29,50

Facturación en miles de millones de dólares. Fuente: Planells y Mir, 2000, 49

Obsérvese que la mayoría de estas empresas tienen su sede central en la UE. No es sorprendente, por tanto, que en 1997 los cinco primeros grupos distribuidores absorbían más del 60% del negocio en la mayoría de los países de la UE. Pero, además, estos grupos proceden constantemente a procesos de reestructuración⁴³ que aumentan la concentración empresarial: ‘La llegada a Europa en 1998 de Wal-Mart con la compra de la cadena alemana Werkauf y de Interespar a finales de ese mismo año, junto a OPA sobre la cadena británica ASDA.... la fusión entre Carrefour y Promodès anunciada a finales de agosto, que convierte al nuevo grupo en líder indiscutible a nivel europeo y segundo en el mundo... Una cuestión en la que están todos de acuerdo es que el panorama de la distribución europea va a cambiar muy rápidamente...’ (Planells J.M. y Mir J., 2000). Por ejemplo, a 31 de diciembre de 2000 Carrefour contaba con 5425 establecimientos y estaba presente en 27 países. Sin duda, la dinámica experimentada por este subsector recientemente no hace más que intensificar muy fuertemente la tendencia a la concentración. Las 32 mayores empresas de distribución comercial concentran el 34% del mercado de la distribución alimentaria mundial, y las diez mayores controlan el 54% de las ventas del grupo de las 32 mayores (ETC Group, 2001)

⁴³ Por ejemplo, el grupo Sainsbury’s, que era uno de los principales en Gran Bretaña y emblemático en dicho país, ha desaparecido.

La importancia de la GD ha alterado muy sustancialmente la relación agricultor-industria alimentaria-distribución, teniendo el último grupo, debido a su papel clave en la distribución un impacto decisivo sobre las grandes firmas alimentarias y alterando muy sustancialmente el juego de poderes hasta hace poco dominado por los intereses industriales. Actualmente, a través de los contratos de aprovisionamiento, la coordinación logística y las técnicas de gestión comercial, éstos se ven fuertemente afectados por la gran distribución, considerándose en ocasiones que ésta constituye el núcleo dominante en la cadena agroalimentaria. 'El fuerte grado de concentración de las empresas distribuidoras, organizadas en grandes redes de distribución que canalizan en los mercados europeos el 70% de la comercialización agroalimentaria, junto con la abundancia de productos, y una demanda altamente saturada, sitúan a la gran distribución en posiciones de privilegio para la negociación en mercados para los que en gran medida, poseen la llave de acceso'. (Sanz Cañadas, 1997). No obstante, 'las evidencias no permiten extraer conclusiones contundentes a este respecto. Por un lado, se observa cierta vulnerabilidad del sector comercial vinculada con la concentración de la industria y la consecuente dependencia para la provisión de una amplia gama de productos. Por otro lado, se destaca que el lanzamiento de 'productos libres' (marcas blancas o con marca del distribuidor) y la capacidad de formación del stock de oportunidad, entre otros factores, contribuirían a aumentar el poder de los grandes distribuidores. Por último, en muchos casos, más que una relación de conflicto, la situación pareciera cercana a la del oligopolio bilateral' (Gorenstein, 1988, 468)⁴⁴. Se observa, también, que las grandes empresas productoras de alimentos elaborados refuerzan su dedicación a la distribución en los productos de consumo directo. Así, otra vez Nestle, el año 2000 negociaba con General Mills de Estados Unidos la compra del 50% que todavía no controlaba de Ice Cream Partners (Häagen Dazs) y trataba de reforzar la alianza que ya tiene con Coca-Cola desde 1991 'Coca-Cola Nestle Refreshments' para la comercialización de café y te listos para el consumo inmediato, que estará presente en 24 países.

⁴⁴ Estas tensiones se ilustran perfectamente con la reacción de Koipe -principal productora de aceites en España y con una cuota de mercado del 30%- frente a las exigencias de las distribuidoras habituadas a utilizar las ofertas de aceite como 'reclamo' en sus establecimientos y forzar a las aceiteras a aceptar sus condiciones: con una estrategia bastante arriesgada, la empresa aceitera fijó en 2002, un precio de venta único para sus aceites en toda España, condición que han tenido que aceptar aunque sea a regañadientes la gran distribución. No parece que hasta ahora esta medida ha perjudicado a los resultados de esta empresa. (Vidal Maté, EL País, 18/5/2002)

Todas estas operaciones de reestructuración aumentan la concentración, tanto en cuanto a propiedad como en localización territorial: ‘En total, la mitad de las operaciones de reestructuración referidas al último cuarto del siglo XX se realizaron por los 20 grupos agroindustriales multinacionales más importantes...’. (Tozanli, 1996,34).

A esta concentración empresarial hay que añadir las asociaciones y agrupaciones que las mismas establecen para ejercer presión en las diversas instancias públicas o privadas que les interesan (como ejemplo véase Recuadro 11). Sin olvidar las múltiples fundaciones internacionales que a través de sus programas de investigación y de ayuda tienen un fuerte impacto en las prácticas agrarias de los países empobrecidos.

Todas estas industrias, instituciones y asociaciones, además, utilizan las mayores y más prestigiosas empresas de publicidad y relaciones públicas para influir en la opinión pública. Utilizando para ello los más sofisticados métodos y los más variados mensajes señalando que están preocupadas por la suerte del planeta y el bienestar de la humanidad. Incluso “desgraciadamente” mucho de lo que se considera actualmente actividad de la ciudadanía está pagada por intereses empresariales, como la industria del tabaco que, utilizando la Burston-Marsteller (una de las compañías de relaciones públicas mayores del mundo), creó la Alianza Nacional de Fumadores. Gastaron más de 100 millones de dólares para crear una organización con 3 millones de miembros –recopilados en una base de datos informática- y a los que se podía contactar por correo electrónico o teléfono. Tenían incluso animadores locales. Cuando la industria del tabaco necesitaba llenar de llamadas telefónicas el Congreso o la legislatura local para oponerse a las restricciones para fumar, allí estaba la Alianza Nacional de Fumadores... En la Cumbre Mundial para el desarrollo sostenible en Johannesburgo en 2002 llamó mucho la atención una marcha de campesinos pobres a favor de la ingeniería genética hasta que se descubrió que la Red para un Desarrollo Sostenible que organizaba la marcha estaba basada en Londres y dirigida por Julian Morris que está vinculado al Institute of Economic Affairs, y a la AgBioworld Foundation, la Asociación por el libre comercio de Lima y otras muchas asociaciones de carácter muy conservador.’ (Paul y Steinbreche, 2003, 55) Los ejemplos se multiplican, mostrando la absoluta falta de escrúpulos con tal de inducir al consumo de los productos convenientes para las grandes empresas agroalimentarias y sus asociaciones que les pagan.

II.2.2. La integración de diversas ramas de producción.

Las empresas transnacionales alimentarias no solo han internacionalizado el complejo ganadero, como hemos considerado más arriba, sino que se puede observar que bajo su dominio se ha ido produciendo una creciente integración de distintas ramas de la producción agraria. Friedmann (Friedmann 1994, 262) nos explica que 'El sistema establecido después de la II Guerra Mundial en los países desarrollados -época de la regulación nacional- constaba básicamente de tres grandes bloques: el complejo ganadero, que representa desde sus orígenes la globalización, incluso antes que esta palabra fuera acuñada, pues ya después de la guerra incluía el suministro mundial de la alimentación animal; la producción de cereales, en la que se centraba la protección a la agricultura de estos países, y la producción de mercancías duraderas (aceites, azúcar,...), consecuencia de los modelos nacionales de la agricultura subsidiada con sus raíces en la agroindustrialización. Sobre la base de estos tres bloques se establecían unas relaciones internacionales que han ido conduciendo al control de la agricultura mundial por los países centrales'.

Desde la mitad de los años setenta el complejo ganadero, de forma creciente, integra a los otros dos complejos más 'nacionales'. Sólo a través de este proceso de integración se pueden entender, por ejemplo, las conexiones entre la producción intensiva de maíz en Estados Unidos, de mandioca en Tailandia, y la producción extensiva de ganado en la Amazonia, las conservas de carne en la frontera mexicana, las hamburguesas congeladas que utilizan los subproductos de la carne de ternera de primera en los supermercados de todo el mundo y los MacDonalds de Budapest y Hong Kong.

Además, 'las cadenas de carne' interrelacionadas intersectan con cadenas paralelas de patatas o ensaladas para formar 'un producto' final que de forma arbitraria se puede denominar 'agrario' (patatas irradiadas), o 'industrial' (patatas fritas congeladas) o de 'servicios' (un plato de patatas fritas calientes)' (McMichael, 1994, 281). El complejo ganadero, recombinado con los otros por las empresas alimentarias, ejemplifica la amplitud y las consecuencias en las formas de vida de la comercialización de los productos agrarios a nivel mundial.

II.2.3. Diferenciación y complementariedad del producto.

Las IAA incorporan nuevas estrategias de ventas dirigidas a los mercados globales y regionales más que nacionales, lo que, junto con

la internacionalización del consumo y la creciente desigualdad de rentas, está llevando a conformar dos segmentos de mercado: a) mercados de productos masivos, sean locales o extranjeros, que de forma creciente se conforman a normas globales (alimentos baratos para las clases populares) y b) mercados de nuevos productos especializados, orientados a nichos de mercado segmentados, tales como productos frescos y/o exóticos para los consumidores ricos. En la ganadería se observa claramente esta diferenciación entre un tipo de ganado para los consumidores de élite (ciertos tipos de vacuno) y una producción ganadera barata para las capas populares (pollo y porcino, además de las piezas secundarias del vacuno). Parcialmente, ambos grupos de productos pueden ser complementarios, pues algunos de estos productos pueden ser subproductos de los de otro mercado: el solomillo para un mercado de consumidores de alto poder adquisitivo se complementa con la carne picada para los más modestos.

II.2.4. Incremento de la competencia entre productores agrarios.

La reorientación de los bienes agrarios básicos como productos exportables que sirven de inputs para la industria alimentaria global, convierte a los productores agrarios en competidores a nivel mundial sometidos al inmenso poder de una industria alimentaria enormemente concentrada. La lucha por la supervivencia es feroz. Una agricultura que compite a nivel mundial implica una pesada carga para los productores, y especialmente para aquellos que no disponen de factores en condiciones ventajosas. Casi eliminadas las condiciones naturales como ventaja, sólo depende de los avances en tecnología productiva y de la mano de obra barata. Los agricultores de un país que no presenten condiciones favorables en alguno de ambos factores tendrán mayores dificultades para su operación y supervivencia.

II.2.5. La especialización regional.

Además, dado que las empresas alimentarias realizan compras de gran volumen, pueden conducir a la especialización de la producción agraria de regiones enteras que producirán para los mercados globales, con frecuencia situados en lugares que no tienen ninguna relación con la producción y dependiendo de las compras de una o pocas empresas. En este caso puede ser muy difícil para los agricultores de la región salir de ese nicho de producción y compra del producto por las IAA. Tarea mucho más ardua si se consideran también las posibilidades que

proporciona la industrialización de la agricultura a la que nos hemos referido más arriba. En este contexto no podemos dejar de mencionar un comentario que efectúa Friedmann en el artículo mencionado: 'La humilde patata, el alimento más barato para las clases trabajadoras industriales de Europa y Norte América es un ejemplo de la simultánea transformación de las dietas y la industrialización de la agricultura. Las patatas se han convertido en la base de uno de los mayores imperios empresariales del mundo: McCain, cuyo producto principal consistía en patatas fritas congeladas, seguidos por otros productos de alto valor añadido, para asegurarse un suministro regular de productos frescos standard, reorganizó la agricultura tradicional de muchas comunidades en el este de Canadá. Suscribiendo contratos monopolistas que especificaban la mayor parte de aspectos de la producción subordinó a las explotaciones familiares y creó una región de monocultivo' (Friedmann, 1994, 264). La política de compras de las industrias alimentarias también puede llevar a especializar las regiones en función de mercados diferenciados, por ejemplo si ciertas áreas se dedican a producir el grano barato para la producción animal, mientras otras pueden producir para mercados de alto poder adquisitivo. Empresas como Cargill y Continental, que abarcaban el 50% de las exportaciones de granos de Estados Unidos, pueden alterar la ventaja comparativa de distintos países simplemente con sus decisiones acerca de donde construir sus instalaciones de almacenes, transporte y elaboración de sus productos.

II.2.6. La influencia en la demanda.

Las ETN alimentarias, y en particular las grandes empresas de distribución, tienen una alta capacidad de influir en los hábitos de consumo de la población, mediante los que rigen el tipo de productos que se van a presentar en el mercado, aislando al productor agrario de la demanda final. Por un lado, nuestra dieta, bajo el influjo de una potente publicidad de ámbito mundial, y de la transnacionalización de las empresas distribuidoras de alimentos, se va conformando cada vez más a los hábitos de consumo de los países más ricos. En ella, los productos manufacturados y distribuidos por las empresas alimentarias son los que se consumen principalmente, lo que permite que, con un comercio liberalizado, tanto la materia prima como los propios productos alimentarios manufacturados provengan de cualquier país si ello es más conveniente para la empresa alimentaria que lo produce y/o comercializa (¿quién sabe dónde se produce la harina de las product-

ras de pastas y las múltiples variantes de pastelitos que ofrecen los supermercados, la leche que se utiliza en la increíble variedad de productos lácteos existentes e incluso el vino utilizado para el envasado de calidades populares?)

II.2.7. La incidencia en la intervención pública.

Hay que destacar, también, la importancia del poder de las empresas transnacionales para presionar en la actuación pública, para afectar las decisiones y políticas públicas de los ámbitos en los que operan. De hecho, para entender la dinámica de la agricultura actual uno de los elementos más relevantes del análisis constituye el estudio de cómo los intereses privados tanto internacionales como internos, se combinan con las distintas expresiones de las fuerzas políticas internas (partidos) y con los centros públicos de decisión, tanto de ámbito estatal (gobiernos centrales y regionales) como regional y mundial (Unión Europea, OMC) para generar decisiones públicas que les favorezcan a todos los niveles de actuación pública. De aquí que sea necesario explorar también las diversas instancias de poder que estas fuerzas representan y cómo éstas se articulan para generar decisiones públicas que afectan al ámbito agrario, tanto directa como indirectamente, mediante su impacto en otros ámbitos de la economía y la sociedad.

Un caso claro se presenta en la actualidad al observar cómo las empresas transnacionales plantean la globalización: todas ellas propugnan la liberalización total de la economía y los mercados agrarios. Argumentando que la eficiencia económica requiere la liberalización, privatización y la desregulación de todas las transacciones económicas, presionan para reducir los subsidios de apoyo a la agricultura, están logrando eliminar muchos controles al comercio internacional agrario (cuotas de importación, tarifas, ...) y pretenden establecer un sistema general de mercados no regulados por el poder público⁴⁵.

Todavía más significativos son los esfuerzos recientes de las grandes empresas agroalimentarias para lograr una legislación favorable a sus intereses, uno de cuyos ejemplos más claros es la batalla que ha

⁴⁵ Aunque es fácil apreciar que estos intentos formales son fuertemente asimétricos en la realidad cuando se observa la regulación precisa, mediante sistemas muy variados y elaborados, que los países más ricos establecen para proteger sus respectivas agriculturas respecto de las importaciones agrarias provenientes de los países más pobres.

tenido lugar entre 1995 y 1998 para permitir la patente de elementos de vida (The Directive on the Legal Protection of Biotechnological Inventions). Se originó porque en 1995 la Comisión Europea rechazó la posibilidad de patentar los elementos de vida y la decisión debía revisarse en 1998. Así, en 1997 se estableció la Coordinadora de la Bioindustria europea (FEBC), un grupo de presión consistente en una impresionante agrupación de intereses sectoriales para forzar la aceptación de una nueva Directiva, más favorable a las patentes. Entre otras muchas agrupaciones empresariales, formaban parte de ella EuropaBio, grupo de presión basado en el anterior grupo de trabajo de la Federación de Industrias Químicas CEFIC (Senior Advisory Group on Biotechnology SAGB) formado por unas 600 empresas en las que están incluidas las mayores empresas europeas y mundiales interesadas en biotecnología, la empresa farmacéutica SmithKline Beecham, la Cámara de Comercio Internacional, The Genetic Interest Group (otra coordinadora basada en el Reino Unido), la Alianza Europea para apoyar a los grupos genéticos, etc., que tras una campaña dirigida por la mayor empresa de relaciones públicas del mundo (Burston-Marsteller) y en la que no dudaron, entre otros aspectos, en jugar con grupos de pacientes engañados por ellos, lograron que en 1998 se aprobara la Directiva en el sentido favorable a la patente de los elementos de la vida. (Para más detalle véase Balanya et al. 2000). Asimismo hay que anotar el éxito de la empresa Novartis logrando que la Comisión aceptase la comercialización de su maíz, genéticamente modificado, obligando así a todos los países miembros a su aceptación, o, el caso más reciente (2001) en el que la Comisión ha aprobado la comercialización de productos transgénicos que habían sido prohibidos hasta esta fecha.

Las conexiones entre las grandes empresas agroalimentarias y los círculos del poder político son destacables. No sólo a través de los 'lobbies' o grupos de presión indirectos -un buen ejemplo de ello es Bruselas, donde tienen una delegación todas las grandes ETN y sus asociaciones- sino que, incluso es frecuente la conversión de altos funcionarios en empleados de las grandes transnacionales y viceversa⁴⁶, lo

⁴⁶ Esta práctica se ha convertido en tan frecuente no sólo en la agricultura, sino en todas las grandes instituciones internacionales, que es conocida bajo el nombre de 'la puerta giratoria' indicando que los flujos entre altos funcionarios y altos dirigentes empresariales sólo salen de un lado para entrar por el otro.

que 'ayuda' a que los criterios de éstas se transmitan directamente a los ámbitos del poder político: 'el que fuera director general del GATT desde 1980 hasta 1993, y previamente negociador suizo, Arthur Dunkel, pertenece a la dirección de Nestle y encabeza el grupo de trabajo sobre comercio internacional y política de inversión de la Cámara de Comercio (en inglés ICC), el grupo de presión más activo ante la OMC. Y su sucesor al frente del GATT/OMC hasta 1995, el irlandés Peter Sutherland, actualmente ligado a las grandes transnacionales BP y Goldman Sachs International, dirige el grupo de trabajo sobre relaciones económicas de la Mesa de Industriales Europeos (ERT). Y, según el secretario general de la ERT, aprovechando 'sus conocimientos, su experiencia, sus canales' este grupo de presión puede influir mejor en los asuntos tratados por la OMC. (Sabalo, 2000, 35). Los casos concretos podrían multiplicarse.

Los ejemplos también abundan al otro lado del Atlántico. Así, durante la Ronda Uruguay, un directivo de Cargill, la mayor empresa del sector, era el representante de Estados Unidos en las negociaciones sobre agricultura (WEDO, 1995) y el principal negociador, el entonces Secretario de Comercio Mickey Cantor, se incorporó posteriormente a Monsanto. Y resulta que Monsanto es una de las ETN que consiguió introducir el ADPIC en la OMC con el decisivo apoyo de la representación estadounidense, en la que, por cierto, 96 de sus 111 miembros procedían del mundo empresarial.' (CEO, 1999)

Las grandes empresas agroalimentarias y su capacidad de presión en los sistemas públicos, y la incidencia de ambos sobre los productores agrarios se articulan de muy diversas maneras en cada rama productiva y ámbito territorial de actuación. Esta articulación entre fuerzas distintas no es necesariamente de armonía y cooperación, sino que con frecuencia se presentan como conflictos que se resuelven a favor de quien detenta más poder y capacidad de dominio. Más adelante se hace referencia más amplia a la incidencia de las fuerzas sociales, pero precisamente por el poder de las empresas transnacionales como tales, nos parece necesario mencionarlas ya en este apartado.

Las empresas transnacionales son también agentes clave en otros aspectos que afectan significativamente a la agricultura. De entre todos ellos, por su importancia actual, trataremos más adelante de forma independiente los mercados mundiales de productos agrarios y el controvertido tema de la tecnología agraria, -véase II.5.3-. Sin embargo, este tratamiento diferenciado no debe llevar a disminuir o ignorar el papel de las empresas transnacionales en la evolución de estos relevantes elementos.

II.3. Las empresas agrarias.

II.3.1. *Las explotaciones agrarias*

Las empresas y explotaciones agrarias constituyen el ámbito último donde se plasman las decisiones de producción e intercambio agrarios que toman sus titulares, que son los agentes microeconómicos de decisión. En este trabajo, aun reconociendo la importancia de este ámbito, no nos proponemos entrar en el análisis interno de las unidades productivas agrarias, como por ejemplo su rentabilidad o la eficiencia en la utilización de sus recursos, sino que pretendemos preferentemente analizar desde una consideración más agregada las consecuencias que en ellas tienen los elementos externos a las mismas que aquí se estudian, cómo estos inciden en sus decisiones y cómo afectan a su evolución y estructura. Ya se ha señalado repetidamente que se considera que este enfoque es más adecuado para destacar quiénes son los agentes últimos que realmente determinan las variables principales de la dinámica de la agricultura española, tanto respecto de los agentes microeconómicos de decisión como para los aspectos macroeconómicos.

La consideración de la empresa agraria requiere *plantear las relaciones sociales de producción* que la misma implica. Con frecuencia en la agricultura europea y española se suele considerar que las relaciones de capital y trabajo presentan características específicas en la agricultura debido a la importancia que en las mismas tiene la agricultura familiar, donde la familia propietaria de los medios de producción (con o sin la tierra) es quien realiza el trabajo productivo y es la dueña del producto. Es obvio que en ésta no se produce la separación entre el capital y el trabajo, característica de las estructuras de producción capitalistas, por lo que muchos autores tienden a negar el carácter capitalista de la agricultura familiar y consideran que son necesarios otros elementos metodológicos para analizar la misma, en tanto que otros autores se detienen en estudiar la evolución de la agricultura no capitalista hacia el capitalismo.

En la actualidad, en los países desarrollados, con muy pocas excepciones correspondientes a una agricultura marginal que aquí podemos ignorar, incluso la agricultura clasificada como familiar tiene como objetivo de su actividad la producción de mercancías para el mercado, con inversiones considerables de capital, con el objetivo de obtener un

beneficio⁴⁷. En este sentido se puede considerar que todas las unidades de producción agraria son de naturaleza capitalista, aunque no recurran al trabajo asalariado de forma regular y permanente⁴⁸. Tampoco se puede ignorar que la intensidad de la producción actual esta llevando a muchas explotaciones familiares a recurrir al trabajo asalariado o a formulas renovadas de uso de trabajo externo como el trabajo a contrata, que si bien se utilizan más frecuentemente de forma temporal, suponen una utilización creciente del trabajo asalariado. Por ello, en este trabajo se considera que en la actualidad la agricultura de los países centrales, incluida la agricultura familiar, presenta las formas esenciales de la producción capitalista.

Las unidades productivas agrarias presentan, sin embargo, modalidades muy distintas: desde lo que sin duda ninguna se puede calificar de **empresa agraria** constituida por la gran explotación agraria, con elevadas inversiones⁴⁹, muy moderna tecnológicamente, con técnicas intensivas y de producción masiva, recurriendo ampliamente al trabajo asalariado, hasta la **explotación familiar** donde únicamente se recurre al trabajo propio de la familia, incluso en ocasiones sólo de forma parcial. Esta agricultura familiar, aunque utiliza técnicas modernas que requieren inversiones substanciales y prácticas intensivas, por su propia dimensión no puede obtener grandes cantidades de productos. Entre ambos extremos las diversas modalidades son abundantes. En todas ellas, además, la tierra puede ser propia o alquilada y, en este último caso, bajo formulas muy variadas. 0

⁴⁷ Además de las explotaciones marginales por su limitada importancia económica, pueden existir algunas explotaciones con otros objetivos, como la diversificación del patrimonio, razones de status social, evasión impositiva, etc., pero su numero no es suficiente como para alterar las líneas generales de desarrollo del ámbito agrario.

⁴⁸ Para un tratamiento más amplio de la naturaleza capitalista de la agricultura familiar moderna ver Etxezarreta, 1977.

⁴⁹ Claro que la calificación de altas o bajas inversiones depende del elemento que se toma como comparación o referencia. Una explotación familiar puede tener inversiones más elevadas que una empresa agraria de producción intensiva si se comparan éstas con sus correspondientes capacidades productivas, en términos más técnicos, si se establece la relación capital/producto. En este texto, nuestra calificación de elevadas inversiones se refiere precisamente a esta relación.

El carácter de la gran empresa agraria cuyo propietario puede o no estar directamente relacionado con la gerencia empresarial, y que opera sobre la base de trabajo asalariado, no es estrictamente el mismo que el de la explotación agraria donde los miembros de la familia obtienen la mayor parte o la totalidad de sus ingresos familiares de la misma. Para los primeros, la empresa agraria es una inversión indiferenciable de cualquier otra de carácter económico, mientras que para los segundos, su actividad constituye no solo su forma de ganarse la vida, sino que con frecuencia abarca todo su patrimonio y, a menudo, también conforma una forma de vivir. Esto no quiere decir que estos últimos ignoren los aspectos exclusivamente económicos de su actividad, o que no están dispuestos a abandonar la misma. Lejos de ello, el abandono de las explotaciones familiares desde la industrialización muestra que los agricultores son muy conscientes de las realidades económicas y del coste de oportunidad de su actividad, pero ello no obsta para que, *mientras siguen siendo agricultores familiares* su vinculación con su forma de ganarse la vida es distinta de la del mero empresario agrario. La estructura de la producción mercantil familiar en cualquier sector (comercio, pequeños talleres, agricultura) aunque sea altamente tecnificada y busque el beneficio y la reproducción ampliada, siempre presenta una relación distinta con los medios de producción que la del capital con su propietario. Una gran agricultura empresarial, dedicada sólo a la producción para obtener un beneficio, es cualitativamente distinta de una agricultura familiar capitalista.

Dicho esto, sin embargo, hay que añadir que la divisoria entre estas dos grandes categorías está cada vez más diluida y que no es analíticamente adecuado ignorar el acentuado carácter empresarial de muchos agricultores familiares. A medida que las cantidades de capital a invertir en la actividad agraria son cada vez mayores, y que la producción tiene que aumentar y ser cada vez más intensiva y competitiva, los dos universos tienden a entremezclarse y el carácter capitalista de la agricultura es más evidente.

La modernización y diferenciación de las explotaciones agrarias que comentamos ha supuesto la correspondiente evolución y diferenciación de la figura del agricultor. La modernización ha obligado al agricultor tradicional a convertirse en un moderno gestor empresarial, capaz de obtener los recursos necesarios para su actividad empresarial, familiarizado con la tecnología moderna, la dinámica de las instituciones financieras y los mercados y con las disposiciones de la política agraria -en una palabra en una persona altamente cualificada y abierta a los ámbitos externos a la explotación-, muy alejada de la visión (a menudo caricaturesca) que se tenía del agricultor tradicional; al mismo tiempo la diferenciación ha ido, por un lado, eliminando los agriculto-

res que no eran capaces de dicha transformación y, por el otro, estratificándolos en función de su mayor o menor capacidad económica.

Es necesario mencionar también las transformaciones que toda esta dinámica implica en la autonomía del agricultor. De ser una profesión reconocida por su autonomía, capacidad de autorreproducirse e independencia, ha pasado a convertirse en una actividad estrechamente encajada en la cadena agroalimentaria con agentes a ambos lados de la misma que le superan enormemente en capacidad económica y de decisión. El agricultor ha pasado a convertirse en el eslabón más débil de unas cadenas alimentarias que constriñen enormemente su capacidad de decisión y de obtención de un beneficio por su actividad. Esto se evidencia de la forma más clara en los contratos de integración que dominan actualmente grandes sectores de producción agraria –‘La agricultura de contrato ha sido común en algunos sectores durante bastantes años, pero actualmente una parte significativa del porcino, aves, vacuno, frutas y hortalizas se producen bajo diversas formas de contratos negociados antes del final del proceso productivo. De forma creciente, por lo menos en Estados Unidos, los cereales y oleaginosas se venden también por anticipado, bien para asegurarse los precios o para asegurarse una prima por calidades especiales. La producción láctea tanto en Europa como en Estados Unidos hace mucho que se vende bajo contratos vinculados a las cuotas’ (Josling, 1999, 5)- pero afecta a todos los cultivos. Hasta el punto que se discute si el agricultor sigue siendo un agente independiente de naturaleza empresarial o se ha convertido en un asalariado a domicilio percibiendo un tipo de ‘salario’ peculiar.

Nunca todos los agricultores han sido iguales, pero la evolución agraria actual lleva a que la diferenciación económica entre la agricultura familiar modesta y la empresa agraria de producción intensiva (que acabamos de señalar que puede ser familiar) sea cada vez más acentuada. Por ello, los intereses agrarios no siempre se orientan todos en la misma dirección, sino que en el medio agrario pueden observarse relaciones de fuerzas muy complejas, en ocasiones cooperantes pero que pueden, también, ser conflictivas.

Un claro indicador de la filosofía crecientemente empresarial de los agricultores lo proporcionan las organizaciones que los agrupan y representan. La gran mayoría de las Cooperativas Agrarias, en sus muy diversas modalidades, hacen explícita constantemente su voluntad de constituirse en mediadoras de los agricultores para poder alcanzar la necesaria eficiencia y competitividad para la sobrevivencia empresarial, tendiendo a ignorar cualquier otro objetivo, y más a medida que se considera que tienen un mayor éxito; por otra parte, no hace falta abundar en el carácter empresarial de las Cámaras Agrarias, mientras que los Sindicatos Agrarios históricos, con muy pocas excepciones (quizás Vía

Campesina sea el único con cierta representatividad que mantiene e incluso ha aumentado su papel de defensor de los campesinos y pequeños y medios empresarios⁵⁰) han ido asumiendo su papel de defensores de pequeños y medios empresarios, mientras que los de fundación reciente -por ejemplo en España, ASAJA- han surgido precisamente para destacar su papel empresarial. La creciente diferenciación entre los tipos de explotaciones agrarias ha incidido en sus organizaciones, que se han ido diferenciando y compartamentalizando para responder a los distintos tipos de empresarios agrarios según su mayor o menor capacidad económica, ya que los intereses de estos distintos grupos no siempre coinciden, sino que pueden incluso ser contradictorios. Asimismo, la separación total que se observa entre los sindicatos de agricultores (patrones) y los de asalariados del campo (trabajadores) atestiguan de esta transformación, por lo menos en el caso de España, pero creemos que también en el de otros países europeos.

Respecto a *la dimensión de las explotaciones y su dinámica*, una de las hipótesis de este trabajo es que la presión de todos los elementos que conforman el capitalismo actual y el tercer régimen alimentario conducen, precisamente, a la desaparición de muchas explotaciones productivas de carácter familiar y a la conversión de las explotaciones que sobreviven en empresas agrarias de carácter capitalista cada vez más acentuado, aunque su titularidad, trabajo y gestión correspondan a una familia⁵¹. Y que dicha transformación comprende al mismo tiempo una concentración creciente de la dimensión productiva de la explotación, de modo que la mayor parte de ésta se obtiene de un número reducido de explotaciones cada vez mayores⁵². Si observamos la estructura de las explotaciones en los países con agricultura muy desarrollada es difícil pensar en otro tipo de evolución.

⁵⁰. Vía Campesina forma parte actualmente de los movimientos antiglobalización y ha intensificado su carácter de amplio movimiento social en defensa de los agricultores y el territorio, disminuyendo el carácter más corporativo de la dinámica sindical.

⁵¹ Puede mantenerse la explotación como hogar familiar o dedicada a otras actividades, pero no son significativas en cuanto a su producción.

⁵² Lo que a veces queda oscurecido por las características de los censos agrarios, ya que en los últimos años en Estados Unidos y la Unión Europea se asiste simultáneamente a un proceso de reducción de explotaciones agrarias propiamente productivas y a un aumento de pequeñas explotaciones pluriactivas, de ocio y marginales que, aunque son consideradas explotaciones agrarias a efectos censales, contribuyen con muy poco a la producción agraria. Por ejemplo, en Estados Unidos el número de explotaciones agrarias en 2000 era de 2,19 millones, superior al de 1995 cuando era de 2,05 millones, pero el número de explotaciones productivas, como puede observarse en el recuadro 3, es mucho más reducido.

Recuadro 3

Dimensión de las explotaciones y producción.

Menos de 350.000 explotaciones agrícolas, para las cuales la agricultura es la actividad dominante, producen el 87% de la producción agrícola estadounidense.

1.- Explotaciones 'comerciales':

<i>Grandes empresas familiares:</i>	Ventas comprendidas entre \$250.000 y \$499.000,	4% de explotaciones
<i>Empresas familiares muy grandes:</i>	Ventas mayores a \$500.000,	3% de explotaciones
<i>Explotaciones no familiares:</i>	En sociedad o cooperativas,	2% de explotaciones

En el conjunto de la categoría de explotaciones 'grandes', menos de 160.000 explotaciones, con ventas medias de \$900.000, producen el 72% de la producción agrícola estadounidense. La superficie media es superior a las 750 ha.

2.- Explotaciones 'pequeñas':

Todas las explotaciones cuyas ventas agrícolas son inferiores a \$250.000, es decir, en torno a 1,9 millones de explotaciones, producen menos del 28% de la producción americana.

Las que venden entre \$100.000 a \$250.000: 189.000 explotaciones, 15% de la producción con actividad agrícola dominante, pero más de la mitad de los ingresos de las familias provienen de actividades no agrarias. Superficie media de la explotación: mayor de 400 ha.

Ventas inferiores a \$100.000 la pluriactividad es dominante,	22 % de explotaciones
Explotaciones 'de ocio',	14% de explotaciones
Explotaciones marginales con ingresos totales menores a \$20.000,	6% de explotaciones

Fuente: Cyclope, 2001, 173. A efectos comparativos se puede igualar aquí el dólar a un euro (N. propia)

Además, ya en 1994, el 50 % de los productos agrícolas de EE.UU. se originaban en el 2% de las explotaciones y sólo el 9% correspondía al 73% de las explotaciones más pequeñas... el 80% de la carne de vacuno se sacrificaba en sólo 3 mataderos -Iowa Beef Packers (IBP), ConAgra y Cargill-. Asimismo, sólo 66 operaciones de porcino (4 de cada 10.000) vendían más de 50.000 cerdos al año; pero estas 66 operaciones suponían el 17% del total de ventas de cerdos; de igual modo, menos de un cuarto de los cerdos se producen y venden bajo contrato en el mismo país, pero este ratio llega al 80% de las operaciones que venden más de 50.000 animales al año. Y todavía más definitorio: en 1992, el coste por 100 kilos de aumento de producción de carne era el doble para el 25% de los productores de costes más altos, comparados con el 25% de productores de costes más bajos. (Datos de OCDE, Perspectivas, 1997, pp.59).

Y en la misma dirección apunta la evolución de las explotaciones 'Un buen número del 94% de los agricultores franceses que no supera la cifra de ventas de 1,5 millones de francos franceses {que son más que 200.000 euros actuales} no formarán parte del sistema mundial dentro de 5 o 10 años... En Estados Unidos, de 1984 a 1990 la crisis agraria provocó la desaparición de 195.000 explotaciones (es decir, el 10% del total de menos de 2 millones de granjas)... en Iowa, el nivel de viabilidad de una explotación agraria se ha doblado en el último decenio hasta llegar a las 350 ha.' (Le Point & Business Week, 1999). Es bastante impresionante la información que señala que en el área del Pacífico, en los últimos noventa se estaban desarrollando enormes complejos de integración vertical para los mercados asiáticos⁵³. Desarrollos iniciados por empresas como Mitsubishi, Marubini, Nippon Meats e Ithoan, que incluyen explotaciones de hasta 60.000 cabezas de ganado, o en la región Riverina, detrás del río Murray, conocida por sus explotaciones de gran dimensión, donde desde 1988 han comenzado a operar explotaciones ganaderas con capacidad de producción de 250.000 cabezas. (Lawrence G. & Frank V., 1994, 88).

⁵³ Es posible que la crisis asiática de 1997-98 frenase estos proyectos o redujese alguno, pero la rápida recuperación experimentada por dicha región probablemente facilitará que se recuperen en los primeros años de este siglo.

No se trata de ignorar que pueden producirse algunos aspectos que frenen la disminución del número de explotaciones familiares modestas: por ejemplo, la falta de empleos o salidas profesionales fuera del sector: durante la crisis de los setenta del siglo pasado se observó en toda la Unión Europea cómo los agricultores frenaban su emigración y algunos parados urbanos volvían al medio rural (aunque el movimiento neto en la agricultura continuó siendo negativo). No obstante, la vuelta al medio rural no garantiza la vuelta a la actividad agraria que requiere de disposición de la tierra, fuertes inversiones y conocimientos especializados, y, además, la reducción de márgenes por la actividad agraria hace que la mayoría de quienes vuelven dirigen su iniciativa a actividades no agrarias. Tampoco la política agraria se orienta a apoyar energícamente las explotaciones de menor dimensión. De aquí que estos fenómenos tienen un carácter temporal y de reducida importancia, sin conseguir revertir la tendencia dominante de que las explotaciones agrarias de menor dimensión van disminuyendo.

En el Cuadro II.4.1 se pone de manifiesto, además, que la distribución de las ayudas públicas, que constituyen una parte sustancial y creciente de los ingresos netos agrarios, al estar basadas en la producción, no alteraban esta situación, sino que incluso la reforzaban, y que no parece muy probable que los criterios de modulación establecidos vayan a alterar esta distribución, lo que contribuye a que, en conjunto, la relación entre los ingresos de los agricultores mayores y menores se agrande. En Estados Unidos esta relación es de 8 a 1. Según la información recogida en III.2.2. no parece que en el continente europeo e incluso sólo en España sea mucho menor.

Parece que se puede sostener que en la Unión Europea y en España la agricultura de los países centrales va conformándose en una estructura que podemos considerar dual: unas pocas explotaciones de carácter empresarial, de gran capacidad productiva y económica, pero de muy reducida capacidad de absorber mano de obra, que son responsables de la mayor parte de la producción y que pueden sostenerse con muy pocos o ningún subsidio, junto con un amplio número de explotaciones familiares con reducida capacidad de producción e incapaces de proporcionar los ingresos suficientes para el mantenimiento y desarrollo familiar' (Etxezarreta y Viladomiu, 1997, 344). En éstas últimas se incluyen desde las explotaciones marginales, situadas pasivamente en

un equilibrio de baja intensidad, logrado en gran parte por medio de los subsidios, hasta explotaciones familiares bastante eficientes, dinámicas y diversificadas que aunque actualmente obtienen ingresos bastante satisfactorios se ven obligadas a un permanente proceso de aumento de su volumen de producción y su productividad a través de la capitalización e intensificación productiva, hasta que llegan a límites que no pueden superar y han de abandonar su explotación. 'Las explotaciones agrícolas que no disponen de bases económicas sólidas no pueden ser durables' (Fischler, 2001,4). Dentro de estas últimas es necesario detenerse brevemente en la importancia que para el mantenimiento de la agricultura familiar está teniendo el fenómeno de la pluriactividad. En este trabajo no nos proponemos analizar en detalle este fenómeno, pero su creciente relevancia obliga a mencionar siquiera sea brevemente los principales elementos en los que se genera y mantiene⁵⁴.

La pluriactividad, consiste en que las familias agrarias completan sus ingresos familiares mediante el ejercicio de actividades remuneradas distintas de las agrarias que pueden ejercerse sin abandonar su explotación y los ingresos que ésta les proporciona⁵⁵. Ello permite aumentar los ingresos familiares y, en muchas modalidades de la pluriactividad, aumentar el contacto con otros sectores de población e ir incorporándose a formas de vida más urbanas, deseadas por una parte importante de la población rural.

La pluriactividad -nombre para la versión moderna de la muy antigua agricultura a tiempo parcial y multiactiva-, ha sido una forma de vida siempre practicada por los pequeños agricultores que ejercían permanentemente múltiples actividades. Se desarrolló fuertemente combinándose con los empleos industriales en la época de la industrialización (entonces se la llamaba agricultura a tiempo parcial) y ha ido adquiriendo sus características actuales en Europa con el objeto de resolver los problemas de empleo que generó la crisis industrial de los

⁵⁴ No obstante, para un tratamiento amplio de dicha problemática puede consultarse Etzezarreta, 1985 y 1988 y Etzezarreta et. al, 1995

⁵⁵ La pluriactividad puede también ejercerse sin ser agricultor, pero por la naturaleza de este trabajo sólo consideraremos las combinaciones que incorporen la actividad agraria.

setenta y los que surgen de la permanente tendencia al deterioro de la agricultura familiar de las dos últimas décadas. Al facilitar el mantenimiento de la agricultura familiar, se espera también que la pluriactividad permita desarrollar formas no agrarias de desarrollo rural.

Esta fórmula de supervivencia que se fue expandiendo mucho y espontáneamente durante la crisis de los setenta, fue rechazada durante bastantes años por los intereses agrarios y la Unión Europea como correspondiendo a un tipo de agricultura de orden menor y orientada a su desaparición. Sin embargo, la UE cambió radicalmente de actitud durante la segunda década de los ochenta, adoptando este modelo como muy adecuado para el mantenimiento de la agricultura familiar y potenciando la pluriactividad fuertemente desde los noventa. En II.4.1.1, la política agraria de la UE, se desarrolla este punto con mayor amplitud. Asimismo los dirigentes de las asociaciones de agricultores familiares han ido cambiando su evaluación -si bien siempre con ciertas reticencias- de esta forma de organización y haciéndola más positiva.

La pluriactividad puede permitir y facilitar la permanencia de las familias agrarias en la actividad y el medio rural. Pero su capacidad es bastante limitada y presenta también problemas en los que no entraremos aquí. Hay que señalar que, a pesar de los esfuerzos por desarrollar esta modalidad de explotación, no se ha conseguido frenar la desaparición de explotaciones familiares, aunque parece que puede tener algún éxito en ralentizarla. No obstante, hay que añadir también que se ha ido convirtiendo en la forma mayoritaria de organización de una parte muy importante -en algunas regiones la mayoritaria- de los agricultores familiares, por lo que actualmente forma parte significativa del medio rural, aunque no siempre son los agricultores sus agentes más importantes. Por tanto, no puede ser ignorada para evaluar las tendencias del futuro. Pero, al mismo tiempo hay que señalar que la pluriactividad tiende con frecuencia a disminuir la dedicación agraria de los operadores agrarios y que la mayoría de agricultores pluriactivos tienden a ser parte de lo que consideramos una agricultura marginal en términos de producción y desarrollo del sector⁵⁶. Como dice H. Friedmann 'Si los ingresos de las explotaciones se apoyan por razones distintas a las de la producción agraria -asistencia social, mantenimien-

⁵⁶ Algunos empresarios agrarios con grandes explotaciones son también pluriactivos, pero su número es bastante reducido. Por otra parte, su 'pluriactividad' se asemeja más a la del inversor en varias empresas que al agricultor, una de cuyas tareas prioritarias es atender a su explotación.

to del empleo, protección del medio ambiente, promoción del turismo-entonces, ¿qué sucederá con la agricultura?' (Friedmann, 1993, 51) La agricultura pluriactiva nos parece que indudablemente formará parte del paisaje rural de la Unión Europea y de España en el próximo futuro, pero sus explotaciones constituyen ya mayoritariamente parte de la pequeña agricultura del modelo de agricultura dual que creemos se ha ido estableciendo. Precisamente uno de los aspectos de interés de este trabajo es analizar la evolución de los diversos tipos de explotaciones, si se transforman de unas a otras estructuras y cómo y cuáles son los factores principales que determinan estas dinámicas.

II.3.2. El trabajo en la agricultura

No se puede terminar este apartado sin incluir algunos aspectos con frecuencia ignorados en los análisis de la agricultura. Nos referimos a la necesidad de estudiar la evolución del trabajo en la agricultura y sus consecuencias. Aspecto de interés por múltiples razones: en primer lugar, porque cada vez es menor la capacidad de las actividades agrarias de absorber mano de obra⁵⁷; además, porque crece el trabajo asalariado en la agricultura y cambian sus características, y porque la naturaleza de los actuales medios de producción agrarios -maquinismo, quimiquización, computerización, automatización e incluso la biotecnología- tiende a reforzar con gran fuerza la subsunción del trabajo por aquéllos. La clase social de los activos agrarios se va delimitando con mayor claridad, así como su carácter capitalista.

Una agricultura con unidades productivas cada vez más mecanizadas tiene cada vez menos capacidad de absorber mano de obra y generar empleo. Al acentuar una tendencia que se observa desde hace ya muchos años, se ha llegado a que las actividades de producción agraria tengan una capacidad muy limitada respecto a la magnitud de población activa que pueden absorber y a alcanzar niveles críticos respecto a su posibilidad de constituir la base económica de la población rural y el sustento del desarrollo territorial. En España, -véase III.1.2.- la disminución de la fuerza de trabajo en la agricultura ha sido de una gran magnitud ya desde los sesenta, y continúa en la actualidad, cuan-

⁵⁷ Y ello a pesar del aumento de tareas en que se recurre al trabajo asalariado, ya que en su mayor parte éste consiste en trabajo temporal o estacional, generando muy poco empleo permanente.

do la población ocupada en el sector en los últimos noventa escasamente alcanzaba la cifra de un millón de trabajadores (en torno al 7% del total ocupado y con tendencia decreciente). De aquí que, junto con las dificultades de la agricultura familiar de obtener de la misma los ingresos necesarios para su mantenimiento a los que se ha hecho referencia en el apartado anterior, desde los años setenta en la Unión Europea se está asistiendo a la búsqueda de nuevas fórmulas de organización social y de utilización del trabajo familiar para mantener y potenciar el medio rural. Una dinámica importante que está alterando sustancialmente la composición social del medio rural. Ya se ha señalado que en este trabajo no se pretende indagar en estos desarrollos, aunque más adelante comentamos brevemente sobre su importancia para la composición social de las comunidades rurales y la vitalidad del medio rural. (Véase II.4.2)

Para nuestros objetivos, presenta más interés estudiar la evolución de las formas de trabajo y sus consecuencias, lo que pasamos a plantear a continuación⁵⁸.

En este trabajo se ha señalado repetidamente la creciente vinculación de la agricultura con la economía general. Y la misma vinculación creciente se observa respecto al trabajo agrario. En el que, particularmente desde la crisis de los setenta, se puede observar que se siguen las mismas tendencias de evolución que en los demás sectores respecto a las relaciones sociales de producción y la organización del proceso de trabajo. Entre los aspectos principales, además de la reducción del trabajo necesario que se ha señalado más arriba, se puede mencionar:

- Aumento de la productividad y la escala de producción: la tecnología actual permite un gran aumento de la capacidad productiva por trabajador, y ésta a menudo es utilizada por los agricultores familiares más para aumentar la producción que para disminuir la carga de trabajo. Principalmente debido a la voluntad de obtener mayores ingresos, como es lógico, pero también porque la valorización del alto capital invertido y el deseo de un nivel de consumo más alto necesitan de altas producciones para hacer frente a su amortización y mantenimiento. Los agricultores modernos no trabajan menos que hace veinte años, sino que producen mucho más.

⁵⁸ Esta parte del trabajo está basado grandemente en Etzezarreta (1992), al que referimos al lector para un tratamiento más detallado de este aspecto.

- La disminución del esfuerzo físico necesario, constituye uno de los beneficios importantes de la tecnología moderna en la agricultura. Afecta no sólo al bienestar de los trabajadores agrarios, sino que tiene una incidencia relevante en la división del trabajo familiar, ya que ahora permite a las mujeres realizar tareas para las que antes estaban imposibilitadas por los requerimientos de fuerza física que suponían.
- No obstante, el trabajo de las mujeres en la agricultura está también experimentando cambios importantes: en la agricultura familiar, la mejora en el nivel económico de las explotaciones que subsisten y la mecanización ha conducido a que el trabajo de las mujeres en las actividades productivas disminuya sustancialmente, observándose una masculinización del trabajo directo. Aunque las mujeres son cada vez más activas en las actividades administrativas (que no de gestión de la explotación), son cada vez más también las familias agrarias en las que las mujeres tienen una actividad independiente de la explotación. Las esferas productivas y domésticas tienden a diferenciarse de forma creciente. Respecto al trabajo asalariado en la agricultura, el recurso al trabajo femenino está aumentando tanto en las tareas agrarias directamente como en la preparación de los productos para el mercado, donde el trabajo a realizar es análogo al de la cadena de montaje industrial.
- El trabajo agrario, aunque de menor requerimiento de esfuerzo físico, constituye en la actualidad un trabajo mucho más intenso, ya que, como en la industria, el trabajo agrario consiste en operar con máquinas muy sofisticadas. Las máquinas tienen que trabajar a un fuerte ritmo para ser rentables, y sus operadores, agricultores familiares o asalariados son dominados por éste, que exige un trabajo muy atento y regular sin huecos intermedios. El trabajador se convierte en un instrumento de la máquina. Asimismo la competitividad acrecentada fuerza los ritmos de trabajo.
- El trabajo del agricultor independiente del pasado se ha diluido en la máquina. Las exigencias de la tecnología, las normas del producto y la necesidad de grandes producciones han conducido al trabajo a una versión 'agraria' de la subsunción del trabajo por el capital. El proceso de toma de decisiones se ha alterado sustancialmente, ya que los medios de producción, la tecnología y los procesos de comercialización actuales hacen que el agri-

cultor necesite el apoyo de técnicos y asesores externos. Ha perdido una gran parte de su autonomía y el ámbito de sus decisiones independientes se ha reducido grandemente. Especialmente en los contratos de integración, pero no sólo en éstos. Hasta tal punto que ha dado lugar a un debate acerca de si el trabajo que se realiza en estas condiciones es una forma sofisticada de trabajo asalariado o sigue manteniendo el carácter de pequeño empresario agrario. En cualquier caso, y sin entrar en este debate, está claro que la capacidad del agricultor de tomar decisiones independientes se ha reducido sustancialmente. 'El trabajo agrícola es reducido, degradado a ejecutar trabajo manual. El trabajo mental, o por lo menos una parte sustancial del mismo, es externalizado' (Van der Ploeg, citado en Etxezarreta, 1992).

- Asimismo se producen cambios importantes en las condiciones de trabajo: por una parte el uso de productos químicos muy fuertes, con frecuencia tóxicos, somete a los trabajadores agrarios a riesgos sanitarios importantes (son bien conocidas las condiciones de alta insalubridad de los trabajadores agrarios trabajando en invernaderos, por ejemplo, pero no son las únicas instancias de malas condiciones sanitarias) y, además, la utilización de máquinas muy potentes puede causar accidentes graves. La disminución de los requerimientos de trabajo ha hecho también de los agricultores familiares trabajadores solitarios, aspecto que es resentido intensamente por muchos de ellos que sufren de la falta de relación con otros trabajadores. Un problema asociado con el deterioro de las condiciones de trabajo en la agricultura familiar es que, debido precisamente al carácter familiar de la explotación, no existen fuerzas sociales que controlan el cumplimiento de la legislación laboral conducente a salvaguardar las condiciones esenciales del trabajo.
- Cambios en la composición de la mano de obra. El carácter más empresarial de las explotaciones y las exigencias de la producción masiva están dando lugar a un aumento sustancial del trabajo asalariado, si bien a menudo éste es de naturaleza temporal y para la realización de tareas específicas. La agricultura moderna manifiesta, así, con claridad su carácter de empresa capitalista. Con frecuencia para este tipo de tareas se recurre a trabajadores inmigrantes de otros países, que presentan menores exigencias en términos de salarios y condiciones de trabajo que los trabajadores autóctonos, en cierto modo internacionalizando la competencia entre los trabajadores. La utilización de

mano de obra inmigrante supone, también, significativos cambios sociales en las comunidades rurales poco habituadas a la aceptación de personas distintas en sus territorios. Desgraciadamente no son desconocidos los episodios de xenofobia y racismo. La necesidad y el interés de un análisis del papel de la inmigración en el mantenimiento de la agricultura es uno de los aspectos que se deducen con claridad de este trabajo.

- Es sabido que en los mercados de trabajo actuales ‘la flexibilidad laboral’ parece la palabra mágica que puede resolver todos los problemas de competitividad y organización laboral. La agricultura tradicional, donde los picos de necesidad de trabajo estacional eran importantes, siempre ha puesto en práctica ingeniosos sistemas para resolverlos facilitados, bien por su vinculación con el trabajo familiar, bien por la contratación de trabajadores de temporada o incluso diarios, como por recurrir a fórmulas colectivas de ejecución de tareas (con frecuencia equipos de trabajo vecinales operando sobre la ayuda recíproca). La mecanización del campo pareció suavizar los ciclos de trabajo temporal conduciendo a contrataciones más estables, si bien mucho menores en su volumen total, pero la intensificación de las nuevas tecnologías y prácticas agrarias, así como el creciente volumen de producción agraria y la especialización de los cultivos (en muchos cultivos, las grandes explotaciones se limitan a una o unas pocas variedades, presentando picos de trabajo de las tareas manuales, especialmente la cosecha), ha vuelto a plantear el problema de temporalidad y la correspondiente exigencia de flexibilidad laboral con mayor intensidad. Actualmente, la agricultura, tanto empresarial como incluso la familiar, resuelven este problema recurriendo al trabajo asalariado temporal, especialmente, como ya se ha dicho, inmigrante, o a la contratación al exterior de la ejecución de determinadas tareas o encargos de asesoramiento técnico y comercial. El sistema laboral de la agricultura de hoy consiste en combinar muy poca mano de obra fija -un miembro de la familia o un gestor o capataz- con múltiples fórmulas de trabajo temporal como las señaladas. Al contrario y paradójicamente, ni siquiera el trabajo familiar puede considerarse como ‘fijo’, pues el exceso de mano de obra familiar disponible hace que ésta tenga que dedicarse a actividades distintas de la agricultura, bien como empleado a tiempo completo fuera de la explotación o recurriendo a combinaciones múltiples de pluriactividad.

- Toda esta dinámica tiene su correspondencia en la cualificación necesaria del trabajo. Se observa aquí una dicotomía entre unos trabajadores temporeros sin cualificación precisa, por un lado, y las necesidades de gestión que implican no sólo la producción sino la financiación, comercialización y otras tareas de índole directiva empresarial, por otro lado. El cambio es más acentuado para los agricultores familiares a quienes corresponde cubrir todo el amplio abanico de cualificaciones exigidas y requiere un significativo cambio de enfoque de éstos entre el agricultor que conoce y ejecuta las tareas de producción agraria y el empresario que tiene que estar al corriente de las variaciones en los sistemas de producción y mercado, así como de los mercados de inputs, tecnología y condiciones financieras. Una transformación no fácil de lograr y que, además, supone contradicciones importantes para aquellas personas que optaron por dedicarse a la agricultura por su afición a las tareas vinculadas a la naturaleza y se encuentran inmersas en las complejidades de gestión que se realizan en otros ambientes muy diferentes.

De todo lo anterior se desprenden dos líneas más significativas de evolución: por un lado, en las condiciones actuales de producción, la utilización de mano de obra en la agricultura es decreciente y el sector presenta cada vez menor capacidad de absorber mano de obra y población estable; por otro lado, las condiciones de trabajo tienden a converger con las de fuera del sector agrario, percibiéndose una dicotomía entre los agricultores familiares que requieren una creciente cualificación, cada vez más amplia, que abarque el ámbito empresarial y el creciente trabajo asalariado de baja o nula cualificación en condiciones de contratación y salarios bastante precarias.

II.4. La intervención pública y las fuerzas sociales.

II.4.1. La intervención pública

Dada la importancia de los sistemas institucionales y de regulación para el desarrollo de la agricultura, es necesario detenerse a analizarlos, así como sus probables líneas de evolución. Dentro de la misma hay que distinguir la política económica general de la política agraria en particular. Aunque esta última es la que está directamente dirigida a las materias objeto de nuestro interés, no hay que disminuir la importancia del impacto de la política económica general en el ámbito agrario. En los apartados II.1.4., II.1.5. y II.1.6., se hace amplia referencia

al modelo económico y de política económica general en el que nos encontramos, y a los mismos remitimos al lector. Únicamente repetir, *pro memoria*, que, a menos que haya cambios muy radicales que hoy parecen poco probables⁵⁹, la agricultura española al principio del Siglo XXI se habrá de desarrollar en el marco de una política económica neoliberal, que, como es sabido, supone la liberalización de las transacciones económicas internacionales, la desregulación pública, la privatización, la competitividad a nivel mundial y el dominio de los criterios de mercado en todos los ámbitos de la vida económica. Esta línea de política económica se aplica tanto a la política coyuntural como respecto a los aspectos más estructurales. Y la misma enmarca también la política específicamente agraria.

En cuanto a la política agraria, se reconoce que constituye una de las influencias principales que ha conformado las agriculturas de los países centrales especialmente desde el final de la II Guerra Mundial, cuando el apoyo de los gobiernos al sector agropecuario fue determinante en su evolución. Además, en la actualidad, existen otras conformaciones de nivel superior en forma de bloques regionales supraestatales, -en el caso de Europa, la Unión Europea- que tienen también un papel definitorio en la dirección de la política económica y agraria de los estados que los conforman. No sólo esto, sino que existen instituciones públicas internacionales de carácter mundial, que cada vez tienen más incidencia en el desarrollo de la estructura productiva y de los flujos externos de los países. El FMI y el Banco Mundial son bien conocidos al respecto, y su impacto ha sido considerado en los apartados II.1.4., II.1.5., y II.1.6., pero en los últimos años y respecto a la agricultura han sido de gran importancia las disposiciones del GATT,

⁵⁹ Aunque no se pueden ignorar totalmente algunos indicios que apuntan a posibles cambios en el sistema: Debido a los graves problemas, tanto económicos como sociales, que están surgiendo a causa de veinticinco años de neoliberalismo acentuado, se comienzan a escuchar en diversos frentes ideológicos y políticos comentarios acerca de la necesidad de una modificación, incluso de un cambio, en las líneas de fuerza del modelo económico. No obstante, parece que las fuerzas dominantes económicas y políticas actuales han optado de momento por una continuación, prácticamente sin modificaciones, del modelo que ha causado los problemas. Si estos resultan cada vez más difíciles de gestionar y controlar y se agravan convirtiéndose en intratables, no se puede descartar totalmente que haya cambios bastante importantes en la configuración económica actual (siempre, desde luego, dentro del capitalismo vigente).

hoy trasladadas a su heredera, la Organización Mundial de Comercio (OMC) a cuya influencia nos referiremos en esta Sección. Sólo intentando detectar en qué dirección se orientará la acción de los estados y las instituciones supranacionales, en qué líneas se desarrollará la política agraria en los principales países y regiones, se podrá intentar percibir la orientación probable de la economía y la agricultura española en los primeros años del próximo siglo.

II.4.1.1. Las tendencias de la política agraria

Ya hemos dicho que una de las características a destacar de la evolución de la agricultura en los países ricos después de la II Guerra Mundial es el fuerte apoyo público de cada estado a su agricultura y ganadería.

Es sabido que los dos principales poderes agrarios en la escena internacional son Estados Unidos y los países que hoy constituyen la UE, que en la actualidad son no sólo los principales productores, sino también los principales importadores y exportadores del mundo para los productos agrarios. En particular, la lucha por los mercados agrarios mundiales contrapone a estos dos gigantes de la producción agraria mundial. Sus políticas agrarias condicionan en gran parte el equilibrio de los mercados agrícolas internacionales y juegan un papel determinante en el crecimiento económico y la organización de la producción en todos los países. De aquí que un análisis de las tendencias de la agricultura española en el futuro tenga que considerar como elemento básico las tendencias de evolución de la política agraria, tanto a nivel de las instituciones internacionales como de los principales países productores agrarios, en particular Estados Unidos y la Unión Europea⁶⁰.

La política agraria actual tiene sus orígenes inmediatos en la situación de la agricultura desde la crisis de 1929, cuando la administración

⁶⁰ En cuanto sigue nos referimos a la UE de quince estados, debido a que la UE de 25, por un lado es muy reciente y es prematura una evaluación de lo que la ampliación va a suponer en el ámbito agrario, y, por otra parte y principalmente, porque a pesar que los nuevos países miembro tienen sectores agrarios de bastante entidad, no parece que su integración vaya a suponer cambios de alcance respecto a la política agraria prevista para la UE de 15 miembros.

estadounidense comenzó a apoyar considerablemente su agricultura; apoyo que se intensificó a partir del final de la II Guerra Mundial. Asimismo, tras la II Guerra Mundial, en Europa Occidental se estableció un sistema de fuerte apoyo a la agricultura, justificándolo por la necesidad de reforzar su 'seguridad alimentaria', que se había visto amenazada por la guerra, y por la exigencia de proporcionar a la agricultura familiar un nivel de vida adecuado. El Tratado de Roma firmado en 1957 muestra ya con claridad la importancia de la política agraria en el contexto europeo.

Aumento de la producción y aparición de nuevos problemas: El apoyo del sector público, el desarrollo de la agroindustria y de la tecnología aplicable al sector, junto con una demanda mundial creciente, impulsó fuertemente la productividad y la producción agraria en los países centrales y ha originado cambios importantes en la división internacional de la producción agraria. Desde el comienzo de los años ochenta, los países centrales han pasado a ser los principales productores agrarios del mundo en detrimento de la producción que tradicionalmente provenía de los países periféricos.

Este crecimiento de la producción agraria en los países centrales ha generado nuevos problemas. El aumento de la producción por parte de los países más poderosos del mundo, frente a una demanda que no ha crecido en la misma proporción⁶¹ ha conducido a la aparición de importantes excedentes agrarios, a una fuerte intensificación de la competencia entre los principales productores y exportadores y a un aumento sustancial de los fondos públicos asignados al apoyo a la agricultura.

Estados Unidos, como principal productor agrario del mundo, se ha ido encontrando con una intensa competencia por parte de los países de la UE, que constituye el segundo productor y exportador mundial de productos agrarios (tras un periodo en que con la integración de España y Portugal pasó a ocupar el primer puesto como exportador agrario mundial, posición que es probable que recupere con la UE a 25). Asimismo, otros países tradicionalmente grandes productores agrarios (Australia, Nueva Zelanda, Argentina,... que constituyen el

⁶¹ Es bien sabido que la producción de mercancías no depende de las necesidades, sino de la demanda. De aquí que el mundo se encuentra con una producción agraria en exceso al mismo tiempo que millones de personas no alcanzan a cubrir sus necesidades alimentarias. Tremendas paradojas de una determinada organización social.

denominado Grupo Cairns⁶²), junto con otros que se han visto obligados a aumentar sus exportaciones para poder pagar los intereses de la deuda, constituyen en la actualidad un sistema mundial de producción y exportación agraria en durísima competencia. (Véase II.5.1.).

Esta situación que se enfrenta, además, en un período en que de modo general se pone en cuestión la intervención pública en la economía, ha llevado a un replanteamiento sustancial de la política agraria tanto desde las organizaciones internacionales -particularmente el GATT en su última etapa y la OMC en la actualidad- como desde los sistemas nacionales de apoyo. Las nuevas líneas de actuación se iniciaron a mediados de los ochenta, se consolidaron con las negociaciones del GATT terminadas en 1992 y han continuado en la misma dirección a lo largo de toda la década, en la Farm Bill de 1996 y la Fair Act de 2001 en Estados Unidos, así como en la evolución que ha experimentado la política comunitaria desde 1991 con las propuestas MacSharry hasta la Agenda 2000⁶³ y las propuestas realizadas por el Comisario de Agricultura en 2002 y 2003. Las mismas líneas presiden la orientación de la política agraria en los Acuerdos Agrarios de la OMC para el comienzo del siglo XXI.

En esta dinámica de la intervención pública no son ajenas las presiones de las industrias transnacionales que pretenden operar sin trabas a nivel mundial, como ya hemos señalado en el II.2.7. La reestructuración agraria actual se hace en una época de creciente desregulación pública y bajo la acrecentada égida de las ETN y de los mercados que reorganizan sustancialmente el sector a medida que declinan las capacidades reguladoras de los estados y cambian sus objetivos. Por ejemplo, las ETN han sabido utilizar bien el GATT para desarmar la protección a la producción agraria (ya que constituyen una barrera para sus operaciones globales) acelerando la mercantilización de la alimenta-

⁶² El Grupo Cairns, que se autodefine como de 'exportadores eficientes', es decir, capaces de competir sin subvenciones, lo forman actualmente los dieciocho países siguientes: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay, si bien en su origen sólo lo formaron trece países.

⁶³ Para un detallado tratamiento de los cambios en la política agraria de la Comunidad Europea hasta el 2000, véase Etchezarreta M. et al., (1995) Cap.2 y Etchezarreta M. y Viladomiu L., (1997)

ción y la reestructuración de la agricultura bajo el impulso privado en los países del centro, mientras que, paradójicamente, con los acuerdos en la OMC, han reforzado el poder de las patentes de las grandes empresas en todo el mundo respecto a inputs agrarios cruciales, como las semillas seleccionadas.

A continuación revisamos brevemente las tendencias de evolución de la política agraria de los principales agentes de la misma: OMC, Estados Unidos y Unión Europea.

- **GATT y OMC:** Puede decirse que prácticamente la agricultura había sido excluida de las negociaciones del GATT hasta la Ronda Uruguay (1986). Pero, como la competencia por los mercados mundiales agrarios llevó a alterar la situación existente hasta los primeros ochenta a expensas de la hegemonía de EE.UU., este país recurrió de forma creciente a presiones bilaterales y, al mismo tiempo, forzó la inclusión de los temas agrarios en la Ronda Uruguay del GATT, que iniciada en 1986 se completó en 1992. En ella, EE.UU., que desde el inicio de la década de los ochenta practicó una política económica neoliberal, propugnaba la desaparición de los subsidios agrarios, principalmente a la exportación, y la liberalización de los mercados agrarios, en general fuertemente protegidos. Los países del Grupo Cairns apoyaron esta posición, con objeto de contrarrestar la potencia de la fuertemente protegida agricultura de la Unión Europea y recuperar parte de sus mercados. Por su parte los dirigentes de la UE, que participan de la tendencia neoliberal de la política económica, tampoco veían con malos ojos una disminución de la protección a la agricultura que está absorbiendo partes sustanciales del raquíctico presupuesto de la Unión. En la Ronda Uruguay se alcanzaron compromisos de reducción progresiva de la protección y de las subvenciones en ayuda interna, de acceso a los mercados y de competencia de las exportaciones, durante un periodo de aplicación de seis años, que finalizaría el 31 de diciembre de 2000. Además, para establecer sus perspectivas de evolución futura tendentes a la disminución de los apoyos públicos, se clasificaron las ayudas en varias categorías -'cajas de diversos colores'- las rojas son ayudas prohibidas, las azules y amarillas o ámbar son ayudas que deben ir desapareciendo gradualmente, y las verdes son aquellas que se pueden mantener por estar desvinculadas de la producción (desacopladas). Por otra parte, 'El peso del debate agrario dentro de la problemática comercial mundial tiene un reflejo significativo en el conjunto de los litigios planteados dentro del sistema de solución de dife-

rencias de la OMC, que ha sido uno de los principales logros de la Ronda Uruguay. Baste señalar que más del 30% de los paneles resueltos y en curso hasta la fecha son de carácter agrario.’(Barreiro, 1999,22). Desde mediados de los ochenta, por tanto, el marco internacional conducía a un cambio sustancial en las tendencias de evolución de la política agraria en los principales países centrales. Tendencia que continúa en la actualidad.

Establecida la OMC en 1994, en la nueva Ronda de negociaciones comerciales multilaterales que se habían propuesto iniciar en 1999 se preveían nuevas presiones para reducir la protección fronteriza, para disminuir las subvenciones a la exportación y reestructurar la ayuda interior para conseguir instrumentos más disociados de la producción, impulsando, al igual que el FMI y el Banco Mundial, las orientaciones de los modelos neoliberales para la economía y la agricultura.

Es sabido que la oposición de los movimientos sociales y los conflictos internos de los países participantes impidieron que la Ronda del Milenio se iniciara en Seattle. No obstante, la continuidad de las negociaciones sobre la agricultura no peligró, ya que se había firmado el Acuerdo sobre la Agricultura (AA) en Marrakech en abril de 1994 dentro del paquete final de conclusiones de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que dieron lugar a la creación de la OMC. En el Artículo 20 de dicho Acuerdo se establecía que las discusiones comerciales sobre la reducción del apoyo a la agricultura se reiniciarían ‘un año antes del término del periodo de aplicación [de éste]’, lo que se hizo efectivamente en el año 2000, es decir, un año antes del fin del periodo 1995-2001. Por lo tanto, estas negociaciones ya estaban bien consolidadas con base al art. 20 del AA.

El Acuerdo sobre la Agricultura retomaba como objetivo a largo plazo “convenido en el Balance a Mitad de Periodo de la Ronda Uruguay” (el de) establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado...” Y para que no quepan dudas acerca de la orientación de este deseado sistema se añade ‘el objetivo a largo plazo arriba mencionado consiste en prever reducciones progresivas sustanciales de la ayuda y la protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida a lo largo de un periodo acordado, como resultado de las cuales se corrijan y prevengan las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales’. (Acuerdo sobre Agricultura).

Entre sus elementos principales se cuenta la liberalización comercial en frontera, la disminución del apoyo público a la producción agraria y la reestructuración del sector siguiendo las indicaciones de los mercados y productores más poderosos. 'Como todos los tratados de la OMC, el Acuerdo sobre Agricultura se basa en la firme convicción ideológica de que la liberalización del comercio siempre traerá beneficios netos a todos los participantes. Con la eliminación de los obstáculos, se incrementará la especialización regional. En todo el mundo las regiones se especializarán en aquello que su agricultura pueda producir más barato que las demás. Cuando se intercambien sus productos, todos ganarán porque el coste combinado de la producción es menor que si cada región hubiera producido el suyo'. (Einarsson, 2001, 1)

Por su parte, las negociaciones que se están llevando a cabo como previsto en el marco del Art. 20 del AA 'tienen por objeto contribuir a una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios... (y deben conducir) a reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental'. Reforma básicamente orientada a nuevas reducciones sustanciales en los aranceles y en la ayuda interna -que constituyen una novedad importante y sólo se establecen para el comercio agropecuario- y las subvenciones a la exportación.

Es decir, a pesar de una creciente puesta en cuestión por importantes sectores de la opinión pública de todo el mundo de la política agraria mundial de las grandes instituciones internacionales, éstas propugnan decididamente la continuidad del modelo neoliberal para la economía, la agricultura y la política económica y agraria que ya hemos visto más arriba en qué consiste⁶⁴. Asimismo 'parece oportuno señalar que en el debate sobre la liberalización del comercio agrario está cada vez más vinculado con otras áreas y se recoge en un gran número de Acuerdos de la OMC. En este sentido, es obligado hacer refe-

⁶⁴ No han cambiado en los ámbitos de poder. No se puede decir lo mismo de la opinión pública, donde los recurrentes episodios de inseguridad en la sanidad alimentaria (vacas locas, pollos con dioxina...) han llevado a una parte significativa de la población a cuestionar el modelo actual de producción agraria intensiva, junto con un núcleo de agricultores muy activos en el cuestionamiento de la actual política agraria. No obstante, no se puede evaluar todavía la incidencia real de estos últimos grupos en las disposiciones que tomen los primeros. Ver II.4.2.

rencia, además del citado Acuerdo sobre medidas Sanitarias y Fitosanitarias puesto en vigor a través del propio Acuerdo sobre le Agricultura, al área de Comercio y Medio Ambiente, al Acuerdo sobre los Derechos de la Propiedad Intelectual, al relativo a los Obstáculos Técnicos e incluso a los temas propios de la problemática social' (Barreiro, 1999, 22).

Es sabido que la nueva Ronda de negociaciones de la OMC comenzó en la inexpugnable fortaleza de Qatar en noviembre de 2001, donde quienes toman las decisiones internacionales se refugiaron de la presión de los movimientos sociales. En el comienzo de dicha Ronda los agentes más influyentes en la misma, Estados Unidos y la Unión Europea se encontraron en una situación desigual: Estados Unidos, había renovado su propia ley agraria antes de que avanzaran las negociaciones de la OMC, con lo que podía orientar las actuales reglas sobre ayudas de la OMC en la dirección que a ellos les convenía, mientras que la UE, en principio, no había realizado para entonces la revisión 'a medio camino' de los aspectos agrarios de la Agenda 2000⁶⁵. Por lo que el panorama puede ser relativamente inquietante para los países de la UE: No sólo el número de agricultores es muy diferente, 2 millones en Estados Unidos y 7 millones en la Unión (antes de la integración de los nuevos 10 miembros), sino que EE.UU. tiene la fuerza de un país único con estructuras productivas más competitivas, mientras que la UE es sólo un bloque con desacuerdos internos respecto a su política, una estructura agraria más desfavorable respecto a la dimensión de las explotaciones y probables problemas derivados de la ampliación hacia el Este ⁶⁶.

No obstante, no conviene ignorar la confluencia de ambos poderes en muchos aspectos y su incidencia conjunta en la política de la OMC. En el otoño del 2001 se comentaba la posibilidad de un intento de ambos poderes para llegar a un acuerdo para presentar una agenda bilateral en la ronda de negociaciones que se planeaba iniciar en noviembre. Y aunque no parece que esto se plasmó formalmente, si hubiera tenido lugar, la política de la OMC hubiera quedado en gran parte definida por estas propuestas.

⁶⁵ Esta situación queda en cierto modo alterada con las propuestas de reforma realizadas anticipadamente en junio de 2002, y en 2003 antes del periodo de la revisión a medio plazo de la Agenda 2000.

⁶⁶ Aunque para intentar evitarlos los periodos de transición que se prevén para la integración de la agricultura y su inclusión en la política agraria son muy prolongados.

Hay que tener en cuenta, también, los cambios que están teniendo lugar, que pueden tener importantes consecuencias para el comercio agrícola mundial. Especialmente la integración de China en la OMC y la posible expansión de la integración regional en el continente americano, con la iniciativa conocida como ALCA (Acuerdo de Libre Cambio de las Américas). Ambas situaciones suponen cambios sustanciales en la situación actual de los mercados mundiales que afectan no sólo a la población, sino a la producción, el consumo y las transacciones comerciales en el mundo. China tiene más de 1.300 millones de habitantes (más del 20% de la población mundial) y el ALCA afectaría alrededor de 740 millones de personas (14% de la población mundial) que, a causa de la inclusión de Estados Unidos, abarca el 30% de la riqueza mundial. Añadamos a ellas la posibilidad del Área del Pacífico (Pacific Rim) que reuniría a 18 países ribereños del Océano Pacífico (casi el 40% de la población mundial), 50% del PIB mundial y una tasa de crecimiento del 7% frente al 1% de la media mundial para 1989-90. (Bertrand et al., 1997, 54). No obstante debido a la incertidumbre que todavía acompaña a estos últimos proyectos no profundizaremos en los mismos, pero el impacto de su probable realización no habría de ignorarse.

En 2003 tuvo lugar la cumbre de Cancún, que constituyó un total fracaso a causa del tema de los subsidios agrícolas y al rechazo de los países periféricos de las pretensiones de los más ricos, cuando una veintena de países liderados por Brasil y China paralizaron las negociaciones debido a que Estados Unidos y la UE no estaban dispuestos a negociar una reducción de sus subsidios -algunas fuentes cifran en 300.000 millones de dólares anuales los subsidios de los países ricos a sus agriculturas-.

En el verano de 2004 tuvo lugar la reunión de Ginebra. En esta Cumbre las perspectivas respecto a acuerdos logrados parecieron más optimistas. Pareció haberse superado el escollo de las subvenciones agrarias con el compromiso sobre todo de Estados Unidos, la UE y Japón de reducirlas en torno a un 20%; y se prevé que ello permitirá lograr un acuerdo para continuar liberalizando el comercio mundial. Como si de un gran avance se tratara se señalaba que dicho acuerdo supondría la reducción de los apoyos a la agricultura de los países centrales -dijeron que Estados Unidos tendría que realizar un fuerte recorte en sus ayudas a la agricultura, superior al de todas las reducciones que fueron aceptadas en la Ronda Uruguay, ya que habría que igualar sus recortes a los ya prometidos por la UE- y que a cambio los países periféricos se comprometen a reducir los aranceles que obs-

taculizan la entrada de productos industriales y servicios a sus mercados.⁶⁷ (El País 1/7/2004).

Nos parece que la importancia concedida a este acuerdo residió en que permitía la continuidad de las negociaciones iniciadas en Doha y congeladas en Cancún (que si todo va bien se espera que culminarán en 2005 en Hong Kong, en la que será la última conferencia de la Ronda de Doha), ya que de otra manera no se entiende la importancia concedida a unas negociaciones que no suponen más que la continuidad de las líneas anteriores y la profundización de una liberalización comercial favorable a todas luces a los países ricos -la liberalización del comercio de los productos industriales y los servicios es una importantísima concesión por parte de los países más pobres-, aunque parezca que los países pobres saldrán beneficiados al disminuir las trabas a la exportación de sus productos agrarios a los primeros⁶⁸. En cualquier caso, de lo que a nosotros nos interesa aquí, como tendencia parece mantenerse la presión hacia la disminución de las subvenciones agrarias a la agricultura, entre ellas las de la UE que es la que afecta directamente a la agricultura española. Cabe preguntarse, sin embargo, si como en otras ocasiones esta 'disminución' no será compensada con ingeniosos procedimientos que continuarán asegurando a la agricultura de los ricos países centrales amplios márgenes de rentabilidad de su actividad debido al apoyo de sus administraciones. No se debe olvidar que algunos autores señalan que 'Más que avanzar seriamente hacia mecanismos para promover el libre comercio, los dos superpoderes

⁶⁷ Parece que los países que lograron desencallar la negociación fueron India, Brasil, Estados Unidos, la Unión Europea y Australia -todos ellos poderosos agentes en la economía mundial- mientras que los 90 países más pobres de los 147 miembros de la OMC (el 61% de los países) se quejaba de haber quedado excluido de este grupo. (El País 1/4/2004).

⁶⁸ Sería necesario analizar en profundidad si el facilitar que los países menos desarrollados sigan especializándose en la exportación de productos primarios supone una estrategia que favorecerá su desarrollo a medio plazo. Es bastante impresionante que después de más de cincuenta años en los que se habla del desarrollo de los países pobres, se les siga recomendando que continúen con la práctica del modelo primario exportador. Mientras tanto, los países ricos logran el abrir las fronteras de los países pobres para sus productos industriales y servicios, convirtiendo en casi imposible el desarrollo de una estructura productiva más equilibrada en los países pobres... Este 'modelo' se parece demasiado al que en el pasado les dificultó su desarrollo.

han recurrido a la retórica del libre comercio para regular las condiciones de competencia monopolística entre ellos, cada uno intentando lograr ventajas en los márgenes' (Kwa and Bello, 1998). Ya es bastante curioso que todavía no se haya establecido la fecha de cumplimiento de estos acuerdos.

A finales de 2005 habrá tenido lugar la cuarta reunión ministerial de la OMC en Hong Kong. Las negociaciones sobre la agricultura continúan siendo uno de los principales elementos de la reunión, y como siempre, siguiendo la línea de creciente liberalización comercial. No obstante, en esta ocasión las perspectivas de llegar a acuerdos satisfactorios son tan limitadas que ya bastante antes del comienzo de dicha reunión, en otoño de 2005 cuando se redactan estas líneas, se considera que no se alcanzarán acuerdos de importancia debido, una vez más, al rechazo de los dos poderes principales de alterar sustancialmente su política agraria, y a la resistencia de los países más pobres de liberalizar su comercio sin obtener contrapartidas significativas a cambio.

Nada nuevo en la estrategia de la OMC: la liberalización indiscriminada del comercio mundial y la disminución de los apoyos a la agricultura de los países ricos -el principio del fin de los subsidios agrícolas, según el Ministro de Asuntos Exteriores de Brasil-, apoyada por los grandes productores agrarios (grupo Cairns, que no los países más pobres) a cambio de lograr la liberalización de la entrada de sus productos industriales y de servicios en el mundo periférico. Se sigue manteniendo, con gran optimismo, la ficción de que el comercio incontrolado favorece a todos los participantes, como si todos ellos fueran iguales.

- *La política agraria de los Estados Unidos.* La estrategia agrícola estadounidense ha de contemplarse en el marco de la voluntad de preservar una parte importante de la riqueza nacional que permita cubrir las necesidades alimentarias de la población, pero también de la voluntad de incrementar sus exportaciones que, a pesar de haber disminuido desde los años ochenta, son todavía las más importantes del mundo, ya que constituyen el 22% de las exportaciones agrícolas mundiales. La política agraria estadounidense se basa en su Ley Agraria Básica de 1949 que es actualizada por sucesivas leyes agrarias que se aprueban por periodos de cinco años y que son las que establecen el marco global para la política agraria del periodo. Revisaremos brevemente las leyes que afectan el periodo actual. Aunque la ley vigente hasta 2006 es la Farm Security Act todavía está próximo el impacto de la Farm Bill de 1996 (FAIR Act) para el periodo 1996-2001. Por tanto, haremos algún comentario respecto a esta última y sus resultados e inclui-

remos después las líneas principales de la ley vigente en la actualidad Farm Security Act, aprobada a fines de 2001.

a) La ley agraria aprobada en 1996

Denominada Federal Agricultural Improvement Reform (FAIR) Act, se planteaba innovadora y presentó algunas modificaciones en los sistemas vigentes de apoyo agrario⁶⁹ que hacen útil su consideración.

En 1996, en un contexto de acentuado neoliberalismo, precios agrarios altos y mercados de exportación en expansión, se proponía que la producción agraria se orientase crecientemente por medio de las indicaciones de los mercados en lugar de las ayudas públicas. Esta ley redujo ostensiblemente los apoyos y los sustituyó por unas ayudas anuales desvinculadas de los niveles de precios y producción, fijas y decrecientes a los largo del periodo de vigencia de la ley. Se planeaba continuar disminuyendo unas ayudas agrarias que ya iban decreciendo desde mediados de los ochenta (cuando alcanzaron la cifra de 26.000 millones de dólares) y que ya se habían reducido hasta 10.000 millones para el periodo de 1990 a 1995; el gasto total anual para el periodo de la ley se fijaba en torno a una media de 6.000 millones de dólares anuales y se preveía el abandono de todo apoyo a la agricultura para el 2002.

En conjunto, contra el parecer de los partidarios más radicales de la desregulación que pretendía su eliminación total, aunque disminuyeron las ayudas, se mantuvo una política agraria activa, dedicando todavía fondos sustanciales al apoyo a la producción y aumentando el apoyo a las ayudas ambientales. Asimismo, no parece que Estados Unidos estaba dispuesto a disminuir su presencia en los mercados

⁶⁹ Recuérdese que el sistema de apoyo agrario estadounidense se basa en los pagos diferenciales por los que se paga a los agricultores la diferencia entre el precio de mercado y el precio objetivo fijado (target price) para los productos para cuya producción el agricultor se ha cualificado; en las subvenciones por reducción de superficie de cultivo, por las que se paga una subvención por las tierras que obligatoriamente se han de dejar baldías, y por el sistema de préstamos 'market loans', por los que se conceden créditos a los agricultores que pueden ser reembolsados por la entrega de productos valorados al 'target price', lo que en definitiva supone garantizar dicho precio para el producto. Los 'marketing loans' constituyen una especie de créditos de campaña para compensar la diferencia entre un precio objetivo -el 'target price'- y un precio real; junto con el 'loan rate' -precio objetivo a efectos de los mecanismos de pagos diferenciales- y 'loan deficiency payments' -pagos por diferencias-, constituyen los instrumentos tradicionales del sistema de apoyo a la agricultura de Estados Unidos, el que, en definitiva, equivale a una especie de precio garantizado por encima de determinados niveles.

mundiales, ya que hay que destacar el decidido apoyo a las exportaciones aunque no consista en subvenciones directas que están prohibidas por la OMC. Al mismo tiempo, desregularon parcialmente el sector, al eliminar los controles a la retirada de tierras o a los productos que cualificaban para obtener las ayudas, disminuyeron el apoyo directo a la producción -fijación de precios máximos para los 'market loans', y eliminación de los pagos diferenciales convirtiéndolos en pagos temporales a la renta-, y estimularon las exportaciones. Parecía que la Ley se dirigía a aproximar la producción agraria a las condiciones de mercado (llegaron a llamar a esta Ley 'Freedom to farm'/'Libertad para cultivar'), pero de forma gradual, a diferencia de los planteamientos de desregulación rápida de Reagan en los primeros ochenta, cuando causó con ello una tremenda crisis en la agricultura estadounidense.

Recuadro 4

Aspectos principales de la Farm Bill de 1996:

- eliminó las retiradas obligatorias subvencionadas de las superficies de cultivo (autorizando únicamente la retirada de tierras con subvención con una justificación medioambiental),
- nominalmente pretendió avanzar hacia la eliminación de los pagos por diferencias, pero debido a la importancia de esta medida estableció un procedimiento gradual para lograrlo, manteniendo cierto tipo de pagos en razón de 'la transición al mercado agrícola' pero convirtiéndolos en pagos a la renta durante 7 años por una cantidad global, con base en los pagos históricamente percibidos,
- a diferencia del sistema anterior en que si se pretendían cobrar los pagos diferenciales sólo se podía cambiar de productos cultivados de forma limitada, se liberalizaron los controles en el sentido de que los agricultores podían sembrar cualquier producto y permanecer cualificados para percibir los pagos (lo que permitía, también, eliminar la responsabilidad federal en el control de la oferta de productos básicos),
- los 'market loans' (créditos de mercado) se sostuvieron, pero los precios garantizados quedaron limitados a un máximo correspondiente a los precios alcanzados en 1995,
- se mantuvieron e incluso se ampliaron los programas a la exportación mediante diversos mecanismos distintos a la subvención directa; asimismo se ampliaron los programas sobre conservación de suelos,
- se completó la Ley con reducidas aportaciones a créditos de campaña y la asignación de una cantidad testimonial al desarrollo rural.

Se consideraba a esta ley como una 'ley de combate' que permitiera la conquista de nuevos mercados, pero las exportaciones estadounidenses disminuyeron fuertemente debido a la crisis asiática y la fortaleza del dólar; tampoco se logró que los agricultores respondieran más a las indicaciones del mercado, sino que la conjunción de precios históricamente bajos y las cosechas y stocks records llevaron a los agricultores a recurrir más que nunca a los apoyos públicos al sector.

No parece que, a corto plazo, la FAIR Act pudo cumplir sus previsiones. Las expectativas que los agricultores estadounidenses habían depositado en los mercados exteriores se desvanecieron a finales de 1997 como consecuencia de la crisis financiera de los mercados asiáticos y de la sobreproducción mundial, que causó una fuerte depresión en los precios de los mercados mundiales, lo que, unido a otras causas de carácter doméstico, llevaron a una aguda crisis en el sector agrario estadounidense. Por lo que aunque las previsiones de la Fair Act eran dar una serie de ayudas desacopladas de la producción y decrecientes gradualmente hasta desaparecer, la realidad es que en los cuatro años 1998-2001 se concedieron ayudas adicionales 'extraordinarias' de urgencia por encima de los 30.000 millones de dólares y se recurrió de forma masiva a los 'marketing loans' para compensar la pérdida de renta de los agricultores⁷⁰. En el año 2000, las ayudas gubernamentales directas alcanzaron la entonces cifra record de 24.000 millones de dólares, que representaba más de la mitad de las rentas netas agrarias para aquel año⁷¹. Esto supuso, además, avanzar por una orientación de política agraria por la que estas ayudas adicionales en el futuro ya no sean extraordinarias, sino que se conviertan en norma más que excepción (esta fue de las principales reivindicaciones de las organizaciones agrarias que tuvieron éxito frente a esta ley).

⁷⁰ Aparentemente sin percibir que la pérdida de renta de los agricultores es debida fundamentalmente a los bajos precios de mercado, que en muchos productos son el resultado de los aumentos de producción debidos a otros instrumentos de la propia política estadounidense, como los pagos por diferencias.

⁷¹ El sistema de ayudas de EE.UU. es bastante complejo, por lo que las cifras cambian según el tipo de gastos que se incluyan. Según el Servicio de Investigación del Congreso el gasto anual total para la Commodity Credit Corporation, mecanismo de financiación de la Secretaria de Estado para la Agricultura, desde 1996 hasta 2002 ha sido de 15.000 millones de dólares, y el del año 2000 alcanzó la cifra record de 32.300 millones.

b) La Farm Security Act 2001.

Dado que la Farm Bill de 1996 debía renovarse lo más tarde para el comienzo del año fiscal 2003 (que empieza en octubre 2002) la nueva Ley, denominada Farm Security Act 2001 HR 2646, fue aprobada por el Congreso el 5 de octubre de 2001.

El contexto en el que se aprobó la Ley de 2001 era muy distinto del de 1996. Cuando se aprobó la ley de 1996 nadie podía imaginar la situación en que se aprobaría la de 2001, de altos costos (aumento del precio de la energía) y precios bajos para el producto (como ya se ha dicho, a causa de la crisis asiática y la sobreproducción mundial). De hecho los precios para el trigo, maíz y soja -productos básicos de la agricultura estadounidense- eran en 2001 hasta un 31% menores que las proyecciones que había hecho el Departamento de Agricultura cuando se aprobó la ley de 1996. Por ello, los subsidios no fueron puestos en cuestión.

La política agraria planteada por la ley de 2001, aunque retóricamente es una continuación de la FAIR Act de 1996, no pone en duda las ayudas y es completada por un instrumento contracíclico y un apoyo ambiental muy reforzado, lo que hace que en realidad se diferencie bastante de aquélla. Plantea, eso sí, una gran continuidad en los instrumentos, sin ninguna voluntad aparente de innovar en éstos. Las líneas maestras de esta ley consisten en mantener el esquema general de pagos desligados o desacoplados (de la producción y de los precios), incluyendo las oleaginosas en los mismos, mantener el programa de créditos de campaña (marketing loans) e introducir los llamados pagos contracíclicos, que vendrían a sustituir a las ayudas 'extraordinarias' que se dieron bajo la Fair Act de 1996 en cada campaña. Este esquema proporciona una triple red de seguridad y un gasto adicional de \$73.500 millones de dólares en 10 años⁷². Se ha aceptado que los apoyos son necesarios para el mantenimiento de la agricultura de Estados Unidos y, por lo tanto, a diferencia de la FAIR ACT, en ningún momento se plantea su disminución. Al contrario 'se institucionaliza un apoyo interno masivo que está en las antípodas de la reducción de los apoyos a la agricultura que exige la OMC: la política agrícola americana actual tiene más en común con la Unión Europea que con el Grupo Cairns' (Cyclope, 2001)

⁷² Otros autores señalan la cifra de 190.000 millones de dólares para el mismo periodo. De todos modos lo que nos interesa destacar aquí no es tanto la cantidad precisa, sino que las ayudas agrarias aumentan substancialmente en una década

De la Fair Act se mantiene la focalización de las ayudas directas en un número limitado de grandes cultivos vegetales, con una cierta reorganización de los productos afectados, la flexibilidad en la siembra de cultivos con la ausencia de instrumentos de control de las producciones ayudadas (continúa no siendo obligatoria la congelación de tierras), las ayudas no vinculadas a los niveles de producción o precios (desacopladas) y el programa de créditos de campaña o 'market loans'.

La nueva Ley se propuso aumentar la certeza de que continuarán los apoyos públicos a la agricultura, consolidando ayudas hasta ahora 'extraordinarias' de emergencia que ejercerán una función contracíclica. Ya se ha señalado que en los últimos años se habían establecido ayudas temporales, 'de emergencia', a la renta que consistían en pagos desacoplados en función de los niveles históricos de renta de los agricultores junto con el nivel de los precios de los productos (loan deficiency payments). La nueva ley propone una solución a la situación anterior transformando las actuales ayudas 'extraordinarias' en otras permanentes y combinadas que variarán en función del nivel de precios de los productos y del de la renta agraria actual (no histórica), basándose en una fórmula por la que una vez determinada la renta objetivo de cada cultivo (fijada por la administración), cuando la renta real esté por debajo de dicho nivel desencadenará automáticamente la ayuda. Estas ayudas se ampliarán, además, a nuevos sectores (frutas, hortalizas y ganadería).

Se refuerza el aspecto ambiental con una ampliación del presupuesto para la conservación de los suelos y el agua de hasta el 80% sobre los años anteriores. Además, se establecen ayudas de hasta 100 millones de dólares por año (con un límite total de 850 millones en un periodo de 10 años) para proporcionar asistencia técnica para la conservación para los productores agrarios, utilizando asesores públicos o privados, lo que les permite financiar el gasto en esta partida que en años anteriores había supuesto una cifra sustancial. Lo que acentúa la toma a cargo del sector público del coste de reglamentaciones de protección del medio ambiente, que, contra todas las tendencias neoliberales, están aumentando muy fuertemente.

La Ley proporciona también aumentos de ayudas en los ámbitos que la ley no considera prioritarios, como el estímulo al Desarrollo Rural o facilidades para desarrollar industria agroalimentaria en las granjas, o aumento de las compras dirigidas a ampliar los mercados (apoyo adicional para compras de productos agrarios para gentes necesitadas y ancianos), y otras de menor entidad.

Entre las prioridades principales de la nueva ley hay que destacar su interés por reforzar la vocación exportadora de la agricultura esta-

dounidense -el 40% de las primeras materias agrarias (commodities) van al mercado externo- que se beneficia de sustanciales apoyos, que, con formas variadas, consiguen eludir la prohibición de ayudas a la exportación y ser tolerados por la normativa de la OMC. De todos modos, contra esta vocación exportadora de la mayoría de la agricultura estadounidense existen algunos sectores, regionalmente importantes, que buscan sobre todo protegerse de la competencia externa (lácteos, azúcar, cacahuets y cítricos). Colectivamente estos sectores tienen un considerable peso político, lo que los pone en disposición de hacerse oír ante sus autoridades.

La ley de 2001, en principio, manifiesta pretender también una nueva distribución de las actuales ayudas, de forma que las pequeñas explotaciones familiares se beneficien en mayor medida de las mismas. Hay que tener en cuenta que la agricultura actual de Estados Unidos dista mucho de ser una agricultura de pequeñas explotaciones familiares. Los residentes agrarios suponen ahora menos del 2% de la población de Estados Unidos y, aunque el número de explotaciones supera los dos millones, la mayoría de sus titulares operadores directos lo son sólo a tiempo parcial, obteniendo la mayor parte de sus ingresos de empleos externos. La mayor parte de la producción proviene de pocas explotaciones, grandes y especializadas (véase II.3.1.), y los subsidios agrarios, crecientes respecto a los ingresos totales netos, al estar basados en la producción favorecían hasta ahora a las explotaciones más grandes. Véase Cuadro II.4.1

Cuadro II.4.1.

Distribución de las ayudas directas por tipo de explotación

	% número de explotaciones	% de las ayudas públicas	Subvención media por explotación (\$)
Explotaciones pequeñas	92	53	
Marginales y de ocio	63	13	5.000
Ventas menos \$100.000	22	15	8.800
Ventas \$100-\$250.000	8	25	27.000
Explotaciones 'comerciales'	8	47	
Ventas \$250-\$500.000	4	21	50.800
Ventas más \$500.000	3	22	85.200
Entre ellas no familiares	1	4	34.000
Año	1998	1999	2000
Ayuda directa a ingresos agrarios (millardos dolares)	12,2	20,6	23,3
Ingreso neto agrario	44,6	43,4	45,6
Porcentaje	27,3	47,4	51,0
Ayuda/Ingresos			

Fuente: Cyclope, 2001, pp. 174 y 176

Por ello se establecen en esta ley límites individuales (por persona, no por explotación) para algunas ayudas (modulación): \$40.000 por los pagos fijos desacoplados, \$75.000 por los pagos contracíclicos y \$150.000 por los beneficios de 'marketing loans and loans deficiency payments'. No hay límites en las ayudas por otros conceptos. Dado que estos límites se aplican a las personas y no a las explotaciones, una sola explotación con varios propietarios/operadores puede recibir cantidades mucho mayores. De donde parece que la intención manifestada de favorecer a las pequeñas explotaciones sea mucho más retórica que real y se puede poner en duda el objetivo real de esta modulación.

Esta ley señala claramente un cambio de orientación en la política agraria estadounidense. Después de la política radical de Reagan, de eliminar los apoyos a la agricultura, y de la mucho más ponderada de la FAIR Act de 1996, pero también tendente a la disminución de los apoyos, la Farm Security Act de 2001 retorna a una política continuista con sustanciales apoyos a la agricultura estadounidense⁷³, si bien está modelada para que pueda ser permitida sin demasiados problemas por la OMC. Es una ley agrícola muy generosa para los agricultores, pero muy costosa para el erario público, en abierta paradoja a lo que parece probable de una administración muy conservadora y neoliberal.

Los efectos finales de esta ley dependen de muchos aspectos, particularmente de la situación de los mercados internos y mundiales, pero parece que señalan hacia un probable aumento de la producción, si bien no demasiado acusado, y a una continuidad de la transformación estructural hacia la potenciación de las empresas productivas más potentes, junto con el incremento de la competencia en los mercados mundiales por parte de Estados Unidos. La continuación de la desregulación de la reducción de la superficie de cultivo y la mayor flexibilidad respecto a los productos que cualifican para percibir las ayudas es probable que conduzca a que se cultive una mayor extensión de tierra y, por lo tanto, aumente la producción. Pero, al mismo tiempo, hay que tener en cuenta que al mantenerse congeladas las subvenciones a

⁷³ Inesperadamente tras los acontecimientos del 11-S de 2001, en 2002 el presidente Bush concedió a la agricultura una ayuda suplementaria de 5 millardos de dólares por año para los próximos seis años, lo que acentuó considerablemente la tendencia al apoyo público que se puede observar en la Farm Security Act. En mayo de 2002 se anunció un nuevo y sustancial aumento de las ayudas a la agricultura en Estados Unidos.

la tierra por razones ambientales es también posible que muchas tierras ahora baldías por obligación se integren en dichos programas y el aumento de producción no sea tan acentuado. Por otra parte, es difícil predecir en qué dirección operaran la fijación de precios de apoyo máximos, y la desconexión entre el nivel de precios de mercado y las ayudas a las rentas. Según la teoría económica, en principio, una reducción de los precios conduciría a una disminución de la producción. Pero hay que matizar este planteamiento con distintas consideraciones: por un lado, reducir los precios de garantía no supone reducir los precios de mercado si estos se sitúan por encima de aquéllos (como fue el caso en ciertas épocas recientes, si bien no lo era a fines de 2001), y, por otro, está también ampliamente confirmado que en muchas ocasiones en la agricultura una reducción de precios conduce a un aumento de la oferta para compensar las rentas disminuidas por la reducción de precios. De aquí que la mayoría de comentaristas parecen concluir que a corto plazo, a causa de la sobreproducción actual, el impacto de la ley en la producción no será muy intenso, aunque, a plazo más largo, parece existir un cierto consenso de que se producirá un aumento de la producción en aquellas explotaciones que puedan producir con precios más bajos, mientras que aumentarán las dificultades de las explotaciones menos potentes, generalmente de menor dimensión. La agricultura estadounidense continuará constituyendo uno de los principales productores agrarios del mundo y los demás países habrán de situarse en un marco de un exceso de producción.

Las leyes agrarias americanas se completan con otras provisiones tendentes a intentar conciliar (con mayor o menor fortuna) una estrategia de política económica general de carácter neoliberal con el apoyo a las exportaciones, que es rechazado por la OMC y las barreras a las importaciones (asimismo prohibidas). El poder de este país les permite una interpretación bastante peculiar de las disposiciones de la OMC acerca del comercio mundial: 'Los Estados Unidos concilian muy simplemente el libre cambio, las subvenciones a las exportaciones y el proteccionismo: el primero es adecuado para aquellos productos para los que Estados Unidos tienen una posición de líderes mundiales; las segundas son necesarias porque otros países las practican, obligando a EE.UU. a hacer lo mismo; el tercero, es necesario en los sectores donde la calidad americana tiene necesidad de ser defendida'. (Bertrand et al., 1997 63).

- *La política de la Unión Europea para el comienzo del nuevo siglo.* Tras muchos años de fuerte apoyo al sector, que fue modificándose gradualmente desde mediados de los ochenta y sometido a una

importante reforma en 1992, la política agraria de la Unión Europea para el principio del siglo XXI se basaba en la denominada Agenda 2000, que recogía y en su parte agraria planteaba según la propia Comunidad, 'la reforma más radical y amplia de la historia de la PAC', que fue aprobada en la Cumbre de Berlín de marzo de 1999. Sin embargo, en junio de 2003, con ocasión de la 'Reforma Intermedia de la PAC' se volvió a hablar de 'reforma radical' y se modificó de nuevo sustancialmente la política agraria. Estos cambios 'radicales' casi permanentes, dan la impresión que la problemática agraria con que se encuentra la UE no es fácil de resolver. En lo que sigue recogemos primero las líneas principales de la Agenda 2000 sobre agricultura, para pasar a comentar después los cambios que plantea la Reforma Intermedia

Recuadro 5

Las alianzas que impulsan la PAC

Al iniciarse en 1962, la PAC tenía que asegurar la seguridad alimentaria de una Europa que no cubría más del 80% de sus necesidades. Pero era también fruto de un compromiso entre Alemania y Francia. La primera aceptaba pagar para permitir a la segunda dotarse de una agricultura exportadora, sabiendo que la industria del otro lado del Rin tenía vocación de dominar un mercado común en construcción. Concediendo a los agricultores precios garantizados altos y estableciendo una protección en frontera, la PAC asumía al mismo tiempo la supervivencia de una agricultura alemana poco competitiva; un objetivo político para los cristianos demócratas preocupados por favorecer una parte de su base electoral. Del lado francés, la misma política les permitía a los más competitivos comprar las pequeñas estructuras ayudados por préstamos bonificados. Las explotaciones mayores aumentaban así su explotación y su productividad, mientras que la evolución tecnológica incrementaba los rendimientos. La producción aumentó rápidamente.

A mediados de los setenta se comienza a percibir ya una situación de sobreproducción y en Europa se descubre una vocación exportadora. Este cambio benefició principalmente a Francia, con gran satisfacción del FNSEA, principal sindicato francés de agricultores, que vieron abrirse para ellos amplios márgenes de crecimiento... si se proporcionaban subvenciones a la exportación. En los ochenta, la fuerza exportadora de la UE y la competencia que esto suponía para Estados Unidos y el grupo Cairns, impulsó la integración de la agricultura en las negociaciones de la Ronda Uruguay que condujeron a la reforma de la PAC de 1992. Tras muchas dis-

cusiones, en el acuerdo de Marrakech en 1995, la UE se comprometió a aproximar los precios garantizados a los agricultores a los de los mercados mundiales, y pasó a subvencionarlos a través de ayudas directas basadas en la producción pasada. Los grandes cerealistas, francamente hostiles a esta política al principio, se dieron cuenta finalmente que podían beneficiarse de esta política. Más todavía cuando unos precios mundiales al alza les permitían exportar rentablemente sin subvenciones y cobrar las ayudas directas. Mientras que los salarios aumentaban muy débilmente, y la mano de obra ocupada en la agricultura disminuía fuertemente, los ingresos agrarios fueron aumentando el 4% entre 1994 y 1997.

La PAC vuelve a revisarse en 1999. Continúan las presiones de Estados Unidos y la OMC por el desmantelamiento de las ayudas agrarias y se teme el aumento del gasto que puede suponer la ampliación al Este, lo que llevará a fijar el presupuesto agrario -40 millardos⁷⁴ de euros- y a acordar conceder a los nuevos miembros sólo el 25% de las ayudas de la PAC. Además, se reducen de nuevo las subvenciones a la exportación, pero aumentando las ayudas directas; compromiso obtenido por el gobierno francés de los alemanes que buscan disminuir su aportación a la UE, pero que puede no durar.

Fuente : Alternatives Economiques, N°. 192, Dossier, pp.42-44

a) la Agenda 2000

El planteamiento agrario de la Agenda 2000, que es en el que basamos este apartado y a la que corresponden todas las citas incluidas en el mismo si no se menciona lo contrario, partía de una evaluación de la reforma de la PAC de 1992, que se consideraba favorable en sus líneas generales. Se constataba la desaparición de los grandes stocks de productos agrarios⁷⁵, y se preveía que la situación del sector agropecuario continuaría experimentando transformaciones rápidas para adaptarse cada vez más a la evolución de los mercados y a las normas de los intercambios comerciales.

⁷⁴ Millardos: miles de millones, lo que en el mundo anglosajón denominan 'billones'. 1.000.000.000 un millardo para Europa, un 'billón' para el uso anglosajón. Un billón europeo: 1.000.000.000.000.

⁷⁵ 'Las montañas de cereales y de mantequilla de otras épocas han desaparecido. Hasta el fin de octubre de 2000 el mercado de la carne de bovino estaba equilibrado sin el menor kilogramo de carne comprado por la intervención' (Fischler, 2001, 3)

Se señalaba explícitamente que se seguían las opciones tomadas en el Informe de 1995 sobre la estrategia en materia agrícola, presentado en el Consejo Europeo de Madrid que ‘abogaba en favor de una evolución más racional de la producción agraria a través de la mayor adecuación de los precios a la realidad del mercado y la continuidad del proceso de ajuste estructural... y que propone profundizar y ampliar la reforma de 1992 prosiguiendo la reorientación hacia el sistema de pagos directos en lugar del de apoyo a los precios, y el desarrollo de una política rural coherente que acompañe este proceso’

Como objetivos principales de la renovada PAC hay que destacar, en primer lugar, el relanzamiento/aumento de la competitividad interna y externa, “queremos una agricultura competitiva capaz de imponerse tanto en el mercado interior como en los mercados mundiales” (Fischler, 2001, 2) aunque parece que la segunda preocupa más a la UE, ya que añadían ‘para que los productores de la UE se beneficien por completo de la evolución favorable del mercado mundial’, junto con la seguridad y calidad de los alimentos (¿preocupación por el episodio de las ‘vacas locas’?), y el de ‘garantizar un nivel de vida justo a la comunidad rural y contribuir a la estabilidad de la renta agraria’.

Respecto a la política de la UE para los mercados mundiales de productos agrarios se perciben dos perspectivas: por una parte, la de las negociaciones en el marco de la OMC, donde la rivalidad con Estados Unidos ocupa un lugar preferente, y, por otra parte, la demanda de los países en desarrollo. La lógica de una guerra comercial entre agro-exportadores vinculada a la primera, contrapuesta con una lógica de concertación que tendría que presidir la segunda. La opción dominante influirá también en los aspectos internos de la PAC, ya que afectará al tipo de agricultura de la que Europa quiera dotarse y sobre las capacidades productivas que se quieren preservar o estimular.

A juicio de algunos estudiosos del tema ‘La próxima reforma de la PAC en 2000 se parece un poco a la cuadratura del círculo: como producir menos, gastar menos y mejor, aumentar los ingresos de los agricultores, movilizar más tierras y trabajo sin frenar el progreso de la productividad ni la disminución de los costes de producción, todo ello acompañado de la integración progresiva de los países del Este, respetando los compromisos internacionales con los países terceros y abriéndose a una mayor seguridad alimentaria en el planeta’ (Bertrand et al., 1997, 75)

En este contexto, aprobada la Agenda 2000, la reforma de la PAC concretó la cuantía de los fondos asignados a la reforma del sector agrícola -‘El presupuesto agrario se limitará a una media de 38.000 millones de euros anuales para la política de mercados (comprendidas las medidas veterinarias y fitosanitarias) y de 4.300 millones de euros

para las medidas de desarrollo rural' (Comisión Europea, Informe 1999, 27)- y aprobó diez reglamentos. Debido a que los mismos ya han sido alterados con la Reforma Intermedia los presentaremos únicamente en un pie de página⁷⁶.

⁷⁶ Los nuevos reglamentos, que con excepción del caso de la leche son aplicables desde comienzos del 2000, corresponden a los sectores de los cultivos herbáceos, la carne de vacuno, la leche y el vino, a la nueva normativa de desarrollo rural, a la normativa horizontal para los regímenes de ayuda directa y a la financiación de la PAC. A esta lista deben añadirse los Reglamentos modificados de los sectores del aceite de oliva y el tabaco, pese a que no se adoptaron dentro del paquete de reformas de la Agenda 2000,

. se fijan unos precios máximos de intervención inferiores a los actuales (cereales -15% y bovino -20%), complementados por pagos a la renta, por superficie en las tierras cultivables, independientemente del producto o que se trate de tierras retiradas, y por cabezas de ganado para el bovino. Respecto a éstos, se considera que los pagos complementarios por cabeza, que deben favorecer la extensificación, aumentarán considerablemente sobre el nivel actual cuando el sistema sea totalmente operativo,

. se añaden unos incentivos especiales en forma de ayuda suplementaria para los productos proteaginosos y mantener los del trigo duro,

. en la Agenda se advertía a los agricultores que el sistema existente para los productos lácteos no duraría, aunque se descartaban soluciones radicales como recortes drásticos de precios o la abolición rápida del sistema de cuotas. Por ello se planteaba prorrogar el sistema de cuotas hasta el 2006, reducir gradualmente los precios de sostenimiento hasta un 10% a lo largo del período e introducir un nuevo pago anual por vacas lecheras que llevaría a igualarlas con las primas a las vacas nodrizas. El plan aprobado endurece estas previsiones, pues reduce los precios en un 15% a partir de la campaña 2005/06,

. respecto a los productos mediterráneos, ya se ha señalado que se ha aprobado el Reglamento del vino, y que aunque en la Agenda se pospusieron las propuestas del tabaco y el aceite han sido modificados fuera del marco de la Agenda 2000. Actualmente sigue pendiente el ordenamiento de frutas y hortalizas,

. en la Agenda se declaraba la necesidad de simplificar y descentralizar la política agraria de la Comunidad, aunque se explicitaba que ello no debía conducir a su renacionalización. Se han simplificado algunos elementos -el vino cuenta ahora con un único reglamento en lugar de nueve que le afectaban antes-, y se ha reestructurado considerablemente la política de Desarrollo Rural. Para esto se ha aprobado un nuevo Reglamento sobre la ayuda al desarrollo rural a cargo del FEOGA, por el que se modifican y derogan nueve antiguos reglamentos,

. para descentralizar se ha modificado el sistema de pagos directos a los productores. Parte de los pagos directos correspondientes a los cereales, sectores de la leche y los productos lácteos adoptará la forma de un paquete financiero nacional procedente del presupuesto del FEOGA que los Estados miembros podrán distribuir libremente (siempre en función de determinados criterios comunitarios y sólo hasta el 20% de su importe total), permitiéndoles así dirigir los fondos a prioridades nacionales o regionales específicas,

La Agenda se detiene de forma especial en la problemática de las zonas rurales y establece explícitamente la política de desarrollo rural como segundo pilar de la PAC. Se considera el ámbito rural, por una parte afectado negativamente por la dinámica agraria que se prevé y, por otra, con posibilidades de nuevas oportunidades por las funciones medioambientales y recreativas que se plantea han de satisfacer. Dado que la política agraria ha experimentado un cambio sustancial en su filosofía respecto a la agricultura familiar en los últimos veinte años a principios del siglo XXI -véase recuadro 6- la concepción de la política agraria (sectorial) se amplía para convertirse en política de desarrollo rural (territorial). Por la que se amplían y refuerzan los elementos de apoyo y estímulo a la diversificación de actividades económicas, incluyendo muchas de las actividades medioambientales.

⁷⁶ . se permite establecer un límite individual aplicable a todos los pagos directos de ayuda a la renta concedidos en virtud de las OCMs, -modulación de las ayudas-, pero son los Estados miembros quienes llevarán a cabo esta medida y podrán introducir criterios de diferenciación de conformidad con una serie de normas aceptadas en común. De hecho algunos estados ya han introducido criterios de modulación individual de las ayudas, mientras que otros no consideran tal posibilidad.

Las medidas de los tres párrafos inmediatamente precedentes no dejan de ser incoherentes con la preocupación por la renacionalización, puesto que la posible diferenciación refuerza las posibilidades de renacionalización de las políticas agrarias. Renacionalización que se refuerza con la política de Desarrollo rural, y especialmente con las disposiciones medioambientales que conceden más margen de maniobra a las autoridades nacionales en el sistema de aplicación de las medidas comunitarias.

. se señala explícitamente la inconveniencia de aplicar los instrumentos de apoyo de la PAC a los países de Europa Central, dejando claro tanto el temor que la potencialidad de estos países para la producción agraria despierta en la Comunidad, como que ésta no está dispuesta a ampliar su presupuesto para expandir a los nuevos miembros las ventajas de la PAC, por muy necesitados que estén de estas ayudas. Este temor se reflejará en los acuerdos finales para la adhesión, a los que nos referimos más adelante.

. hay que mencionar, también, la importancia que se concede a las medidas medioambientales 'En los próximos años, se otorgará un papel predominante a los instrumentos agroambientales para fomentar el desarrollo sostenible de las zonas rurales y responder a la creciente demanda de servicios ambientales por parte de la sociedad'. No solo la concesión de pagos directos y la retirada de tierras se supeditará al cumplimiento de determinadas condiciones medioambientales, sino que se reforzarán y ampliarán las medidas de conservación y mejora del medio ambiente. Además, se aprueba la posibilidad de pagos directos nacionales para medidas medioambientales, lo que, como ya se señala más arriba, refuerza fuertemente las posibilidades de renacionalización; de hecho, ya se observa que los países ricos refuerzan su política medioambiental, mientras que los países más pobres la limitan al mínimo.

No obstante, aunque en la Agenda 2000 se señala que *se deberían* potenciar estas nuevas posibilidades, se establece que debería de hacerse básicamente mediante 'la reorganización de los instrumentos de política rural existentes'. Es decir, la Agenda parecía apuntar a que las ayudas al desarrollo rural no se incrementaran sustancialmente y, se limitaban a señalar la reestructuración financiera que éstos experimentarían y que se aplicarían de forma horizontal y descentralizada. La limitación financiera se ha confirmado totalmente pues, de hecho, el presupuesto aprobado para el desarrollo rural (4.300 millones de euros) es muy parecido al gastado en 1996 e inferior al de 1998⁷⁷. En realidad las dos modificaciones respecto a éste que se aprobaron en Berlín consideradas importantes por la Comunidad consisten en 'la posibilidad de aplicar esta política de desarrollo rural en todo el territorio comunitario y la posibilidad de utilizar tanto los créditos de los Fondos Estructurales de la sección de orientación del FEOGA como los créditos de la partida de agricultura del presupuesto, es decir, los de la sección de Garantía del FEOGA.' (Comisión Europea, Informe 1999, 125)⁷⁸. Este tratamiento financiero difícilmente implica apostar decididamente por el estímulo al desarrollo rural. Al contrario, si el mismo presupuesto ha de distribuirse en todo el territorio de la Comunidad frente al tratamiento más selectivo aplicado anteriormente, quiere decir que la ayuda local o regional específica de las zonas que antes ya la disfrutaban tendrá que disminuir. Parece más una potenciación retórica y una redistribución entre antiguos y nuevos receptores que una apuesta decidida por el Desarrollo Rural. Con estas limitaciones el apoyo al desarrollo rural desde una óptica crítica también cabría entenderlo como un estímulo a los pequeños negocios de iniciativa privada y apoyo a la extensión/valorización del capital en nuevos ámbitos: paisaje, ocio, territorio...

⁷⁷ Es curioso observar que el propio Fischler se queja de este hecho: '¿Por qué sólo el 10% de los créditos presupuestarios disponibles están dirigidos al desarrollo rural?' (Fischler 2001, 3)

⁷⁸ Se refiere a la capacidad que tienen los Estados miembros de detraer recursos voluntariamente de las Primas PAC -pagos directos- mediante la aplicación de la modulación según "criterios comunitarios", para destinarlos al desarrollo rural. Por ejemplo: explotaciones beneficiarias de pagos directos de la PAC con margen bruto estándar mayor de una determinada cantidad (a establecer a nivel estatal) se les reducen los pagos en un determinado porcentaje (la modulación tiene un tope: hasta el 20% de las ayudas totales). Hasta la Reforma de 2003 era Francia el país que lo había puesto en marcha, principalmente para cofinanciar los Contratos Territoriales de Explotación (encuadrados estos dentro de la política de desarrollo rural).

Recuadro 6

Cambios en la filosofía de la PAC respecto a la agricultura familiar

Hasta mediados de los ochenta la filosofía que presidió la PAC manifestaba tener como objetivo la paridad de rentas para los agricultores familiares dedicados exclusivamente al sector. Se trataba de 'profesionalizar' la agricultura familiar. Esta filosofía fue cambiando a partir de dicho periodo y tras un largo período de evolución, especialmente desde la reforma de 1992, la política comunitaria se ha ido planteando bajo la premisa de que una parte importante de las explotaciones familiares no podrán asegurar un nivel de vida adecuado a las familias agricultoras sólo mediante su actividad agraria y que muchas de entre ellas habrán de recurrir a la diversificación de actividades agrarias y no agrarias y la pluralidad de ingresos para alcanzarlo (véase II.3.2). Asimismo, se considera que las nuevas demandas que la sociedad hace del espacio rural en términos de nuevas formas de vida y de ámbito para el ocio proporcionan oportunidades inéditas que pueden ser aprovechadas por las familias, agricultoras o no, que vivan en el medio rural. Por tanto, la política comunitaria pasa a hacer referencia a la comunidad rural y no sólo a los agricultores 'A ello se añade el hecho que en el futuro, la política agraria de la UE será definida cada vez menos por referencia a su dimensión sectorial y cada vez más en relación con su dimensión territorial. A largo plazo desembocará en una política económica integrada para el espacio rural que tendrá en cuenta las nuevas prioridades de la sociedad...' (Fichler, 2001, 6). Actualmente se mantiene que la pluralidad de actividades puede facilitar la supervivencia económica de las explotaciones agrarias familiares, mejorar su nivel de vida y adecuarlo a formas más modernas. Al mismo tiempo puede constituir un elemento importante para el mantenimiento y reactivación socioeconómica de las zonas rurales, incluso de aquellas más deprimidas. De forma que entre los objetivos de la política agraria se añade explícitamente la de 'la creación de empleo alternativo y nuevas fuentes de ingresos para los agricultores y sus familias'. A todo ello se adjunta 'la integración de los objetivos medio ambientales de la PAC.

Muy tajante Fischler aseguraba: 'La agricultura no es un sector como los otros y no lo será jamás. En Europa es mucho más que la simple producción de cereales o de carne bovina: incluye igualmente las prestacio-

nes ambientales, la calidad y la seguridad de los productos alimentarios. Es a la política agraria común a la que incumbe la importante tarea de gestionar esta especificidad y de contribuir a la mejora de la competitividad de la agricultura de la UE'. (Fischler, 2001, 7) ⁷⁹.

Las líneas principales de la política agraria de la Agenda 2000 han sido resumidas de la forma siguiente: 'para los cereales y las carnes bovinas y ovinas, se había continuado la lógica de reducción de precios y el establecimiento de primas compensatorias. El dossier 'leche' se había dejado como estaba y remitido hasta el 2005. Lo esencial de los recursos del FEOGA continuaba dedicado a la sección de Garantía del mismo, y el presupuesto para el desarrollo rural no representaba más del 10% del total. Estaba bien lejos el discurso de la realidad práctica y financiera de la PAC. En 2000, un ataque un poco frontal de F. Fischler, comisario austriaco a cargo de la agricultura, acerca de la reglamentación del azúcar (uno de los bastiones de la PAC, inmóvil desde 1962) se había saldado con una rápida marcha atrás. Gracias a la debilidad del euro, era incluso posible exportar cereales sin restitución... Todo estaba bien en la inmovilidad del mejor de los mundos'. (Cyclope, 2001, 163)

b) La Reforma Intermedia de la PAC

No obstante, tan satisfactoria situación no debía serlo tanto, ya que muy pronto se iniciaron procedimientos para su profunda modificación. Antes de cumplirse tres años de la aprobación de la reforma en Berlín en 1999, en junio de 2002, el Comisario de Agricultura, Sr. Fischler presentó una propuesta bastante sustancial de reforma para la PAC, aunque no era debida hasta el Informe de Medio Plazo en 2003

⁷⁹ Según algunos conocedores de los entresijos de la Comunidad, posiciones tan tajantes podrían también tener como objetivo el asegurar para el ámbito sectorial hasta ahora definido como 'agrícola' la gestión del ámbito ampliado que al convertirse en territorial permite que otras instancias (desarrollo regional) disputen al ámbito agrario esta función.

(el avance en la propuesta parecería indicar una inquietud por acelerar las reformas⁸⁰). Estas propuestas, sin embargo, ni se desarrollaron ni tuvieron lugar antes del plazo, y no fue hasta junio de 2003 cuando se aprobó 'La reforma Intermedia de la PAC' que supone una reforma importante de la PAC conocida hasta ahora. Los ejes principales de la misma son:

. Filosofía: se explicita que se pretende una reforma a largo plazo, no pensando exclusivamente en los agricultores, sino en el conjunto de la sociedad. Se trata, según el Informe, de impulsar una agricultura sostenible y responder a las expectativas de la sociedad europea en su conjunto, y de ofrecer a los agricultores nuevas fuentes de ingresos (servicios agroambientales, promoción y comercialización de productos de calidad). Se considera, también, que con esta reforma la UE ha cumplido su cometido respecto a los compromisos internacionales sobre todo respecto a las negociaciones en la OMC, pero al mismo tiempo se explicita que la UE utilizará su mayor poder de negociación sólo a medida que obtenga algo a cambio. 'La pelota está ahora en el campo de otros países como los EE.UU. cuya política agraria sigue falseando enormemente el comercio, y además, de manera creciente'.

. Intervención y finanzas: no se elimina la intervención, sino que ésta cambia de forma y estructura. Pero se establece un límite para su financiación, fijando un mecanismo de disciplina financiera que garantice que desde 2007 hasta 2013 el presupuesto agrario fijado no será sobrepasado. Este presupuesto es actualmente de 45.000 millones de euros. Por ello, las ayudas directas serán objeto de ajuste siempre que las previsiones indiquen que en un determinado ejercicio presupuestario puedan sobrepasarse los fondos previstos en más de 300 millones de euros. Es decir, el cheque que obtenga cada agricultor será en función inversa del coste de intervención. Si éste aumenta, el cheque obtenido podrá ser menor.

⁸⁰ Se ignoran las razones para esta celeridad, pero parece que, al margen de explicaciones más personalistas -se comentaba en la época que el Sr. Fischler tenía proyectos de ser candidato a la más alta magistratura de su país, Austria, en el otoño de 2002 y que, por tanto, una iniciativa comunitaria importante favorecería sus intereses- sería posible que la fecha de dicha propuesta estuviese relacionada con las negociaciones de adhesión a la Comunidad de los países del Este: Es conocida la reticencia de la Comunidad para extender la PAC a los nuevos miembros, por lo que no es sorprendente que se plantee una política más restrictiva y renacionalizada antes de las negociaciones de adhesión, lo que frenaría sustancialmente los intentos de los países candidatos a reclamar sus derechos a la PAC actual.

. Desacoplamiento: se continua e intensifica el mecanismo de dissociar las ayudas de la actividad productiva, estableciendo una ayuda única por explotación, -sistema de pago único- independiente de la producción. Constituida en la idea base de la reforma, consiste en calcular la media de las ayudas percibidas entre 2000-2002 y garantizar dicho importe a los beneficiarios bajo la forma de derecho a primas (con un poco de regresividad y de modulación) e integrando algunas exigencias a propósito del medio ambiente o del territorio. La ayuda no está ya vinculada a la producción y, por lo tanto, escapa a todas las exigencias de la OMC.

. La ayuda única a la explotación sustituirá a la mayoría de las primas otorgadas al amparo de las OCM. Los agricultores recibirán esta ayuda única por explotación, basada en un importe de referencia y en el periodo de referencia de 2000 a 2002.

. Aquellos Estados miembros que lo consideren necesario para reducir al mínimo el riesgo de abandono de tierras, podrán mantener vinculadas a la producción ciertos porcentajes de las ayudas actuales, distintas según los productos. Es decir, está permitido el realizar sólo un desacoplamiento parcial.

. Este sistema entrará en vigor en 2005. Si algún Estado miembro precisa de un periodo transitorio debido a las condiciones específicas de su agricultura, la ayuda única por explotación podrá entrar en aplicación, lo más tarde en 2007.

. Condicionalidad: la plena concesión de la ayuda única por explotación y otras ayudas directas estará vinculada al respeto a una serie de normas legales en materia de medio ambiente, salubridad alimentaria, sanidad animal y vegetal y bienestar animal. La condicionalidad coadyuvará al mantenimiento del paisaje rural. Si no se cumplieran estos requisitos, las ayudas directas se reducirían de forma proporcional al riesgo o daño existente. Por el contrario, para fomentar tipos específicos de producción agraria que favorezcan la protección al medio ambiente, la calidad de los productos y la comercialización e información al consumidor, los Estados miembros podrán abonar a sus agricultores pagos adicionales diversos.

. Modulación: se establece una reducción hasta 2013 de las ayudas directas a las explotaciones de mayor tamaño - 'modulación' -, a fin de financiar nuevas medidas de desarrollo rural de acuerdo a los siguientes baremos:

- explotaciones con ayudas directas anuales de hasta 5000 euros: exentas de modulación;
- explotaciones con ayudas directas anuales de más de 5000 euros: reducción de
2005, 3%, 2006, 4%; 2007, 5% 2008-2013, 5%

Se espera que estas modulaciones proporcionen en torno a los 1.500 millones de euros anuales para el desarrollo rural, que se distribuirán según diversos criterios, pero asegurándose de que cada Estado miembro recibirá el 80% como mínimo de sus fondos de modulación (90% en el caso de Alemania).

. Desarrollo rural: se continúa reforzando la política de desarrollo rural, y se establecen nuevas medidas para promover la protección del medio ambiente, la calidad y el bienestar animal, y ayudar a los agricultores a cumplir las normas de la UE en relación con la producción, a partir de 2005. Lo que requiere más fondos para estos objetivos. Sin embargo, debido a la disciplina presupuestaria, los fondos adicionales para el desarrollo rural habrán de obtenerse de la modulación de las ayudas a las grandes explotaciones,

. Revisión de la política de mercado de la PAC según las líneas siguientes:

- sector lácteo: mantenimiento de las cuotas hasta la campaña 2014/15 aunque no se ha aceptado el adelantar la fecha de expansión de las mismas, y recortes asimétricos en los precios, reduciendo el precio de la mantequilla y de la leche en polvo en porcentajes distintos para los dos productos, pero en ambos casos, superiores a lo previsto en la Agenda 2000;
- cereales: reducción de los incrementos mensuales en un 50% y mantenimiento del actual precio de intervención;
- reformas en los sectores del arroz, el trigo duro, los frutos de cáscara, las patatas de fécula y los forrajes desecados.

. Aumentarán las ayudas de inversión para los jóvenes agricultores y se fijan algunas otras ayudas adicionales menores como ayudas para que los agricultores puedan adaptarse a la nueva legislación sobre medio ambiente, calidad, bienestar animal etc.; también se programa un 'Sistema de asesoramiento' a las explotaciones que los Estados miembro habrán de ofrecer a sus agricultores obligatoriamente a partir

de 2007 y será revisado en 2010; servicio que habrá de asesorar sobre la integración de las buenas prácticas en el proceso de producción y realizará auditorías. Se otorgarán ayudas para las auditorías a través de los fondos de desarrollo rural.

Para completar este esquema, añadamos que en las negociaciones de Adhesión con los nuevos miembros de la Unión -países del Este- se ha rechazado ampliar el presupuesto comunitario para financiar la ampliación. En cuanto a los apoyos agrarios, finalmente la fórmula a aplicar consiste en que las ayudas directas sean inicialmente limitadas al 25% de los importes actuales en la EU sin ampliar, para ir evolucionando por peldaños hasta llegar al 100% en 2013. Pero la modulación no afectará a los nuevos Estados miembros hasta que dichas ayudas alcancen el nivel normal de la UE. Estas normas suponen a corto plazo una significativa diferenciación entre antiguos y nuevos miembros en la política agraria de la Comunidad.

La adhesión de los nuevos países aumenta la incertidumbre con que se encuentra el sector agrario de la UE, ya que no se conoce con certeza el impacto que en la agricultura comunitaria tendrán las agriculturas de los nuevos países miembros que, además, presentan un importante potencial agrario. Aunque se han establecido límites rigurosos a su financiación, la respuesta precisa de estas agriculturas es imprevisible, lo que aumenta la incertidumbre que afecta a los resultados de la política agraria.

c) Un intento de evaluación

Aunque algunos comentaristas de la propia Comisión tilden de nuevo la Reforma Intermedia de 'una reforma radical' nos parece que supone esencialmente una profundización de las líneas que planteaba la Agenda 2000 (de hecho es la misma línea que se sigue desde 1992 por lo menos). Un intento de evaluación conjunta de ambas reformas nos conduce a los siguientes comentarios:

En líneas generales, como en el caso de Estados Unidos, queda claro que la UE no renuncia a una política agraria activa⁸¹. No obstan-

⁸¹ 'Ciertamente, los objetivos tradicionales de garantía de una base económica sólida para la agricultura o del aprovisionamiento de los productos alimentarios a precios adecuados no han perdido para nada su importancia' (Fischer, 2001,2). Más significativo puede resultar que el artículo 33f del Tratado de Niza (2000) y en la ley agrícola alemana fundan sus objetivos sobre los principios de aumento de la producción y garantía de aprovisionamiento. (Fischler, 2001)

te, también de forma similar a la de aquel país, parece que se trata de separar de forma creciente el apoyo a los agricultores de la producción agropecuaria mediante el desacoplamiento⁸². Manteniendo la ayuda a los agricultores, pero disociándola de la producción parece implicar que la agricultura europea deberá caminar de forma creciente por la senda del mercado y a un aumento de la competencia, mientras que se trata de mantener la población rural orientando las ayudas más al desarrollo rural y el equilibrio territorial que a la producción agraria. Si a ello se añade la decidida voluntad política de no ampliar el presupuesto comunitario a pesar de la ampliación a los países del Este y que las demandas para la utilización de recursos son crecientes, mientras disminuye considerablemente la importancia política del sector, parece lógico pronosticar una disminución, prudente y gradual, pero disminución al fin, de los apoyos al sector agrario en la Unión Europea y la necesidad del ajuste de éste a las condiciones de mercado.

La evaluación, sin embargo, no es tan sencilla, ya que se mantienen o surgen otros aspectos que palian la claridad de esta dinámica. Es bien sabido que los agricultores consideran 'la ayuda a la explotación' como un subsidio que proviene de su actividad agraria y lo incluyen en el cálculo de los ingresos que les proporciona su explotación, por lo que el efecto que los subsidios tienen en sus decisiones es extremadamente improbable que les lleve a desacoplarlas de la actividad agraria y de la producción. Al consolidarse las ayudas a la renta, aunque estas sean, en principio, independientes de la producción, pueden aumentar ésta, hacer posible el *dumping*, -sabotear un mercado con la venta sistemática por debajo del costo de producción- y la producción continúa 'subsidiada' (incluso la exportación). Mientras las ayudas directas estén vinculadas a la explotación, el papel que juegan las mismas es

⁸² Fischler llega hasta a sugerir que 'se podría contemplar el conceder la ayuda a las pequeñas explotaciones en forma de cantidades fijas ('montants forfaitaires'); el pago no dependería más que de la prueba del mantenimiento de una capacidad de producción respetuosa del medio ambiente y podría integrarse entonces en el segundo pilar, el de desarrollo rural' (Fischler, 2001, 6). Ni siquiera se exige que se produzca, sino del mantenimiento 'de la capacidad de producción'. Esto parece aproximarse más a la concesión de una renta básica con la condición del mantenimiento de la explotación que a una política agraria.

bastante dudoso, incoherente y conflictivo⁸³. Por otra parte, 'el sistema de cesión de los derechos a la prima es bastante sorprendente en su lógica: ¿cual es el carácter legal exacto de estos derechos? ¿quién es el propietario? ¿están o no ligados a la tierra o son como una especie de fondo de comercio agrario?' (Cyclope, 2004, 140)

Las ayudas directas, junto con un aumento de los recursos para objetivos medioambientales y ayudas al desarrollo rural, constituyen una parte muy sustancial de las rentas agrarias, cuya concreción cuantitativa puede observarse en el Cuadro II.4.2. ¿Es su cuantía suficiente para mantener una situación similar a la actual o irá reduciéndose gradualmente? Surge fácilmente la pregunta de hasta donde uno de los objetivos principales de las nuevas formas de ayuda no consiste en hacerla compatible con los requisitos de la OMC sin disminuir el aporte real a sus agricultores. Los apoyos en forma de infraestructuras agrarias, educación, investigación y experimentación agrarias, apoyo a los seguros, etc., permitidos por la OMC no dejan de ser sustanciales soportes a la competitividad de la agricultura de los países ricos frente a los productores de los países pobres que no pueden disfrutar de tales apoyos. De hecho, el nivel global de las subvenciones ha aumentado, no disminuido, en las países de la OCDE⁸⁴.

⁸³ Ya se ha señalado que la OMC clasifica las ayudas en tres grupos: rojas -prohibidas, entre las que se encuentran las ayudas a la exportación-, amarillas y azules -autorizadas sólo provisionalmente (entre ellas los pagos directos)-, y verdes -autorizadas-. En los países desarrollados, el grueso del apoyo a los productores nacionales se da actualmente en la forma de pagos 'verdes' y 'azules' (el compartimento 'azul' se concibió específicamente para dar cabida a los pagos directos)

⁸⁴ Es difícil dar una cifra concreta que prueba esta afirmación, pues los datos varían según diversas fuentes y formas de cómputo. No obstante, todos ellos apuntan en la misma dirección de aumento considerable de los subsidios agrarios. Por ejemplo, según Solagral los subsidios en la OCDE pasaron de 247 millardos de dólares en 1986-1988 a 274 millardos en 1998 (Solagral, N.º. 4, diciembre 2000), y a \$361 millardos en 1999 (smurphy@iatp.org).

Cuadro II.4.2.

Saldo corriente de subvenciones e impuestos
en % de la renta agraria familiar. ECUs

K	33,3	35,3	46,7	158,0	3,4	-	5,9	5,3	41,9	46,5	8,2	6,0	35,5	34,5	4,6	8,1	36,3	27,0
	Todas las explotaciones		Cultivos herbáceos		Horticultura		Viticultura		Otros cultivos permanentes		Sector lácteo		Herbívoros		Cerdos y aves de corral		Agricultura mixta	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998
Eur. 15	47,4	-	89,6	-	6,2	-	6,8	-	26,9	-	35,9	-	76,1	-	20,2	-	65,4	-

Fuente: La situación de la Agricultura en la Unión Europea. Informe de 2000, Comisión de las Comunidades Europeas.

Si realmente se pretendiera el desacoplamiento de la producción, sería necesario pensar en otras vías radicalmente distintas, como la de fijar claros techos a las ayudas totales (la modulación establecida no es más que un módico impuesto) o, por ejemplo, conceder una renta básica a los habitantes del medio rural, independientemente que sean o no agricultores, u otros mecanismos similares. El nuevo sistema sigue manteniendo las ayudas a la agricultura por vías indirectas, y, además, a pesar de la modulación, a toda la agricultura independientemente de su capacidad económica. La reforma modifica ligeramente el peso de las ayudas, en el sentido de que es posible que su importe disminuya; además, las legitima frente a los competidores mundiales, pero no altera sustancialmente el status quo del apoyo público al sector agrario. 'Business (casi) as usual' en la agricultura europea.

Al aumentar la importancia concedida al desarrollo rural (más retórica que financiera, de todos modos), la reforma refuerza la opción de la UE por un mundo rural multifuncional, sostenido por múltiples actividades además de la actividad agraria, pluriactivo; asimismo, la preocupación que se manifiesta por el medio ambiente y el paisaje muestra que se esperan más 'productos' del medio rural que la mera producción de alimentos, que, por el contrario, se pretende controlar. Equivale a considerar a la agricultura como una actividad 'de servicios' proporcionados a partir de un acto de producción agraria. Este enfoque, que parece positivo para estimular el mantenimiento de la población en los espacios rurales, no será suficiente si sólo apoya a los agricultores, a

todas luces insuficientes para generar la masa crítica necesaria para la sobrevivencia de comunidades rurales vivas. La política rural tiene que ser mucho más amplia que una mera política agraria si se pretende el mantenimiento de comunidades rurales vivas, y es lamentable que se haya perdido una oportunidad de establecerla con esta reforma.

Las modificaciones introducidas en la Reforma Intermedia proporcionan más opciones a los estados para incidir en la política agraria; en particular el hecho que el desacoplamiento de las ayudas pueda ser total o parcial permite a los estados distintas opciones. Es probable que los estados más prorreforma, como Reino Unido, Holanda, Suecia o Alemania, opten por un desacoplamiento total, mientras que los estados con problemas de mantenimiento de la actividad en determinadas zonas, como España, opten por el desacoplamiento parcial permitido ⁸⁵.

El desacoplamiento añade una gran complejidad al sistema, añadiéndole todavía más burocracia, especialmente por la posibilidad de elegir entre el total o parcial, ya que supone un sistema paralelo de ayudas, similar al actual en la parte acoplada, disociado de la producción en el resto, y es además necesario hacer que ambos sistemas sean coherentes entre sí (da la impresión que la opción de la parcialidad no durará mucho tiempo y que haya sido permitido al inicio del nuevo sistema para paliar las protestas de los que no están satisfechos con las reformas).

Es obvio que el desacoplamiento, y más basado en unas ayudas directas con base en los ingresos históricos, facilita el abandono de la actividad agraria. De hecho uno de sus objetivos principales es que la producción agraria no aumente, pero cabe preguntarse acerca de las repercusiones que sobre los cuidados a la tierra y la disponibilidad del sistema productivo, a pesar de la condicionalidad, puede tener este sistema a medio y largo plazo. ¿Podrán convertirse los campos europeos en espacios rústicos bien atendidos y eventualmente disponibles para la actividad productiva o devendrán en territorios baldíos semiabandonados?

⁸⁵ La posibilidad de que dentro de un estado como España, con competencias autonómicas transferidas, sean las Comunidades Autónomas las que puedan optar por las diferentes opciones existentes, resultaría en un escenario extraordinariamente complejo con grandes distorsiones incluso en el propio estado. Ignoramos la legislación al respecto.

La modulación se plantea en términos bastante modestos -lo que parece mostrar la fuerza de la gran agricultura que no está dispuesta a renunciar a unos generosos subsidios a los que ya está habituada-, pero el tema de los efectos de la disciplina financiera aprobada es más incierto, ya que el Consejo no tiene techo para fijar el porcentaje de ayudas que se pueden detraer si hay un desequilibrio entre las necesidades financieras para atender las OCM y los límites financieros existentes. Este mecanismo que puede parecer más lejano (aplicación a partir de 2007) deja amplia libertad al Consejo para hacer reajustes según evolucione la situación, imprevisible en gran medida.

Probablemente el conjunto de todos estos elementos aumentará la dualidad del sistema productivo agrario en la UE. Ya se ha comentado en otro lugar la importancia de las subvenciones en las rentas agrarias y su relación con la dimensión de las explotaciones. Si ya a principios de los años 90, la propia Comunidad era consciente de que el 80% de la producción agraria y los subsidios correspondían al 20 % de las explotaciones, esta concentración ha debido de aumentar⁸⁶. El que en Francia el 10% de las explotaciones de mayor dimensión reciben el 36% de las subvenciones, y el 73% de las menores no alcanzan el 30% de las ayudas (Alt.Econ. N.º.205), y que en España, siete grandes propietarios reciben tanta ayuda como 12.700 pequeños agricultores (El País, 18/3/05) parecen confirmar dicha tendencia. Por un lado, porque los derechos históricos basados en la producción constituyen la base del sistema de apoyo, por lo que los grandes productores recibirán subsidios de volumen superior. Por otra parte, porque si priman las condi-

⁸⁶ Aunque indicios más indirectos no parecen señalar que la concentración haya aumentado muy sustancialmente. Es curioso que no se conoce bien el origen de la cifra 20-80 que mencionada en primer lugar por la propia Comisión todos utilizamos frecuentemente, y que no existe ninguna otra cifra que pueda actualizarla o corregirla. A nivel mucho más limitado disponemos de información sobre distintas Comunidades Autónomas de España: en una, el 20% de perceptores de subsidios reciben el 64% de los mismos, correspondiendo el 36% al restante 80% de explotaciones, y el 10% de perceptores mayores situados en la primera decila reciben una media de 1.380.000 ptas. de ayuda, frente a una media de todos los perceptores de 307.800 ptas. y una percepción de la decila que menos reciben de 14.500 ptas. Una cifra adicional sorprendente es que en dicha Comunidad sólo el 50% de las explotaciones que podrían ser candidatos a la ayuda comunitaria la reciben. En otra Comunidad sólo un 4% de las fincas se embolso en 2001 el 40% de todas las ayudas agrarias de la PAC (El Periodico, 10 marzo 2002)

ciones de mercados acusadamente competitivos, serán los productores con costes más bajos los que podrán mantenerse mejor, y no hay que olvidar que las economías de escala son un importante elemento de reducción de costes. Los pequeños y medianos productores experimentarán cada vez mayores problemas para mantenerse sólo de la agricultura y tenderán a ejercer la pluriactividad, combinando la agricultura con otras actividades, o alternatively, abandonarán del todo la actividad agropecuaria. Lo que coincide con la previsión de la Agenda 2000 de 'una drástica disminución del número de explotaciones agrarias y de trabajadores del sector'.

Aunque parece intensificarse la preocupación de la Comisión por la calidad, las normas mínimas, la cría ganadera que tenga en cuenta el bienestar animal, el intento de limitar los productos farmacéuticos proporcionados a los mismos, la conveniencia de estimular la producción ganadera extensiva y la producción agrícola ecológica,.... Todo ello, junto con la preocupación por las cuestiones ambientales, puede estimular la aparición de nuevas regulaciones dirigidas a obtener productos más adecuados⁸⁷. ¿Son cambios realizados de cara a tranquilizar una inquieta opinión pública⁸⁸, a establecer un nuevo proteccionismo o responden realmente a nuevas inquietudes de la Comisión? ¿Estamos en el umbral de un replanteamiento de fondo de la tecnología de producción agraria y animal? Los tipos de apoyos establecidos no parecen ser suficientes para avanzar decididamente en una nueva dirección. ¿Qué tipo de política puede conducir en la dirección deseada? ¿Cuál es la 'dirección deseada' que permita una alimentación abundante y sana

⁸⁷ Regulaciones que pueden también actuar como barreras no tarifarias de entrada, recuperando un cierto proteccionismo de formas más sofisticadas y actualizadas.

⁸⁸ Aunque al redactarse la Agenda 2000 el problema de la EEB era ya conocido, en 2001 creció considerablemente la alarma acerca de la seguridad en la sanidad de los alimentos entre los consumidores y el público en general, hasta el punto que desde muchos ámbitos se expresó públicamente la inquietud por la validez del modelo de producción animal intensiva que constituye el eje de la producción ganadera actual. Aunque desde 2002, parece que esta alarma ha disminuido y está controlada respecto a su impacto en la demanda la inquietud subsiste y puede volver a expresarse con fuerza ante cualquier nuevo episodio de deterioro de la calidad sanitaria de los alimentos. Son cada vez más las voces que reclaman no sólo la revisión, sino un cambio de dicho sistema hacia una producción menos intensiva. Y las disposiciones a favor de la extensificación de la PAC no parecen suficientes para impulsar el cambio de tecnología necesaria.

asequible para la gran masa de consumidores? ¿Existe la suficiente fuerza social para imponerla frente a los poderosos intereses de la gran agricultura y la industria alimentaria? Grandes preguntas que apuntan hacia situaciones muy inestables y que pueden verse obligadas a cambiar muy rápidamente a pesar de parecer hoy inabordables. Ver (véase II.4.2)

Uno de los aspectos que, en mi opinión, más interrogantes suscita en esta reforma se refiere a las provisiones de ‘condicionalidad’ sobre el cumplimiento de condiciones de calidad y ambientales en el mantenimiento y uso del territorio. ¿Quién y cómo se controlará el cumplimiento de estas disposiciones? No olvidemos que el ámbito rural supone amplios espacios y muchas decisiones descentralizadas (o que se pueden presentar como tales), ¿se ha pensado en como implementar las diversas normativas? ¿qué criterios se fijaran para evaluar la adecuación del mantenimiento de unos terrenos baldíos, por ejemplo? La lectura de la reforma proporciona la impresión de un enorme incremento de la burocracia necesaria para mantenerla (aunque se sostiene que el pago único simplifica el sistema). Es de temer que, o bien tenga que incrementar enormemente el número de instancias controladoras a nivel de explotación, con todo lo que ello supone de posibilidades de arbitrariedades, conflictos e incluso de pequeñas corrupciones, además todo ello a nivel local, lo que puede deteriorar las relaciones vecinales, además del aumento de costes; o que, alternativamente, el supuesto control sea poco más que una referencia retórica para justificar importantes cantidades de dinero dirigidas a un campo que ahora no puede justificarlas en función de su producción de alimentos⁸⁹.

Algunas disposiciones de la reforma plantean también alguna inquietud respecto a lo que puede suponer la forma de implementación de la misma: Se señala la obligatoriedad por los gobiernos de ofrecer asesoramiento a los agricultores a partir de 2007, y se añade que se concederán ayudas a los agricultores para financiar tales servicios.

⁸⁹ El desacoplar las ayudas de la producción de alimentos, las ayudas ya no pueden justificarse en aspectos alimentarios, por lo que se tienen que encontrar otras razones que legitimen el uso de unos fondos para una minoría de la población que, además, no es posible considerar que vive en la pobreza. Cuando se está argumentando que no existe la financiación necesaria para cubrir los servicios sociales más elementales para el conjunto de la población, parece difícil mantener unas subvenciones al sector rural, a menos que se encuentren las funciones sociales que lo justifiquen.

¿Quiere ello decir que la 'oferta' de servicios por los estados, no será una oferta pública y gratuita, sino que será privada y habrá que pagar por ello (no parece que tiene sentido que sea pública y haya que pagar por ello mientras con la otra mano se conceden subvenciones para financiarla)? Si es así, constituye una forma más de privatizar los servicios públicos, además en este caso obligatorios, que parece difícil de justificar. Por otra parte, la obligatoriedad del asesoramiento apunta de nuevo a una imposición del aumento burocrático y, hasta se puede considerar como un paternalismo trasnochado, pues los agricultores actuales saben bien donde encontrar los asesoramientos que necesitan. Realmente es difícil de entender esta presión para el asesoramiento, por el que el erario público pagará los servicios que se rinden a unos empresarios privados.

La revisión de las políticas agrarias tanto de EE.UU. como de la UE, y la constatación de los frecuentes cambios que de forma creciente las mismas experimentan⁹⁰, da la impresión que, una vez alterada sustancialmente la política tradicional de apoyo a la producción a través de la garantía de precios y mercados, la política agraria tiene dificultades en encontrar un rumbo claro, y varía imprevisiblemente sin lograr establecer unas líneas de desarrollo estables (lo muestra en parte la mayor variación de la política en la UE que está alterando más su política tradicional que Estados Unidos). Parece como si el intento de combinar el mantenimiento de una alta producción agraria y unos mercados externos vigorosos, con los intereses de los potentes productores agrarios y la industria alimentaria de la UE, la necesidad de realizar una cierta política de legitimación con la agricultura familiar y el ámbito rural, junto con las regulaciones de la OMC y la rivalidad en los mercados mundiales con Estados Unidos y el grupo Cairns, fuese una tarea demasiado compleja para poder diseñar una política agraria que satisfaga a todos estos elementos. De aquí los frecuentes cambios en planteamientos y medidas. La cuadratura del círculo no ha sido todavía hallada. Por ello, lo importante a retener no son tanto las medidas específicas, sino las grandes líneas de desarrollo que se desprenden de las mismas –aunque el conocimiento de las medidas específicas es imprescindible cuando se trate de evaluar una situación concreta– ya que las medidas inevitablemente habrán cambiado antes que este trabajo vea la luz.

⁹⁰ De paso muestran que, para nuestros objetivos, lo importante respecto a la política agraria no es estudiar con detalle las medidas de la misma, sino detectar las grandes líneas por donde transcurren.

- Resumiendo sobre la política agraria

Respecto a las tendencias actuales de la política agraria tanto de la OMC como de Estados Unidos y la Unión Europea, que no solamente se cuentan entre los principales productores mundiales, sino que marcan la pauta de la política agraria en el mundo, lo primero que hay que decir es que, en conjunto, las líneas fundamentales de política son muy similares, si bien la dimensión ambiental y territorial es distinta. El interés por el desarrollo rural es más explícito en la UE que en Estados Unidos. Posiblemente ello sea debido al mayor número de agricultores familiares en Europa y a que las medidas que se están tomando desde mediados de los ochenta (intensificadas con la reforma de 1992) han podido afectar con mayor intensidad a la agricultura familiar europea ⁹¹.

Los últimos desarrollos parece que están introduciendo elementos contradictorios. Por un lado, las líneas dominantes parece que como orientaciones mayoritarias de política económica seguirán las de la desregulación y privatización: disminución de la intervención y el apoyo públicos directos a la actividad agraria, especialmente la eliminación de subsidios a la exportación, reestructuración de los apoyos desacoplándolos de la producción y aproximación de la actividad agraria a las condiciones de los mercados agrarios mundiales, sometidos a una intensísima y creciente competencia, en la que dominan los países más ricos y desarrollados⁹². Tanto en los países ricos, como en los países empobrecidos, se apoyan dentro de los estados reformas agrarias que desmantelan los proyectos productivos 'nacionales' bajo el argumento de que son necesarios procesos de ajuste estructural y

⁹¹ Al inicio del renovado interés por el desarrollo rural -mediados de los setenta, hasta mediados de los ochenta, período de intensa crisis industrial en Europa- se pudo observar que la principal razón para impulsarlo consistía en intentar frenar la emigración del campo a la ciudad en una etapa de altas cifras de paro industrial y urbano; sin embargo, en la actualidad este aspecto tiene mucha menos importancia, ya que la mano de obra excedente en la agricultura es muy reducida y la situación del paro menos acusada dentro de la tendencia a la precariedad que ha experimentado el mercado laboral.

⁹² Sería un error considerar que esta evolución y competencia suponen la operación de mercados 'libres' en los que todos quienes operan disponen de las mismas oportunidades. Por el contrario, son mercados dominados por poderosísimos oligopolios que conforman no sólo los mercados mundiales según sus intereses, sino que tienen poder suficiente para sostener fuertes mecanismos proteccionistas, más o menos disfrazados, cuando les conviene.

desreguladores para eliminar ineficiencias y asegurar un régimen de libre comercio. El tema de la 'seguridad alimentaria', interpretado como la necesidad de cada país de producir una parte importante, si no mayoritaria, de sus necesidades alimentarias, que fue tan poderoso para potenciar el apoyo público a la agricultura, prácticamente ha desaparecido de la escena. Los estados centrales no piensan que haya guerras que puedan afectar su aprovisionamiento de alimentos y consideran que la seguridad alimenticia de los distintos países se logra mediante un sistema global agroalimentario basado en el comercio mundial de los productos agrarios o las subvenciones (para los países más pobres) en lugar de mediante estrategias de suficiencia alimentaria nacionales. Estas aparentemente ligeras modificaciones de concepto suponen, sin embargo, importantes modificaciones en la política agraria (véase II.5.1).

No obstante, es necesario matizar estas afirmaciones. Esta evolución parece que se verá atemperada por la presión política que sea capaz de ejercer el lobby de los intereses agrarios -otrora poderoso pero ahora en disminución frente al poder de la agroindustria y la globalización de los mercados- y a la situación de los mercados laborales que, si como ha sucedido en Europa durante los ochenta, se muestran incapaces de absorber la mano de obra desplazada pueden forzar a la ralentización parcial del proceso⁹³. Episodios aparentemente puntuales de concesión de nuevas ayudas esporádicas como la establecida por Bush en 2002, sí tienden a institucionalizarse y convertirse en permanentes, lo que algunos indicios señalan que sería posible, alterarían sustancialmente las líneas mayoritarias que acabamos de describir. Asimismo, los evidentes y graves problemas sanitarios que está causando la intensificación productiva pueden dar lugar a dinámicas distintas a las que aquí se prevén (véase II.5.6.)

Dentro de una tendencia general a la liberalización de los mercados y a la disminución del apoyo público a la agricultura subsisten importantes elementos proteccionistas de la agricultura en los países centrales. Tanto Estados Unidos como la UE tratan todavía de mantener sus agriculturas con el importante recurso al apoyo público (si bien teóri-

⁹³ De todos modos, dado que la absorción de mano de obra por la agricultura es ya muy reducida, la importancia de este último elemento va disminuyendo excepto para aquellas áreas donde el empleo que depende de la agricultura es considerable (como las áreas del sur de España).

camente éste debería descender en magnitud, en la práctica está aumentando: ya se ha señalado el aumento proporcionado por Bush en 2002 por encima de los apoyos habituales; y en la UE, en 2000, las explotaciones se han beneficiado de un apoyo total del orden de 110 millardos de euros (Alt.Econ. N°.205). No sólo recurriendo a elementos proteccionistas menos visibles y aparentemente más compatibles con las normas del GATT -proteccionismo no tarifario sino basado en normas de calidad (en el que tan hábiles son también los japoneses), apoyos directos a las rentas de los agricultores, subvenciones por actividades relacionadas con el medio ambiente, etc.-, sino también a través del establecimiento de bloques económicos regionales (Unión Europea, Tratado de Libre Comercio y otros). Éstos, en una interesante combinación de proteccionismo y competitividad hacia el exterior, constituyen áreas privilegiadas de comercio interno ampliado que, por lo menos, permite alargar en el tiempo los procesos de liberalización total de mercados como pretende la OMC. Es decir, los principales países centrales propugnan la apertura y desregulación de las economías de otros países, pero continúan manteniendo importantes elementos proteccionistas para los mercados agrarios en sus territorios.

La gradual y cautelosa reestructuración de la intervención pública de la agricultura que orienta a ésta hacia la dinámica de los mercados tiene otras consecuencias más amplias. La desregulación disminuye la capacidad de los estados para orientar el desarrollo agrario y este vacío facilita el control de la agricultura por la agroindustria. De esta forma, la iniciativa pasa cada vez más a las empresas y las instituciones financieras, quienes encaminan la producción agraria en las líneas adecuadas para potenciar la agroindustrialización, integrada por las compañías agroalimentarias internacionales y dirigida de forma creciente a los mercados globales.

II.4.2. La incidencia de las fuerzas sociales.

La intervención pública es, a su vez, la resultante de las fuerzas económicas y sociales que operan en un determinado territorio⁹⁴. En

⁹⁴ Esta relación entre fuerzas sociales e intervención pública no es sencilla de establecer pues no se manifiesta ni directa ni expresamente. Además, aunque es difícil de percibir en las instituciones públicas que emergen de procesos democráticos tanto estatales, como subestatales y regionales, la dificultad aumenta para las instituciones internacionales (FMI, BM, OMC, OECD) debido a su alejamiento de las exigencias de una democracia representativa y a la opacidad respecto a la elección de sus directivos, así como a las razones que guían la toma de sus decisiones, además del ámbito mundial en el que operan. Ello no implica que las relaciones sean menos relevantes.

sus muy diversas conformaciones y diferentes niveles constituyen elementos que inciden en mayor o menor grado en aquélla. Asimismo, en determinadas situaciones pueden constituir agentes de resistencia a las distintas fuerzas económicas e institucionales que pretenden dirigir la dinámica agraria. Es conveniente, por tanto, además de la composición social general de un territorio, considerar aquellas fuerzas sociales específicas que puedan tener una incidencia en el ámbito concreto de interés. En el caso del ámbito agrario y rural, entre las fuerzas sociales específicas más relevantes para nuestro análisis cabe distinguir⁹⁵ entre:

Los agentes microeconómicos de decisión, *las explotaciones y empresas agrarias*, constituyen, sin duda, uno de los grupos principales de presión para orientar en su favor la intervención pública relacionada con la agricultura. Ya se ha comentado más arriba -véase II.3.1- acerca de los diversos tipos de explotaciones y sus dinámicas, por lo que aquí sólo nos referiremos a su evolución y peso como fuerza social.

En dicho apartado, se ha señalado también que la modernización y diferenciación de las explotaciones agrarias ha supuesto la correspondiente evolución y diferenciación de los titulares de las explotaciones agrarias. Aunque nunca todos los agricultores y empresarios agrarios han sido iguales, la diferenciación económica entre la agricultura familiar modesta y la gran empresa agraria (que puede ser familiar) aumenta. Se mencionó asimismo la creciente diferenciación de los sindicatos agrarios, agrupados según la mayor o menor capacidad económica de los agricultores, aunque todos ellos evolucionan hacia posiciones cada vez más empresariales. Está claro que no todos los intereses agrarios se orientan en la misma dirección, lo que da lugar a relaciones de fuerzas agrarias muy complejas, en ocasiones cooperantes, pero que pueden también ser conflictivas, lo que no puede menos de debilitar algunas posiciones sectoriales (por ejemplo, las posiciones frente a la modulación de las ayudas agrarias).

⁹⁵ Entre estas fuerzas no incluiremos las que ya constituyen parte de las instituciones establecidas específicamente como representantes de la ciudadanía, como los partidos políticos o las distintas instituciones territoriales, por considerar que éstas ya forman parte del conjunto de la organización política institucionalmente reconocida. Aquí nos referimos principalmente a las fuerzas sociales de facto no incluidas en aquéllas.

Asimismo, es posible observar estas posiciones de intereses encontrados entre grupos más amplios, como diferencias entre los diversos sectores agrarios -cerealistas y ganaderos, por ejemplo a la hora de fijar precios de garantía para los primeros- o incluso, diferencias entre los intereses agrarios y los de otros ámbitos económicos. En la descripción sobre la política agraria en Japón y Corea del Sur- véase II.5.1.-, queda patente la incidencia de la diferencia de intereses en la política agraria. Un análisis del agro no puede prescindir de la evaluación de la distinta composición de los empresarios agrarios y su conformación en grupos de intereses diversos, así como sus posiciones y pesos relativos.

Esta diferenciación no impide, sin embargo, que los agricultores se unan cuando los intereses de todos están en juego. Es bien conocida la fuerza que ejercen el conjunto de los agricultores y sus múltiples y diversas organizaciones (sindicatos agrarios, cooperativas, cámaras agrarias, asociaciones...) para alcanzar una intervención pública favorable a sus intereses generales. Es un fenómeno muy interesante constatar que, en los países ricos, los agricultores son capaces de ejercer una fuerza política muy superior a su peso real, tanto en términos económicos como políticos (de voto) y, desde luego, demográficos⁹⁶. A ellos habría que añadir la presión que intentan ejercer los municipios rurales cuya suerte está estrechamente vinculada a la de los agricultores que constituyen una gran parte de su población. Son elementos que hay que estudiar con atención en su capacidad de incidir en decisiones públicas importantes⁹⁷.

⁹⁶ Esta diferencia de peso es tan conspicua en muchos países que parece que hubiera tenido que dar lugar a análisis sociológicos y políticos del fenómeno. No conocemos, sin embargo, ningún estudio en tal dirección para España ni para otros países.

⁹⁷ Muy tentativamente y meramente como hipótesis de trabajo, nos preguntamos si la importancia concedida a la agricultura en los países ricos, a pesar de su reducida importancia cuantitativa, no revela en el fondo que los dirigentes de los mismos conceden una importancia mucho mayor que la que están dispuestos a aceptar públicamente, al hecho de que, por razones estratégicas, los países sean capaces de producir una parte importante de su alimentación, independientemente de que esto sea caro en términos estrictamente económicos. De otro modo, cuesta encontrar otras razones que justifiquen el alto precio concedido al mantenimiento del sector agrario.

Poco estudiada pero cada día más relevante, es también la importancia de los intereses que se ven afectados de forma aparentemente más indirecta por la evolución económica del agro y la política agraria —especialmente la industria agroalimentaria en sus diversas facetas, pero también otras consideradas menos plausibles como el sistema financiero— que tratan de afectar positivamente a sus intereses a través de incidir en la intervención pública en la agricultura. La importante y creciente fuerza de estos grupos de presión no puede ignorarse. Dado que ya se ha dedicado un apartado específico a la importancia de las grandes empresas, no insistiremos aquí sobre este aspecto.

En las condiciones actuales, además, es necesario mencionar la importancia de la transformación que está experimentando el medio rural, que está dando lugar a la conformación de nuevas fuerzas sociales que pueden ser muy significativas respecto a su orientación futura:

Las tendencias recientes del desarrollo de la agricultura familiar y la población rural en Europa y en España están llevando a un cambio sustancial y rápido de la posición política y social respecto a las mismas. Ya no se considera que la agricultura constituye, ni constituirá en el futuro, la base económica principal de los territorios rurales, sino que éstos basarán sus rentas mucho más en una diversidad de actividades económicas, cada vez menos vinculadas al ejercicio de la producción agraria (recuadro 6 en II.4.1.1.). Lo que lleva a la expansión en el territorio rural de actores económicos no agrarios, o relacionados sólo parcial o marginalmente con la agricultura. El predominio de los agricultores del pasado está siendo alterado a favor de nuevos grupos sociales, lo que está llevando a cambios significativos en la composición social de muchas comunidades rurales. Por un lado, se puede observar que ciertos sectores de agricultores, principalmente de carácter familiar modesto, conscientes de su pérdida de peso social y político, buscan nuevas alianzas con las que poder intentar renovar de forma más amplia el interés social por las actividades agrarias (plataformas rurales con grupos de consumidores, ecologistas y grupos interesados en ciertos aspectos de la naturaleza, por ejemplo). Por otra parte, las nuevas actividades y formas de vida atraen a nuevos residentes rurales, que por sus características, aunque no sean mayoritarios numéricamente, tienden a jugar un importante papel en los asuntos colectivos. Por ejemplo, es notorio el papel activo que intentan jugar en muchos territorios los nuevos pobladores que se ha dado en llamar ‘neorrurales’ y que, con frecuencia no tienen vinculación alguna con el mundo agrario tradicional. Habitualmente corresponden a personas que tienen muy claros los objetivos y el carácter que quieren dar a su inserción en

el mundo rural y lo que pretenden del mismo. A menudo tratan de ejercer una función muy activa en las comunidades de llegada, lo que a veces les puede llevar al enfrentamiento con la comunidad más tradicional. La expansión, sino generalización, de esta situación está ya conduciendo a cambios muy significativos en el poder de las diversas fuerzas sociales y los liderazgos en el ámbito rural, lo que tiene consecuencias de alcance tanto en la orientación a corto plazo de la vida rural, como en la conformación y el carácter futuro de las comunidades rurales y en la orientación del desarrollo territorial. Son dinámicas que no se pueden ignorar para un análisis adecuado del poder de presión de los intereses rurales⁹⁸?

Asimismo hay que notar la emergencia de nuevos grupos sociales, no necesariamente residentes rurales, que se preocupan y tratan de incidir en aspectos territoriales en los que hasta épocas relativamente recientes no se había actuado. En este contexto, hay que hacer mención específica a la creciente preocupación social por los aspectos ecológicos y ambientales, que lleva a cada vez más numerosos grupos de ciudadanos a exigir que la intervención pública tome en consideración prioritaria dichos aspectos. Ello tiene consecuencias de diversa índole para la agricultura: por un lado, se presionara para que se reduzcan al mínimo o se eliminen los aspectos negativos que la moderna agricultura intensiva implica –uso masivo de fertilizantes, especialmente los nitratos que contaminan el agua, y de pesticidas y herbicidas, así como los problemas asociados a la disposición de residuos animales (estiércoles)– lo que supone límites y controles para el ejercicio agrario; pero, por otra parte, estas mismas fuerzas valoran altamente el mantenimiento de una actividad agraria y forestal al considerar que constituyen la mejor garantía para la gestión del espacio no urbano, por lo que pueden constituir importantes aliados para las fuerzas sociales que tratan de mantener una actividad agraria dinámica. La incidencia de estos elementos y su articulación con otras fuerzas sociales constituyen también elementos relevantes a considerar.

Los consumidores, como grupos organizados, constituyen otra fuerza social emergente de interés. Además de la importancia de los precios y suministro de los alimentos que constituían, y todavía cons-

⁹⁸ Para un tratamiento mas detallado de esta dinámica ver Etxezarreta (1990).

tituyen las preocupaciones principales del consumidor y que no pueden ignorarse, junto con el peso de los nuevos hábitos de consumo estimulados por la vida moderna -utilización de alimentos congelados, pre-cocinados, totalmente preparados y aumento importante de la restauración en el exterior del hogar familiar (escuelas, empresas, hospitales)-, no es menos cierto que empiezan a percibirse también otras inquietudes que pueden aumentar su fuerza de presión en algunos ámbitos concretos. Aspectos como el de la calidad de los productos alimentarios, las preferencias de tipo gastronómico, y sobre todo el tema de la seguridad sanitaria que ofrecen, se han convertido en consideraciones de gran significación que, en ocasiones, pueden llevar a los consumidores a adoptar actitudes relevantes para que su demanda no dependa únicamente de los precios de los productos alimenticios. Aunque dada la internacionalización de los sistemas actuales los consumidores pueden encontrarse muy alejados del territorio donde tiene lugar la producción, no es menos cierto que en la actualidad hay que añadir que en éstos se percibe una sensibilidad muy acrecentada por aspectos más vinculados a la calidad, a la garantía sanitaria, a los procedimientos de producción –orgánico o ecológico, o preocupación por el bienestar animal-, o a la vertiente territorial, que son aspectos que pueden conducirles a tener una mayor relevancia como modernos grupos de presión.

Finalmente, hay que mencionar otras fuerzas emergentes que parecen comenzar a tener cierta presencia social muy recientemente y cuya capacidad de incidir en la política agraria aunque es difícil de evaluar habría que considerar. Nos referimos a los muy diversos movimientos sociales que ponen en cuestión las consecuencias de la globalización de la economía mundial y propugnan cambios importantes en la organización económica y social. Estos movimientos, de orientaciones tremendamente variadas que nos parecen por ahora imposibles de tipificar, van adquiriendo una creciente presencia en el ámbito internacional. A las ya muy conocidas ONG, hay que añadir los nuevos movimientos que se desvelaron al público en los acontecimientos de Seattle a fines de 1999 y que desde entonces han adquirido creciente notoriedad por sus manifestaciones ante las múltiples reuniones de las instituciones internacionales. Si bien estas actuaciones son las que atraen la atención de la media mundial hacia ellos, no hay que ignorar dos cosas: una, que estos movimientos no son improvisados, que llevan ya

bastantes años de existencia y, dos, que su carácter internacional no debe llevar a olvidar que tienen bases nacionales y locales en muchos países. Estos movimientos, individualmente de pequeña magnitud y con objetivos muy específicos están demostrando, sin embargo, una gran voluntad de incidir en las decisiones políticas y sociales y una inesperada y muy elevada capacidad de organizarse en forma de redes bastante eficientes. A destacar que para la mayoría de ellos, entre sus objetivos prioritarios se encuentra el que la producción agraria se organice de forma que este estrechamente vinculada al ámbito regional próximo y respetuosa de la naturaleza⁹⁹, así como que una gran parte de los mismos tiene gran interés por los aspectos relacionados con el territorio en el que se desenvuelven -la importancia de lo local- y ponen en cuestión la globalización de la organización económica actual con su tendencia a la privatización y la desregulación. Sin duda con muy poca fuerza todavía en la sociedad actual y marginales en el conjunto de fuerzas que la conforman, no se debería subvalorar su importancia si las situaciones sociales se deterioran o cambian sustancialmente.

II.5. Algunos elementos específicos

Además de los aspectos que se han señalado hasta ahora hay otros elementos que inciden en la dinámica de la agricultura actual y que es necesario considerar. Se agrupan aquí bajo un sólo epígrafe a efectos de la estructura de esta parte del trabajo, pero, como es evidente, no presentan ninguna afinidad concreta entre ellos, sino que constituyen elementos que independientemente afectan al sector.

⁹⁹ Probablemente el grupo más relevante desde la óptica de la agricultura, Vía Campesina, organización internacional que agrupa a agricultores y campesinos de todo el mundo y tiene una posición preeminente entre estos grupos, tiene un programa muy compacto entre cuyas exigencias se cuenta la aplicación de los principios de soberanía alimentaria, la regulación del comercio externo agroalimentario, la exclusión de la OMC de toda negociación relacionada con la alimentación, la abolición de las patentes de la vida, la prohibición de la agricultura transgénica... y otros elementos de similar alcance.

II.5.1. Tendencias en los mercados agrarios mundiales

Uno de los ámbitos donde con mayor claridad se manifiesta la división internacional del trabajo en la agricultura y la influencia de las grandes empresas transnacionales comercializadoras de productos agrarios básicos¹⁰⁰ es el constituido por los mercados mundiales de productos agrarios. Por lo tanto, cualquier consideración de la evolución de la agricultura en un área o país concreto ha de tener en cuenta la situación de los mercados mundiales como uno de los elementos significativos que van a afectar su dinámica. Por ello, vamos a efectuar una rápida revisión de la situación de los mercados agrarios mundiales a finales del siglo XX y principios del XXI, como parte del marco que ha presidido la evolución de la agricultura española en dicho periodo. No sólo por esta razón, sino también como ejemplo del tipo de variables que han de tenerse en cuenta para evaluar el posible impacto de las mismas en el futuro. Como es obvio, la situación será distinta en el porvenir, pero nos parece que una rápida revisión de la situación actual puede ser útil.

Aunque la mayoría de los productos agrarios se consumen en los países de origen de su producción –a principios del siglo XXI menos del 10% de la producción mundial agropecuaria se comercia a nivel internacional¹⁰¹– el comercio de productos agrarios es creciente desde el final de la II Guerra Mundial, y constituye una de las expresiones de la dinámica de la economía mundial que afecta de forma directa a las decisiones de producción agraria, principalmente a causa de su impacto en los precios y la demanda.

Los principales productos agrarios que se comercian en los mercados mundiales son los cereales, de los cuales hasta el siglo XXI el 70% era exportado por Estados Unidos, Argentina, Australia, Canadá, y Francia; Estados Unidos producía el 43% del maíz y exportaba entre el

¹⁰⁰ Con esta expresión nos referimos a los que en el mundo anglosajón se consideran 'commodities' es decir, productos agrarios básicos no elaborados o con niveles muy bajos de elaboración. En este Apartado utilizaremos esta expresión para las 'commodities' y simplemente la de productos agrarios para referirnos a cualquier producto de la agricultura.

¹⁰¹ Aunque la importancia por grupos de productos es muy variada: cereales 40%, frutas y verduras, 17%, oleaginosas, 9%, café, te, cacao, vino y tabaco, 4%, lácteos y huevos, 3%, carnes, 3%.

66% y el 75% de todo el maíz exportado en el mundo. A fines del siglo XX, Estados Unidos era el primer exportador mundial de productos agrarios y la Unión Europea ocupaba el segundo lugar. No obstante, la dinámica de países importadores y exportadores de productos agrarios está cambiando muy rápidamente con la emergencia de nuevos países exportadores. Se percibe un fenómeno análogo a lo que sucedió a fines del siglo XIX cuando aparecieron en los mercados europeos los trigos australianos y las carnes argentinas. Los mercados están sometidos a un enorme cambio y aceleración de la dinámica de sus proveedores y compradores.

Rusia, Ucrania, Kazakhstan para los cereales-¹⁰², Brasil para la soja, y este país y Tailandia para la carne de porcino y aves, la India que además de exportar bovino se ha convertido en el segundo exportador mundial de arroz, China se convierte en el segundo exportador mundial de maíz y se une a Tailandia como primer exportador mundial del pescado y mariscos... Al mismo tiempo que todas las miradas se vuelven a China como gran importador.

Recuadro 7

La vuelta a los orígenes

A mediados del siglo XIX, los grandes negociantes internacionales en cereales eran griegos. En la Bolsa Báltica de Londres había 300 griegos sobre 400 miembros... Una geografía del comercio de cereales que se había olvidado, pero que de Odessa a Bombay está totalmente de actualidad al principio del siglo XXI (Cyclope, 2003, 138)

¹⁰² Aunque esta situación parece bastante inestable, pues si bien en 2002 estos países ocupaban partes crecientes de los mercados mundiales, en 2003/2004 los cinco grandes exportadores tradicionales volvieron a cubrir el 75% del mercado e incluso Ucrania y Pakistán se han convertido en importadores. (Cyclope 2004, 147)

El comercio mundial de productos agrarios está controlado por unas pocas grandes firmas de carácter mundial. Solo Cargill controla el 50% de los cereales que se comercian en el planeta y, en el verano de 1999, las dos mayores, Cargill y Continental, iniciaron conversaciones para su fusión parcial, lo que podría suponer la creación de una entidad que controlase la casi totalidad de las exportaciones de cereales; asimismo, unas pocas empresas transnacionales controlan el 90% del comercio mundial del maíz, café, cacao y piña tropical. Y el comercio mundial de carnes está fuertemente influido por las estrategias de las grandes empresas alimentarias que manufacturan productos cárnicos (véase Cuadro II.5.5. en este mismo apartado).

Los mercados mundiales agrarios no están afectados exclusivamente por la oferta y demanda real de los productos, sino que en los mismos, y por ende en sus precios, inciden otras decisiones: por una parte, los “precios mundiales” de muchos productos incorporan un importante elemento de dumping, ya que al ser los países centrales los principales productores y exportadores, al proporcionar éstos sustanciales subvenciones (explícitas e implícitas) a la producción y la exportación, aumentan la producción dirigida a los mercados mundiales, presionando artificialmente los precios de estos mercados a la baja. Por otra parte, hay que incluir la consideración de las operaciones de futuros, de índole puramente inversora, con frecuencia de gran volumen y con objetivos mas o menos especulativos. No obstante, en nuestras consideraciones no entraremos en el análisis de estos aspectos, sino que procuraremos concentrarnos en la dinámica de los movimientos reales y de los precios. Por lo menos, si las tendencias principales basadas en las variables reales se pueden aproximar de forma relativamente correcta, sería de esperar que las demás alteraciones que los mercados experimenten sean fortuitas y temporales y las líneas generales puedan servir de cierta orientación a los agentes productivos agrarios¹⁰³. Comentaremos primero sobre la evolución de los mercados agrarios en la última parte del siglo XX, para detenernos en la situación al cambio de milenio, e intentar después algunas consideraciones de medio plazo que puedan proporcionar alguna orientación más estable para el inmediato futuro.

¹⁰³ Aunque, bastante contradictoriamente, tampoco se puede dejar de decir que si esas alteraciones fortuitas son del calibre de las que se perciben ahora, suponen tales modificaciones que las tendencias básicas a largo plazo pueden pasar a ser irrelevantes. No es posible encarar el tema de los mercados mundiales de productos agrarios sin incurrir en múltiples contradicciones.

Evolución reciente: La primera característica de los mercados mundiales de productos agrarios al final del siglo XX y principios del XXI es su extremada volatilidad. Al repasar su evolución en los años noventa son sorprendentes los cambios experimentados. Los precios, como indicadores de los desequilibrios entre la oferta y la demanda para los productos agrarios, dentro de pequeñas oscilaciones presentan una ligera tendencia creciente en el primer lustro de los noventa para disiparse al alza en la campaña 1995/96, para inmediatamente caer sustancialmente a niveles más 'normales' y recobrar la tendencia al alza a partir de fines de 1999, principios del 2000: el precio medio del trigo (HRW, FOB Golfo de Mexico) pasó de 142,5\$ la tonelada en 1993 a 215.4\$ en 1996, para caer a 114\$ en 1999; los precios de productos tropicales como el café, cacao, algodón o el azúcar son todavía más inestables. Los niveles de precios para los primeros años 2000 estaban, prácticamente todos ellos, por debajo de las cifras que presentaban para 1994, antes del aumento extraordinario de 1995/96.

La inestabilidad fue mucho más acentuada al final del periodo. Si se revisan los informes que las instituciones internacionales realizan sobre estos mercados (OCDE, FAO y UE¹⁰⁴) son impresionantes las variaciones que señalan. Los informes de 1997 y 1998 fueron coincidentes en prever un crecimiento moderado de la oferta y que, a nivel global, la demanda crecería poco, aunque había que distinguir entre los diversos países y productos.

Desde el final de 1997 la disminución de la demanda constituyó un importante detonador de la crisis de los precios agrarios. La crisis de 1997 y 1998 afectó mucho más profundamente a la demanda agraria de lo que estos analistas internacionales suponían, dando lugar a una drástica caída de precios. Aunque en algunos casos la disminución en las importaciones se debió al aumento de producción interna, en gene-

¹⁰⁴ Los comentarios de este apartado están basados principalmente en los sucesivos informes de la OCDE 'Las perspectivas agrícolas 199... hasta 2001-2006', y de la FAO 'FAO Yearbook...' y 'El Estado Mundial de la agricultura y la alimentación. Enseñanzas de los cincuenta últimos años' (2000) con atención principal a los de los últimos periodos, los comentarios sobre mercados mundiales de la Agenda 2000 de la UE, así como los 'Prospects for Agricultural markets' también de la UE y las sucesivas ediciones de 'Les Marchés mondiaux' de Cyclope, Economica.

ral, fue la crisis económica la causante principal del deterioro de la demanda. La crisis en los países emergentes de Asia y Japón, el colapso de la economía de Rusia en 1998, la devaluación en Brasil, fueron todos aspectos que acentuaron la caída de la demanda. No sólo afectó a estos países, sino en mayor o menor grado prácticamente a todos los países del mundo. Incluso China, aunque logró mantenerse alejada de la crisis que afectó a sus países vecinos, aumentó considerablemente su producción interna de carne, sobreestimando el crecimiento del consumo de la misma, por lo que sus importaciones no crecieron como se esperaba. Por todo ello, en 1999 la OCDE consideraba que, a pesar de los ajustes de la oferta a la baja, la situación de insuficiente demanda y precios bajos era probable que continuase durante los dos o tres próximos años sin producirse una recuperación.

La OCDE tituló su Informe de 1999 'La euforia corregida', lo que teniendo en cuenta la moderación de las expresiones de esta institución, dice bastante del cambio radical experimentado en la situación de los mercados, que en el verano de 1999 presentaban no solo los precios más bajos de toda la década, sino para algunos productos los precios más bajos desde comienzos de los años cincuenta. 'La cotización de la soja ha alcanzado su nivel más bajo desde hace 24 años y los stocks de la mayor parte de las cosechas no han sido tan elevados en los últimos diez años' (Le Point, 25/6/99). Una idea del continuo deterioro de los precios agrarios en estos años la proporciona el dato de que en 1973, el precio del barril de petróleo y el de una fanega de trigo eran iguales (aun considerando que fue un periodo de precios agrarios muy altos); el año 2000 el precio del petróleo era 20 veces el del trigo, que en esta fecha era una quinta parte del precio de 1974 (\$2,89 la fanega en 2000 frente a \$13,98 en 1974). No es necesario añadir el desfase actual entre ambos precios. Las predicciones del Banco Mundial señalaban que en el futuro próximo los precios de la mayor parte de las primeras materias (entre las que, obviamente, se cuentan los productos agrarios) continuarían disminuyendo y en algunos casos serían muy inestables.

En los productos ganaderos la caída de precios fue sustancial para la carne de bovino entre 1992 y 1993 (primera crisis de las 'vacas locas'), volviendo a caer después de la recuperación de 1995. En Europa la demanda de carne de vacuno había descendido en un 15% en 1996 y aunque se había recuperado parcialmente, experimentó otra pérdida de confianza con la renovación de aquella en 2001, cuando el consumo descendió de nuevo en un 27%. Al mismo tiempo, el consumo de carne de bovino disminuía por primera vez en Estados Unidos.

La tendencia a la disminución del consumo de carne, principalmente de carnes rojas, en los países ricos parece bien establecida. La crisis generada por la aparición de dioxinas en los pollos iniciada en Bélgica, afectó fuertemente al consumo de este producto en toda la UE.

Sin embargo, los productos lácteos aumentaron de precio de forma similar a la de los productos agrarios y se dispararon al alza en 1996, iniciando entonces una fuerte caída (aunque hay que diferenciar entre la mantequilla y la leche en polvo) hasta fines de 1999, cuando muestran los mismos indicios de recuperación que los productos agrarios.

En los países centrales la carne de cerdo, había experimentado un importante aumento en su demanda, para sustituir al bovino por la crisis de la EEB. Además, en los países del sureste asiático el aumento del consumo de carne de cerdo había sido explosivo, y por tanto su demanda en los mercados internacionales crecía muy fuertemente. Entre los países de demanda creciente, sobre todo en Japón y los países del sureste asiático, además de China que, siendo ya una importadora considerable, se consideraba que experimentaría una fuerte expansión de la demanda, como tantos otros países que se desarrollan (en España en los cincuenta y sesenta sucedió algo muy similar). La población de estos países estaba experimentando significativos aumentos de sus rentas, y con ellas un cambio en las pautas de consumo desde los granos a las carnes baratas. Su demanda y sus importaciones aumentaban sustancialmente, dando lugar a esta tensión positiva en los mercados que los informes transmitían y a predicciones que señalaban que esta tensión al alza de los precios se mantendría hasta bien entrada la primera década del nuevo milenio. El inmediato futuro parecía favorable: 'Las mejores condiciones en los mercados mundiales de productos agrarios es probable que persistan en los primeros años del próximo milenio. Los precios mundiales serán más altos que durante los primeros noventa para los cereales, semillas oleaginosas y la mayor parte de productos ganaderos y se expandirá el comercio para todos los productos excepto para la leche en polvo' (OCDE, Perspectivas 1998,7). Y ello a pesar de que en 1998 se reconocía ya la existencia de la crisis en el sureste asiático, pero se evaluaba que esta no afectaría sustancialmente a los mercados mundiales agrarios: 'Se espera un crecimiento considerablemente menor en las economías del este asiático en 1998 y 1999. Pero se espera que se recuperen y que el impacto en el crecimiento de otros lugares sea limitado. A menos que la economía global se deteriore dramáticamente, la crisis actual en Asia no tendrá efectos sustanciales en estas predicciones' (OCDE, Perspectivas, 1998, escritas en primavera de dicho año). Incluso se

temía que los países de la OECD (los países desarrollados) no pudieran cubrir la demanda de importaciones de productos agrarios de los países emergentes sin dar lugar a una sustancial subida de precios.

Respecto a la oferta, en los informes anteriores a 1999 se preveía una producción ligeramente creciente en casi todos los países y para la mayoría de los productos agrarios básicos. Pero, los altos precios de 1995/96 estimularon un aumento considerable en la producción, lo que, con una demanda decreciente, fue otro de los elementos que dio lugar al fuerte descenso de los precios a partir del 97. Se afirmó en 1999 que la caída de precios generaría ajustes a la baja en la oferta, como parecería lógico, pero en los Cuadros II.5.1 y II.5.2 puede apreciarse que esto no ha sucedido. A pesar de que en la mayoría de informes de 1999 el tratamiento de los aspectos de oferta es débil, ya que lo que preocupaba era la recuperación de la demanda, de los mismos parecía desprenderse que, a plazo medio, era probable que la oferta se mantuviera o siguiera creciendo lentamente, como lo confirman los datos de dichos cuadros.

Pero el principio del siglo XXI es testigo de un nuevo cambio significativo en las tendencias de los precios agrarios, ya que se observa que aumentan los precios de la mayoría de los productos agrarios. Los precios y la situación de los mercados mundiales comenzaron a recuperarse a fines de 1999 y comienzo del 2000 mostrando, una vez más, la dificultad de predicciones en este ámbito. Probablemente debido a que la recuperación de las economías del sureste asiático -excepto la de Japón- fue rápida, pero también a los graves acontecimientos climáticos que marcaron el nuevo siglo -además del huracán el Niño, la sequía en Australia, en Estados Unidos, en Indonesia, en África del Este, las inundaciones en Ecuador y Perú,... mostrando que a pesar de todas las proezas tecnológicas los seres humanos somos impotentes frente a la naturaleza-, que hicieron disminuir la producción (la producción mundial de cereales disminuyó en un 3,3%¹⁰⁵), lo que junto con la recuperación de la demanda ha conducido a un aumento de los precios, lo que lleva a pensar que pueden mantenerse altos por lo menos por varios años.

¹⁰⁵ El tratamiento de datos cuantitativos en cuanto a producciones agrarias es extremadamente difícil, ya que las cifras varían entre publicaciones e incluso entre las mismas publicaciones para los mismos años. Por tanto, los comentarios cuantitativos han de tomarse como reflejando líneas de tendencia y no cifras que proporcionan información precisa. Un claro ejemplo de ello está en la contradicción entre los datos del Cuadro II. y la afirmación de que la producción de cereales ha disminuido del párrafo siguiente.

Cuadro II.5.1.

Producción y comercio mundial de las principales producciones agrarias

Productos. Millones de tm.	1995/1996	1999/2000	2002/2003 (p)	Países exportadores principales
CEREALES				EE.UU.
Producción	1339,0	1469,3	1436,2	U.E. (15)
Importación/Exportación	181,9	210,4	209,7	Canadá
CEREALES SECUNDARIOS				EE.UU.
Producción	798,3	884,5	871,1	Argentina
Importación/Exportación	91,6	101,9	106,3	U.E. (15)
MAIZ				EE.UU.
Producción	514,1	608,0	598,9	Argentina
Importación/Exportación	69,8	70,9	79,2	China
Año	1995	1999	2003	
ARROZ				Tailandia
Producción	553,0	583,8	582,0	Vietnam
Exportación	21,0	24,9	26,8	India
Año	1998/1999	2000/2001	2002/2003	
GRANOS OLEAGINOSOS				
Producción	289,95	307,32	313,64	
Importación/Exportación	54,32	67,22	69,01	
ACEITES				
Producción	82,35	87,29	95,57	
Importación/Exportación	29,13	29,90	37,27	
ACEITE DE OLIVA				
Producción	2,54	2,36	2,52	España
Producción (España)	0,80	0,70	1,02	Italia
Importación/Exportación	0,57	0,50	0,51	Grecia
Año	1995/1996	2000/2001	2002/2003	
SOJA (Grano)				EE.UU.
Producción	124,67	175,2	189,2	Brasil
Importación/Exportación	31,51	53,16	59,0	Argentina
1999	Producción mundial Millones de tm.		Exportaciones Millones de tm.	
	Mundo	UE15	Mundo	UE15
Hortalizas	683,4	56.663.138	114.855.708*	42.063.076*
Azúcar	133,6	18.527.159	42.644.206	7.797.979

* Incluye frutas

Fuente: Elaboración propia con datos de Cyclope, 2001 y 2003; Hortalizas y Azúcar a partir de datos de FAO (<http://apps.gao.org>).

La incierta recuperación iniciada en 1999 o principios de 2000, se ha mantenido y continúa en 2004 (el precio del trigo ha pasado de nuevo a 200\$ la tonelada en 2002-2003), pero no se puede saber todavía si esta recuperación va a ser estable o es otro aumento extraordinario como el de mitad de la década de los noventa, producido por nuevas demandas en los mercados mundiales (India y China) y disminuciones en la producción debido a desfavorables factores climáticos. Ha subido también la soja, cuyos precios se aproximan a los altos niveles de los años setenta, en la época del famoso embargo americano sobre las exportaciones de soja de 1973, así como los precios de la colza; han subido asimismo los de los aceites. También los precios del arroz evolucionan al alza aunque no tanto como los de los productos anteriores. Tanto la UE como la FAO vuelven a prever unos mercados agrarios dinámicos para las dos primeras décadas del siglo XXI

De la misma manera que ha sucedido en los productos agrarios, en los productos ganaderos se ha recuperado el consumo de bovino de la disminución que produjo el miedo generado por la EEB. Asimismo, en 2004 se espera un aumento del consumo de carne de cerdo, aunque no aumentará tanto como el de las aves, que mantiene su tendencia creciente debido a sus precios competitivos y a su inclusión en múltiples preparados cárnicos. En cuanto a la producción, a destacar el aumento de importancia de Brasil como productor y exportador de carne de bovino y sobre todo de ave, al mismo tiempo que disminuye la importancia de la UE en los mercados mundiales: por primera vez desde 1970 es deficitaria en carne de bovino, aunque resiste en el porcino y el excedente se reduce en la carne de ave. En conjunto los precios muestran una evolución errática, con tendencia también a una recuperación en los últimos años.

Resumiendo: extrema variabilidad de la situación en los mercados mundiales de productos agrarios. Constatación de la caída de la segunda mitad de los noventa, inicio de recuperación en 1999-2000 y esperanza de que se mantenga, ya que perduraba todavía en 2004, como inicio de que a medio plazo se recuperan las tendencias 'normales' por debajo de las euforias de la mitad de la década de los noventa. Con una credibilidad en este tipo de predicciones muy debilitada.

Si se tiene en cuenta que las decisiones de producción agraria requieren realizarse con bastante anticipación, es fácil percibir la comprometida situación de los agricultores cuando tienen que tomar decisiones sobre qué productos cultivar. Esta situación debe conducir a una acentuada prudencia por parte de los analistas al evaluar el probable impacto de los mercados mundiales de productos agrarios.

Perspectivas a medio plazo: De aquí que, más que una consideración en un momento preciso del tiempo en los mercados mundiales agrarios, pueda tener mayor interés el apuntar algunas líneas que parecen indicar las direcciones probables del comercio mundial que productos agrarios a plazo medio, ya que, dentro siempre de su vulnerabilidad a acontecimientos coyunturales importantes, pueden indicar las líneas de fondo que están en la base del desarrollo de los mercados inmediatos y que pueden reflejar relaciones algo más estables. En este contexto se puede considerar que:

La oferta de productos agrarios es muy probable que se mantenga o crezca poco, debido a que, por una parte, los países centrales mantienen o acrecientan ligeramente la producción agrícola subvencionada: en Estados Unidos, la ley agraria de 1990 estimuló el proceso desregulador que había empezado en 1985, se consideró que la 'Farm Bill' de 1996 fue una 'autorización' para aumentar la producción siguiendo las orientaciones de los mercados, y la Fair Act de 2002 tiene un carácter marcadamente continuista. Sin ignorar la importancia de las ayudas públicas (el apoyo directo a los ingresos en Estados Unidos subió de 12,2 millardos de dólares en 1998 a 23,3 millardos en 2000, compensando no sólo la disminución de precios sino incluso el aumento de los costes de producción' (Cyclope 2001,174). En Mayo de 2002 se anunció un nuevo y sustancial aumento de las ayudas a la agricultura que incluso ponen en cuestión los acuerdos agrarios en la OMC. Al mismo tiempo, en la UE la producción total sigue también aumentando aunque menos que antes de la Reforma de la PAC de 1992, (excepto en la producción bovina, donde la crisis de las 'vacas locas' dio lugar a un fuerte descenso del consumo y, por ende, de la producción, aunque parece que se inicia una recuperación de ambas). A pesar de la implementación del sistema de 'pago único' de la política comunitaria es probable que la producción se mantenga o crezca ligeramente, aunque hay que considerar también el impacto que en el sistema de protección agraria puedan tener las negociaciones agrarias realizadas en el marco de la OMC por el Acuerdo para la Agricultura y las negociaciones posteriores (véase II.4.1.1). Además, la drástica caída de precios de mediados de los noventa y las crisis sanitarias han dado también lugar a ayudas de algunos gobiernos a sus agricultores para paliar la crisis. A ello hay que añadir la potencialidad de aumento de producción que ofrecen los países del Este, que si bien a corto plazo presentan una demanda adicional, a plazo medio hay que tener en cuenta que duplican la mano de obra agraria de la Unión Europea y aumentan su superficie agrícola en un 50%. Es decir, que una recupe-

ración y mejora de su capacidad productiva puede suponer fuertes aumentos de productividad y producción.

Por otra parte, ya se han señalado los importantes aumentos de oferta en algunas economías emergentes -Brasil, India, Tailandia- y en algunos países periféricos en los que seguirá aumentando su producción agraria. A ello hay que añadir otros dos elementos que pueden tener gran importancia en los mercados y la oferta agrarias: por un lado, la importancia del potencial que representa la creciente integración de China en los mercados mundiales -para algunos productos agrarios está entre los mayores productores, para otros es una importante exportadora e importadora¹⁰⁶- y, por otra parte, las expectativas de una producción creciente en muchas regiones del mundo generadas por los aumentos de productividad y por los cultivos transgénicos.

En conjunto 'La producción mundial de productos agrarios se proyecta expansiva para el periodo de las 'Perspectivas' (2001-2006), con la combinación de productos cambiando hacia una mayor proporción de productos ganaderos y piensos y una menor proporción de granos alimentarios' (OECD, 2001,7) y 'durante los próximos 25 años los factores favorables superarán a los factores desfavorables y que la producción de alimentos per cápita aumentará lo suficiente como para impedir un aumento de los precios de los alimentos' (FAO, 2000, 280). Predicción que parece puede ser puesta en duda si observamos las tendencias al aumento de los precios agrarios que acabamos de señalar en los párrafos anteriores, por lo menos para el primer lustro de 2000.

De todos modos, las predicciones favorables no pueden llevarnos a ignorar la profunda desigualdad en esta situación, pues 'en los últimos cincuenta años la brecha entre los sistemas agrícolas más productivos y los de menos productividad se ha hecho veinte veces más marcada¹⁰⁷' (FAO, 2000, 177) y que aunque 'la producción agrícola es más

¹⁰⁶ Presenta un gran potencial de desarrollo futuro, pero su incidencia es todavía débil, pues aunque representa un cuarto de la producción mundial de carne de bovino y la mitad de la producción mundial, por ejemplo, no influye más que en un 5% y 3% respectivamente en los intercambios mundiales.

¹⁰⁷ En 1950 la relación entre la agricultura tradicional y la moderna era de 1 a 30, mientras que en 2000 la relación entre ambas era de 1 a 500. (FAO, 2000, 177)

que suficiente para alimentar adecuadamente a 6000 millones de seres humanos... 'en 2000, según la FAO, 33 países han sufrido penurias alimentarias (es decir, simplemente, el hambre para 60 millones de personas)' (Cyclope, 2001,170), o la insuficiencia alimentaria para muchos millones más. A pesar de que los países no OCDE serán los que aumentarán más su producción, no será suficiente para cubrir el aumento en su demanda -en parte debido al mayor interés en producir para las exportaciones debido a su necesidad de pagar la deuda externa-, cubriendo el consumo con importaciones de los países de la OCDE : 'el comercio de los países de la OCDE (dominantes en los mercados mundiales) todavía se considera que crecerá, sobre todo después del año 2000'. Es decir, *seguirán siendo los países ricos los principales exportadores de productos agrarios*.¹⁰⁸

Respecto a la demanda, 'A medio plazo, los mercados mundiales agrarios se proyectan esencialmente como de demanda creciente debido a la mejora del entorno macroeconómico, más población, la urbanización y los cambios en las pautas de la dieta, particularmente en algunas economías emergentes. El comercio mundial en productos agrarios se espera que muestre un crecimiento sostenido, a medida que la demanda para los productos alimentarios supere a la producción en muchos países en desarrollo, mientras que los precios de los productos se proyecta que experimenten sólo aumentos moderados en el medio plazo'. (EC, Prospects, 2004, 6)

Mientras que la recuperación esperada en la situación económica de la UE debería contribuir a mantener las perspectivas a medio plazo para la agricultura de la UE, en las demás regiones del mundo el crecimiento de la demanda dependerá del crecimiento de la población y el aumento de rentas. Si bien se calcula que entre 1995 y 2005 la población mundial aumenta en más de 85 millones de habitantes al año, una gran parte de lo que suceda con la demanda dependerá de la evolución de las rentas, y las previsiones respecto a la misma son más inciertas (aunque hay perspectivas favorables para algunos países en desarrollo, para otros las predicciones son más pesimistas). La mayo-

¹⁰⁸ Nos preguntamos si en la consideración de la escasez de producción para cubrir sus necesidades de los países no OCDE se ha tenido en cuenta que los mismos están aumentando fuertemente su producción de productos agrarios exportables, para obtener divisas para pagar su deuda externa. Aunque no disponemos de información estadística al respecto, es posible que si pudieran concentrar más su agricultura en cubrir sus necesidades internas no necesitarían recurrir a importaciones de tal volumen.

ría de previsiones consideran que los aumentos en la producción agraria bastarán para controlar, si se da, el aumento general en la demanda, aunque tampoco se pueden descartar algunos episodios de incrementos de la misma y problemas de suministro: por ejemplo, la FAO está preocupada porque la situación de los stocks y aprovisionamiento futuro de arroz en Asia -principal región importadora y exportadora en el mundo- no está asegurada para el próximo futuro (lo que tendría que llevar a pensar en un probable aumento de los precios..., pero actualmente los precios de todas las modalidades de este producto están disminuyendo sustancialmente).

En cuanto a la demanda de carnes, en los países ricos es muy poco probable que se incremente a medio plazo. Son más posibles ciertos cambios en las pautas de consumo ante el temor que han generado las condiciones sanitarias de ciertos productos (vacas locas, dioxinas y gripe aviar en las aves...), la preferencia de las clases medias y altas por productos de mayor calidad, (como los productos orgánicos y los que se conforman a controles de calidad estrictos) y a cambios en costumbres alimenticias¹⁰⁹, pero no es fácil evaluar hasta dónde estos serán suficientemente significativos como para alterar la demanda en los mercados mundiales. Por ejemplo, por un lado parece probable que la demanda de la carne de pollo disminuya -supuso una drástica reducción en el consumo en el momento de conocerse las graves consecuencias sanitarias que podía tener el consumo de pollo-, pero, por otra parte, no hay que olvidar que cada vez es más difícil la sustitución de un tipo de carne por otras igualmente dudosas y que la carne de pollo es la más barata, por lo que los consumidores de bajo poder adquisitivo, que además son los que generalmente tienen peor información acerca de estos peligros, es muy probable que continúen recurriendo a este producto. Así parece indicarlo la recuperación del consumo y las predicciones para su aumento per cápita en la UE, donde se prevé que el consumo de carnes de bovino se mantendrá hasta la segunda década del siglo, mientras que el de porcino y aves crecerá en el medio plazo -se prevé un aumento del consumo de carne de aves de 23 kg/año, per

¹⁰⁹ Contra lo que se consideraba habitual hasta hace muy pocos años -que las clases medias y altas consumían más carne y las clases populares menos debido a su menor capacidad económica-, en la actualidad, en los países más ricos, se observa que las clases medias altas y altas consumen menos carne de cualquier tipo (y que la que consumen tiende a ser de alta calidad y variedades muy precisas) y que son precisamente las clases populares quienes aumentan el consumo de carnes baratas a medida que mejoran sus ingresos.

cápita a 24,5 para el 2011-, con un incremento de flujos de comercio entre los antiguos y los nuevos países de la Unión¹¹⁰. En conjunto, el consumo de carne parece que camina hacia su disminución en los países más ricos y se diversifica cada vez más en calidades. Así que pocos aumentos se pueden prever en la demanda de países más preocupados por la calidad de la dieta, el exceso de comida y la obesidad, que estrictamente por cuestiones de alimentación.

Cuadro II.5.2.

Producción y comercio mundial de los principales productos ganaderos y carne

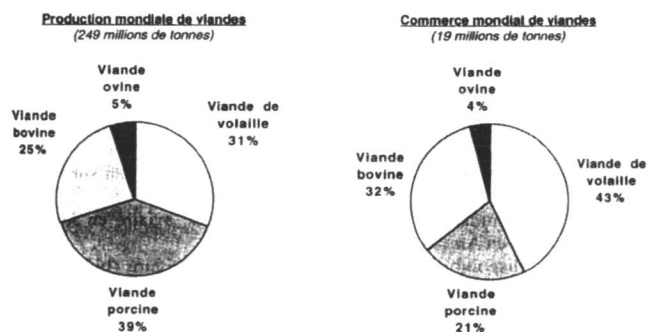
	1995	2000	2003(e)	Países exportadores principales
CARNE DE BOVINO				
Producción	56200	59500	61900	Australia EE.UU.
Importación/Exportación	4809	5265	5655	Brasil
<i>Miles de toneladas, equivalente peso carcasa</i>				
CARNE DE PORCINO				
Producción	79000	91100	95800	U.E. EE.UU.
Importación/Exportación	2203	3040	4042	Canadá
<i>Miles de toneladas, equivalente peso carcasa</i>				
CARNE DE AVE				
Producción	55460	68000	75200	EE.UU. U.E.
Importación/Exportación	3923	5464	6725	Brasil
<i>Miles de toneladas, equivalente preparada para cocinar</i>				
	1996	2000	2003	
LECHE DE VACA				
Producción*	468,0	490,3	507,0	U.E. EE.UU
<i>Millones de toneladas</i>				
LECHE EN POLVO				
Producción	2485	2907	3147	U.E.
Exportación	944	1318	1514	Nueva Zelanda
<i>Miles de toneladas métricas</i>				

Fuente: Elaboración propia con datos de Cyclope, 2001, 2004. Hay fuertes discrepancias en las mismas publicaciones (Cyclope) para los mismos años según si se citan en 2001 o en 2004 y según las fuentes que ellos señalan. Tomamos aquellos que nos parecen más homogéneos.

¹¹⁰ Aunque no se especifica en la fuente de nuestra información, creemos que el aumento será debido principalmente al mayor aumento del consumo en los nuevos países de la UE.

El aumento de la demanda de carnes a medio plazo dependerá de la demanda asiática, que se prevé crezca fuertemente, de la superación de la nueva crisis de confianza de los consumidores de vacuno ante la reaparición de la EEB, y de la evolución de la economía de Estados Unidos, con su efecto de arrastre en todo el mundo, así como de la cotización del dólar, junto al creciente papel de las grandes empresas en la estructuración del comercio internacional (Cyclope, 2004). Con cambios significativos en los tipos de carnes consumidas.

Gráfico 1
Producción y comercio mundial de carnes. 2003



Source: FAO

Alors que la viande porcine domine largement la production mondiale de viandes, c'est la viande de volaille qui arrive en tête des échanges, suivie par le bœuf. Les échanges mondiaux sont réduits puisqu'ils ne représentent que 7 % de la production mondiale de viandes (hors ALENA et intra-européens). Environ 10 % des viandes de volaille et bovine passent les frontières contre seulement 6 % de la viande ovine et 4 % de la viande porcine.

Fuente: Cyclope 2004. 179

En 2004 se esperaba un aumento del consumo de carne de cerdo, aunque no tan fuerte como el de las aves, que mantiene su tendencia creciente debido a sus precios competitivos y a su inclusión en múltiples preparados cárnicos. Respecto a la producción, hay que volver a repetir la importancia del aumento de la capacidad de Brasil como productor y exportador de carne de bovino y sobre todo de ave, y la disminución de la de la UE en los mercados mundiales de carnes. Para 2004 se proyectaba un gran aumento de las exportaciones de la OECD para la carne de cerdo (183%), -que supone el primer tipo de carne producido y consumido en el mundo (39% del consumo total de carne)-, y aves (63% aumento de exportaciones) en relación con la media de 1993-97 (no olvidemos que en estas cifras se incluyen los excepcionales aumentos de 1995/96).

De todos modos, parece que el aumento global del comercio en productos ganaderos será débil debido a los problemas sanitarios¹¹¹, a ciertas políticas proteccionistas (clausula de salvaguarda en Japón y cuotas a la importación en Rusia) y a las fluctuaciones monetarias de los principales compradores y vendedores de carne. Se prevé, también, un aumento de los precios, excepto para la Unión Europea, pero debido a los aumentos en la oferta, sobre todo de porcino -cuyos precios y producción siempre experimentan evoluciones cíclicas muy notables- y aves, serán de naturaleza bastante moderada.

Respecto a la leche, los mercados mundiales de los productos lácteos están poco desarrollados, y los productos que se dirigen más a los mismos consisten en aquellos que se conservan bien, generalmente materias primas para las industrias agroalimentarias. Sólo entre el 6-7% de la producción de leche se comercia en los mercados mundiales (excepto en el mercado intracomunitario de la Unión Europea, donde se comercian cantidades importantes). No obstante, se prevén aumentos en el consumo de leche en polvo entera y queso (19 y 28%), y un aumento de los precios de la leche en polvo, aunque menor para la mantquilla y el queso, de los que se beneficiaría principalmente la Unión Europea que es uno de los principales productores mundiales.

En esta dinámica de la demanda algunos aspectos particulares merecen una breve consideración: Por una parte, Japón y Corea del Sur han hecho amplio uso de las importaciones alimentarias desde EE.UU. para apoyar su proceso de industrialización. Es sabido que Japón y los tigres del sureste asiático tienen una agricultura altamente protegida a causa, principalmente, de la fuerza política de su población rural. No obstante, durante los últimos años, han aceptado sustanciales importaciones, principalmente de Estados Unidos, que está forzando permanentemente para que liberalicen su comercio agrario¹¹². Pero han sido

¹¹¹ La incidencia de la gripe avícola en Asia y en Estados Unidos y de la EEB en Canadá puede alterar muy sustancialmente este cuadro

¹¹² El objetivo político de Estados Unidos es preservar la ventaja para sus bien subsidiados agricultores en una economía mundial crecientemente competitiva y desestructurada, (para ello) mantienen una lucha contra el proteccionismo cultural y las inflexibilidades de la agricultura del Sudeste asiático, por muy contradictorio que ello sea con la retórica neoliberal. No es cuestión de abrir la caja de Pandora'. (McMichael & Kim 1994, 45)

unas importaciones diferenciadas: importaban trigo y piensos (Japón y Corea del Sur son los principales importadores del mundo de cereales en los noventa, Cyclope, 2001), para producir alimentos baratos para los trabajadores urbanos, así como cantidades crecientes de carne (2/3 del consumo de bovino en Japón proviene de las importaciones, y las importaciones de carne de Corea del Sur aumentan también) y, simultáneamente, protegían el arroz, base de los ingresos de sus agricultores. 'Estos desarrollos reflejan la bifurcación de la agricultura de Japón y Corea del Sur, que expresa de forma clara la problemática de su liberalización. Por un parte, está el sector productor de arroz en el interior, representado políticamente por distritos electorales agrarios muy activos (incluyendo a los parientes en los distritos urbanos) y sus aliados en el sistema cooperativo. Por otra parte, están los intereses agroalimentarios no arroceros (incluyendo a los fabricantes de alimentos y otras agroindustrias que dependen de los circuitos internacionales de materias primas. Por ejemplo, la industria de productos lácteos y carnes de bovino se están especializando mucho, con sistemas de engorde que dependen de productos importados. Esta dependencia, manejada políticamente para reducir el coste de los subsidios agrarios y estabilizar los salarios, sitúa a los gobiernos en el centro de la controversia, ya que parecen contradecir los argumentos de seguridad alimentaria mientras que aumentan la protección efectiva por medio de la producción subsidiada de carne' (McMichael & Kim, 1994, 34).

Estas importaciones no solo son debidas a las presiones que ejerce Estados Unidos. Existen también otras razones de orden interno: la importancia política de su agricultura y sus agricultores decrece sustancialmente (en Corea Sur la proporción del PIB obtenido en la agricultura paso del 37% en 1960 al 14% en 1983; en Japón pasó del 23% en 1955 al 3% en 1985 y el 85% de sus agricultores lo son a tiempo parcial) frente a un acelerado proceso de industrialización y la consolidación de un proletariado urbano, lo que conduce a intentar mantener salarios bajos produciendo carnes con granos importados baratos, impulsando, al mismo tiempo el desarrollo de una industria alimentaria propia con materias primas baratas. Finalmente, pero no menos importante, una agricultura que pierde importancia se convierte en un medio de negociación para otras concesiones en la OMC: 'Las políticas agrarias japonesas dependen más de los intereses generales de la

economía que en la evolución de los productores de arroz y sus apoyos... Es evidente que la protección a los agricultores se está convirtiendo cada vez en más problemática, no solo por su coste para el gobierno y los consumidores, sino también por la impresión negativa que este proteccionismo recibe en los foros internacionales.... Japón disminuyó el precio garantizado al arroz cuatro veces entre 1986 y 1991' (McMichael & Kim, 1994, 39, 45 y 73). La liberalización japonesa del arroz puede entenderse solo como un *quid pro quo* para apoyar la liberalización (general) del comercio en la OMC del que depende tanto la economía japonesa. A todo ello hay que añadirle el impacto de la crisis económica de ambos países y otros del sureste asiático durante los noventa, que con los programas de ajuste que conlleva, sin duda habrá conducido a premiar la disminución del precio de los alimentos para las clases populares y, por tanto, la liberalización del comercio agrario. No obstante, no es una liberalización incontrolada, sino estrechamente gestionada por las administraciones respectivas, a pesar de los esfuerzos de Estados Unidos por lograr una liberalización más rápida y generalizada.

Es, por tanto, muy probable que el proteccionismo agrario vaya disminuyendo gradualmente en los países asiáticos, pero es más difícil prever qué sucederá con la demanda. La disminución de los precios agrarios puede aumentar las importaciones y la demanda en los mercados mundiales recuperada ya su capacidad de compra en el exterior, pero los datos para 2000/2001 indican una muy ligera disminución de importaciones de cereales. Dado que la recuperación ha tenido lugar muy rápidamente en todo el área, con la excepción de Japón, se prevé la recuperación de la demanda de carnes, pero es difícil establecer predicciones más ajustadas.¹¹³

¹¹³ Para el lector español es interesante constatar que el proceso que comentamos acerca de la evolución de la producción de bienes salario básicos en Japón y, sobre todo, en Corea del Sur, es muy similar a lo que ha ido ocurriendo en el Estado español desde mediados los años cincuenta respecto a la producción de carnes baratas (pollo y carne de cerdo principalmente) y exactamente por las mismas razones (industrialización rápida y deseo de ampliar las exportaciones de productos no agrarios). Ello muestra que la dinámica del capitalismo moderno conduce a muchos países de desarrollo dependiente por las mismas vías.

Recuadro 8

Soberanía alimentaria y seguridad alimentaria.

En relación con el comercio mundial de productos agrarios, vale la pena detenerse brevemente a explicar cómo, a medida que se ha ido ampliando el comercio mundial de productos alimentarios, se ha ido transformando un concepto que hasta recientemente había sido clave en las estrategias alimentarias que seguían los diversos países y habían conformado decisiones clave de sus políticas agrarias. Me refiero al concepto de 'soberanía alimentaria' y su transformación por el de 'seguridad alimentaria'¹¹⁴. La 'soberanía alimentaria' se entiende como la capacidad de un país de *producir* una parte mayoritaria de sus necesidades alimentarias¹¹⁵, pasando con el concepto de 'seguridad alimentaria' a entenderla como la capacidad de un país de *disponer* (mediante el recurso de compras al exterior si se considera adecuado) de los medios alimentarios suficientes para alimentar su población, impulsando grandemente, por tanto, el comercio de productos alimentarios. En la misma dirección opera el cambio de denominación de 'soberanía alimentaria' a la 'autosuficiencia'¹¹⁶ alimentaria, que se conforma con ser capaz de lograrla mediante las compras al exterior. Estas aparentes ligeras modificaciones de concepto suponen, sin embargo, importantes modificaciones en la política agraria y en las transacciones mundiales de alimentos.

¹¹⁴ Que, además es un concepto ambiguo, pues en ocasiones se utiliza 'seguridad alimentaria' como en este párrafo, en el sentido de asegurarse las provisiones necesarias para la alimentación, y en otros, cada vez más frecuentemente, para referirse a la seguridad respecto a la garantía sanitaria que los alimentos presentan.

¹¹⁵ Algunos grupos agrarios amplían esta definición convirtiéndola en: 'Por Soberanía Alimentaria entendemos que cada país debe tener el derecho a producir los alimentos que necesita, a través de los pequeños campesinos, para que haya un reparto más democrático del empleo y de las rentas. Los alimentos conseguidos han de ser de calidad, utilizando la menor cantidad posible de productos fitosanitarios y cuidando el medio ambiente, el agua y la tierra'. Vía Campesina. No obstante esta definición integra más elementos de naturaleza normativa que el concepto preciso que nos parece hay que destacar aquí.

¹¹⁶ 'El grado de autoabastecimiento de alimentos básicos de un país depende de los *mercados mundiales* de trigo, arroz y maíz, y no sólo de la seguridad alimentaria del país y de la política al respecto (mis cursivas)' (FAO, 2000, 208)

Una breve referencia al mercado del vino, por la importancia que tiene para España. A pesar de que la tendencia de las nuevas generaciones se dirige hacia la bebida de otros productos, la demanda de vino ha aumentado, excepto en la Unión Europea donde se ha reducido ligeramente, por lo que las previsiones para la década del 2000 indican un ligero aumento en el consumo total. Siendo los vinos rojos los que más aumentan en detrimento de los blancos. No obstante las exportaciones disminuyeron hasta el 2000 para recuperarse a partir de esta fecha alcanzando en 2004 cifras superiores al año de mayores exportaciones, que fue 1998. La UE constituye el mayor exportador mundial, aunque su participación experimente algunas oscilaciones a favor de países no europeos como Estados Unidos, Argentina, Chile, Sudafrica, Australia (del 78% del total de exportaciones en 1986-90 al 71% en 1998, con una ligera recuperación -73%- en 1999). Respecto a la oferta, tras una débil cosecha mundial en 1998, la campaña de 1999-2000 se volvió a caracterizar por una sobreproducción sobre la demanda, principalmente en los tres grandes países productores en Europa -Francia, primer productor mundial, Alemania y España que han experimentado importantes aumentos en la producción (en torno al 19% cada uno)- pero también con el aumento de superficies dedicadas a la vid en el resto del mundo, Argentina, Chile, Australia, Asia, Estados Unidos. Los excedentes de 2000 han orientado de nuevo hacia la disminución de la producción, siendo la de 2004 similar a la de 1985. Es interesante que España es el país en el que más ha aumentado la superficie dedicada a la viña -12.000 ha.- y también la producción, mientras en el resto de Europa ha disminuido. El exceso de oferta ha conducido a que se hayan destilado cantidades excepcionales (más de un millón de hectolitros en Francia, 350.000 en Alemania...). Con la excepción de los vinos de calidad, los precios del vino, en general, tienden a la baja. Se están explorando nuevas formas de comercialización, como la idea de crear un mercado de futuros en Burdeos (Francia) o de expandir el mercado de vinos por Internet, pero estas nuevas modalidades de comercialización, aunque puedan alterar la estructura de los mercados tradicionales, parece difícil que puedan aumentar en mucho el consumo total.

Otro aspecto particular de interés consiste en la creciente internacionalización de los mercados de frutas y hortalizas frescas, incluidas las clasificadas como producciones no tradicionales, zumos y flores, que están también experimentando una profunda reestructuración. Aunque de menor importancia global, son relevantes para determinados países, entre ellos España.

Los mercados de frutas y hortalizas, enlatados o en conserva, hace muchos años que se convirtieron en globales. Cuando la tecnología de los alimentos congelados se desarrolló, la producción de frutas y hortalizas dio otro importante paso hacia la internacionalización de sus mercados (las hortalizas producidas en un país se venden congeladas a miles de kilómetros). La novedad de la época actual consiste en que los mercados de frutas, flores y hortalizas frescas se están también convirtiendo en mercados globales. Algunos países en desarrollo están intentando entrar en los mercados mundiales de estos productos y estimular el consumo de mercancías más exóticas, así como el de productos normales fuera de las estaciones en que normalmente se producen. La tendencia es creciente a medida que las clases medias urbanas se preocupan más por sus dietas alimentarias y se habitúan a consumir todo tipo de frutas y hortalizas en cualquier época del año, frente al consumo estacional de épocas anteriores. Así, las manzanas, uvas y cerezas de Chile se venden en los mercados de la UE junto con productos más exóticos como la piña, el aguacate, el mango y otros menos conocidos, por no mencionar los mercados de Estados Unidos, llenos de frutas y productos de primor producidos en México, o la importancia que en Colombia tiene la exportación de flores.

En esta evolución inciden principalmente dos aspectos: por un lado, la importancia concedida desde la crisis de la deuda de los ochenta, a los modelos de política económica basados en las exportaciones. Los países en desarrollo se han visto obligados a desarrollar sus exportaciones para pagar su deuda externa, y el sector agrario es uno de los pocos que les permite exportar. Por otro lado, las empresas comercializadoras de estos productos han estimulado grandemente este comercio. Tanto las grandes empresas transnacionales que, algunas desde hace muchos años, se han dedicado a este tipo de comercio¹¹⁷, como las potentes empresas distribuidoras de alimentación -grandes superficies- en los países centrales que están posibilitando y forzando esta tendencia, facilitada y permitida por la moderna tecnología.

La cuestión es que en la actualidad algunos países en desarrollo se han convertido en importantes exportadores de frutas y hortalizas frescas y que, además, este comercio está en manos de poderosas empresas. Esto significa que, a pesar de una demanda creciente para algunos productos, aumenta fuertemente la competencia para los proveedores tradicionales y, al mismo tiempo, que las empresas comercializadoras controlan cada vez más la producción.

¹¹⁷ Las primeras empresas dedicadas al comercio internacional de productos frescos son las empresas bananeras.

Cuadro II.5.3.
Producción y comercio mundial
de las principales producciones de frutas, legumbres y vino

	1997	2000	2003	Países exportadores principales
FRUTA CLIMA TEMPLADO	Miles de	toneladas		
<i>Melocotones y nectarinas</i>	10881	13192	13637	China
España	661	1028	1283	UE(15)
<i>Albaricoques</i>	2077	2768	2582	Turquía
España	139	150	127	UE (15)
<i>Cerezas</i>	1579	1906	1747	EE.UU.
<i>Manzanas</i>	42636	47935	43625	China/EE.UU
España	880	699	683	
<i>Peras</i>	11592	13960	14932	China/EE.UU.
España	600	595	627	
TOMATE EN CONSERVA				
<i>Exportación t. concentrado</i>	1003	1171	1376	Italia
España	50	170	243	Turquía
<i>Exportación tomate pelado</i>	796	940	--	Italia
España	74	69	--	
<i>Tomate para transformación</i>				
<i>Producción</i>	17981	21271	21097	EE.UU
España	981	1381	1450	
<i>Miles de toneladas</i>				
VINO				Italia
<i>Producción</i>	261,3	280,4	257,0	Francia
España	33,2	41,7	46,7	España
<i>Exportación</i>	63,0	61,0	66,9 (2002)	
España	8,7	8,7	9,4(2002)	
<i>Millones de hectolitros</i>				

Fuente: Elaboración propia con datos de Cyclope. 2001, 2003 y 2004;

En el caso de España esta situación es novedosa sólo en cuanto a que el mercado español se ha convertido en consumidor de frutas y verduras de otros países, y a que se tiene que enfrentar a una mayor competencia en sus mercados tradicionales, ya que la exportación de frutas (principalmente cítricos) y verduras a otros países ha sido uno de los principales productos de exportación tradicional del país. No obstante, dado que la nueva situación de internacionalización creciente puede afectar a nuestro comercio de estos productos -principalmente en el suministro a Europa- y a su consumo interno, es necesario también tenerla en cuenta.

En conjunto, en 2001, la OECD, a pesar del bache de 1999, seguía manteniendo las previsiones optimistas que hizo en 1997 y 1998 para el comercio mundial de productos agrarios: En 1999 señalaba ‘a pesar de unas expectativas menos optimistas, el comercio de productos agrarios de los países de la OECD todavía se espera que crezca, particularmente después del año 2000’ (Perspectivas, 1999,7), y en su publicación en la que prospecta el periodo 2001-2006 añade: ‘Los mercados agrarios están emergiendo de un largo periodo de declive que ha visto el valor de muchos productos agrarios reducidos a sus más bajos niveles históricos. Se espera que los precios mundiales aumenten gradualmente hasta 2006, más para algunas carnes y productos lácteos que para los cereales y oleaginosas... Los precios en términos reales permanecerán relativamente constantes en este periodo, aunque su tendencia histórica a largo plazo continúa disminuyendo... Las proyecciones de la oferta y la demanda sugieren que lo peor del hundimiento del mercado ya ha pasado, a medida que la demanda global entra en una fase más animada, en medio de un crecimiento más lento de la producción agraria ’ (OECD, 2001,7/8)¹¹⁸. Asimismo la UE señala que ‘ El comercio mundial para los productos agrarios [2004-2011] se espera que muestren un crecimiento sostenido, a medida que la demanda para los productos alimentarios supere a la producción en muchos países en desarrollo, mientras que los precios de los productos se proyecta que sólo presenten aumentos moderados’ (EC, Prospects 2004,6) Los datos disponibles par 2003 y 2004 parecen confirmar estas predicciones.

Vale la pena precisar, sin embargo, que estas relativamente buenas perspectivas para el comercio agrario se refieren principalmente a los países de la OCDE que son los principales exportadores de los productos básicos, mientras que los países empobrecidos siguen obligados a importar una parte muy sustancial de los granos que son base de su alimentación; por tanto, si los precios de estos productos en los mercados mundiales aumentan, aunque sea sólo moderadamente, esta evolución favorable a los países exportadores no puede por menos que perjudicar a los países importadores, que son los pobres. El Cuadro II.5.4. muestra la situación de las grandes áreas mundiales respecto a la producción y demanda de cereales. Si, a ello se añade que en estos países más pobres la demanda está generalmente por debajo de las necesidades de

¹¹⁸ Es curiosa la mala memoria de esta institución que todavía en su informe del año anterior estaba afirmando el aumento de los precios agrarios.

la población, se puede apreciar la magnitud del déficit alimentario, la alta dependencia de estos países de sus suministradores desarrollados, y las consecuencias catastróficas que pueden suponer para ellos el 'favorable' aumento de precios que predice la OECD.

Cuadro II.5.4.

Superavit (+) o deficit(-) de la producción y demanda de cereales.

% consumo respecto a producción interna	1988 hasta	2000
Países desarrollados	+44,7	+123,51
Países en desarrollo	-88,4	-118,90 (año 90)
Africa	-16,6	-22,97 (89)
Latinoamérica	-10,5	-20,38 (97)
Oriente Próximo	-33,1	-44,77 (97)
Lejano Oriente	-27,8	-30,3 (96)

Fuente: FAO, Economic and Social Development Paper 120, p.33

Tanto la OCDE como la Agenda 2000, sin embargo, consideraban que las perspectivas de aumento del comercio no favorecerían a la UE: 'A pesar de este contexto mundial favorable, las perspectivas para los productos agrícolas en Europa no son especialmente halagüeñas. Suponiendo que se mantengan las políticas actuales, persistirán en los próximos años diferencias entre los precios de la Unión y los precios mundiales de muchos productos... es probable que a partir del año 2000 empiecen a acumularse excedentes no exportables¹¹⁹... También pueden plantearse crecientes problemas en los sectores de los cereales, el azúcar, el vino, el aceite de oliva, la leche desnatada en polvo y otros productos lácteos. La Unión corre el peligro de perder una parte cada vez mayor de su participación en mercados mundiales en plena expansión'. En 'Prospects for Agricultural markets 2004-2011' (EC, 2004) las predicciones son algo más optimistas, esperando moderados aumentos en la producción y exportaciones de los productos agrarios para la UE 15 (no hacemos referencia a las predicciones para la UE 25, ya que no hemos considerado estos países a lo largo de esta obra).

¹¹⁹ De nuevo las predicciones parecen equivocarse, pues los excedentes de la UE han disminuido muy sustancialmente en muchos productos.

Respecto a las carnes el cuadro es un poco más complejo: En el Recuadro 9 se recogen las perspectivas de Cyclope 2004 para los mercados mundiales de productos cárnicos,

Recuadro 9

Elementos que inciden en la producción y mercado de carnes en los primeros años del siglo XXI

- débil aumento de la producción afectada por los problemas climáticos en Europa, América del Norte y Oceanía;
- menos disponibilidad de carnes en los principales países exportadores (normalmente países desarrollados) que concentran los dos tercios del volumen de intercambios;
- avance confirmado por parte de los países en desarrollo, que ya representan el 57% de la producción mundial, pero sólo un tercio de los intercambios (China y Brasil solos han supuesto el 80% del avance de la producción);
- fuerte tensión en el mercado de granos para la alimentación animal (+40% de media en un año para los precios de la soja y el trigo) con un aumento mayor a fines de 2004;
- débil desarrollo de los intercambios, dificultados por las nuevas dificultades sanitarias (fiebre avícola en Asia, EEB en Canadá) y políticas comerciales proteccionistas (cláusula de salvaguarda en Japón, cuotas a la importación en Rusia);
- crecimiento insólito y dominante de Brasil (685.000 tm. de exportaciones, un aumento del 21%) esencialmente en carnes de bovino y aves;
- el retroceso de la UE en el mercado mundial, acentuado por la alta cotización del euro;
- después de una caída en 2002, notable recuperación de los precios internacionales de la carne (+5% según el índice de la FAO);
- importancia del papel de la variable monetaria en la dinámica de precios (caída del dólar tanto respecto al euro (20%) como del dólar canadiense (23%) como del dólar australiano (33% como del real brasileño y el peso mexicano...);
- nuevas dificultades sanitarias para las aves, que hasta ahora no habían sufrido enfermedades.

De Cyclope, 2004. 178

Sobre esta base la misma publicación concluye que: ‘En febrero 2004, cuando se escriben estas líneas, podemos hacer la hipótesis de que el consumo y comercio internacional de carnes deberían aprovecharse de la recuperación económica mundial, en particular en los países emergentes’ (Cyclope, 2004, 179). No obstante, no se atreven a mantener esta predicción y alertan hacia la aparición de otros posibles problemas, particularmente la peste aviar, de la que consideran que ningún país está libre, presentando dos posibles escenarios, uno optimista y otro pesimista, que poco ayudan al lector a saber que sucederá en los mercados mundiales de carne a medio plazo. Además, en la dinámica de estos mercados hay que tener en cuenta la incidencia de las estrategias de algunas grandes empresas estadounidenses con peso creciente en el aprovisionamiento mundial (Cyclope, 2001,214) ¹²⁰ (Véase Cuadro II.5.5.).

Por su parte, en ‘Prospects 2004’ (EC 2004) se prevén ligeras disminuciones en las diversas producciones y exportaciones de carne para la UE 15, especialmente de bovino -cuyo mercado se hundió por la incidencia de los problemas de sanidad animal (vacas locas)- frente a un fuerte ascenso de las de Estados Unidos y Brasil, especialmente de las aves y porcino de las que son los primeros exportadores mundiales.

Esta coyuntura desfavorable para Europa, la OCDE la atribuye a que los límites a los subsidios agrarios a la exportación hace que los precios europeos se mantengan más altos. Recomienda, por tanto, la desaparición de los subsidios para que los precios internos se parezcan a los mundiales y puedan competir mejor¹²¹, pero es muy posible que los problemas sanitarios y los cambios en los hábitos de consumo

¹²⁰ La UE y Estados Unidos suponen juntamente alrededor de la mitad de las ventas mundiales de carne (sin considerar los intercambios intracomunitarios); durante los noventa, las ventas europeas han aumentado en un 60% y las de Estados Unidos en un 400%, sobre todo hacia la región del sureste asiático.

¹²¹ La lógica de esta argumentación refleja claramente una opción por los mercados no subsidiados. Podría igualmente argumentarse que, por lo tanto, se deberían mantener los subsidios a todas las exportaciones para recuperar la cuota de mercado sin deteriorar los precios internos. Asimismo, una no puede por menos de preguntarse si tan sombrías perspectivas para la UE no están dirigidas a justificar esta dirección en los cambios de la PAC que la propia Comisión propone.

sean por lo menos tan relevantes como la diferencia de precios causados por los subsidios, que en el caso de las carnes baratas -porcino y aves- son muy limitados. 'El sector de producción de vacuno europeo se enfrenta a perspectivas más oscuras de lo que señalan las proyecciones, a causa de la extensión de la EEB y la caída en la demanda interna y las amplias prohibiciones de importación de otros países. Además, la situación evoluciona con la reciente reaparición de la glosopeda en la Unión Europea y Argentina, lo que constituye un inesperado factor adicional que afecta a los productos ganaderos, y posiblemente también a los piensos, tanto en estas regiones como en los mercados mundiales'. (OECD, 2001, 9). También la producción de aves disminuye (1% en 2000) y las exportaciones en un 2%, mientras las importaciones aumentan en un 11% (recordemos las dioxinas en los pollos belgas). La producción de carne de porcino se mantiene prácticamente constante, aunque las exportaciones aumentan ligeramente especialmente en los mercados asiáticos que han recuperado rápidamente su dinamismo 'el débil valor del euro, los razonables precios del cerdo en relación con los precios norteamericanos, y una demanda asiática excepcional han permitido a los europeos progresar en nuevos mercados sin ayudas a la exportación' (Cyclope, 2001, 231, parentesis añadido).

Ya se ha señalado, también, que la mayoría de mercados de productos agrarios están controlados por muy pocas empresas de gran poder económico que pueden tener un fuerte impacto en la producción y comercialización de los productos agrarios (Véase apartado II.2.1 y Cuadro II.2.4). En esta línea es interesante constatar que 'el dinamismo mundial del mercado de aves es cada vez más función de las estrategias de algunas grandes empresas mundiales, especialmente americanas. En Estados Unidos es emblemático el peso creciente de estas empresas' (Cyclope, 2001, 236). No hay duda que la concentración de poderosos agentes manufactureros de productos ganaderos como los que se reflejan en el cuadro II.5.5 pueden tener una gran incidencia en lo que sucede en los mercados¹²². Recuérdese asimismo la importancia en los precios de mercados mundiales de productos agrarios de las operaciones de tipo especulativo que hemos mencionado al comienzo de este apartado. Aunque no vayamos a tratar de las mismas, su importancia no se puede obviar.

¹²² Puede ser de interés recordar que, por ejemplo, durante la crisis de la soja en 1973/74 un barco cargado de estos granos cambió de manos durante su travesía del Atlántico más de 200 veces, impulsado por los sucesivos aumentos de precios.

Cuadro II.5.5.

*Concentración de empresas productoras
y comercializadoras de productos cárnicos. 2003*

Estados Unidos			Unión Europea		
Empresa	Capacidad	% total EE.UU.	Empresa	Capacidad	% total UE
PORCINO			Cabezas/día		
Smithfield foods	100.000	27	Danish Crown	55.000	10
Tyson Foods	68.000	18	Dumeco (P.B)	27.000	5
Swift	40.000	10	NFZ, Alemania	17.000	3
Hormel Foods	32.000	8	Westfleisch	10.000	2
Excel	30.000	8	Socop, Francia	10.000	2
AVES			Toneladas/semana		
Tyson Foods	67.500	22			
Pilgrim's Pride	49.500	16			
Gold Kist	27.900	9			
Perdue Farms	21.800	7			
Wayne Farms	13.200	4			

Fuente: Elaboración propia con datos de Cíclope, 2004, pp. 196 y 201

En resumen, que en la evolución de los mercados mundiales a medio plazo habrán de tenerse en cuenta: por un lado, los elementos estrictamente agrarios, como las diversas líneas de evolución y tendencias emergentes en la producción agraria: tanto la evolución de los países agroexportadores con excedentes, como Estados Unidos y la Unión Europea, que son, además, los principales exportadores del mundo, además de las perspectivas de los exportadores de los países del Sur como Brasil, que ya hemos señalado se está convirtiendo en uno de los principales exportadores de productos agrarios, así como la importancia crucial de la integración de China en los mercados agrarios mun-

diales, tanto como importadora como productora. Asimismo hay que considerar la recuperación de la capacidad de producción agraria de muchos de los países que formaban las economías del 'socialismo real', en su mayoría hoy integrados en la UE, además del impacto de la integración agroalimentaria regional, que puede alterar las pautas anteriores de comercio de bloques y las relaciones de suministro transnacionales globales/regionales, en particular reestructurando las inversiones de las grandes empresas hacia el sur a medida que disminuye el proteccionismo en el norte. Todo ello en el marco de un comercio mundial controlado y dominado por muy pocas empresas comercializadoras. Por otra parte, hay que evaluar el impacto de las condiciones económicas generales en la demanda: el grado y velocidad de recuperación de los países de Asia y otros (Brasil...) afectados por la crisis de finales de los noventa y la posible recuperación de las importaciones alimentarias de Japón y el resto del Este asiático, junto con la evolución de Rusia.. Según la OECD, en sus predicciones 'los factores globales se basan en el *supuesto* de una mejora en el clima macroeconómico, a pesar de que las perspectivas a corto plazo de variables macroeconómicas y economías clave ha pasado a ser más incierta recientemente' (OCDE, 2001, 9, *mi cursiva*). Dada la escasa precisión de sus predicciones, una puede preguntarse hasta dónde dicha institución no se deja arrastrar por su voluntad de mejora.. Realmente la evaluación y la predicción de la evolución de los mercados agrarios no es sencilla¹²³. En el Recuadro 10 presentamos un resumen de las predicciones que presenta la OCDE para la evolución de la agricultura en las dos próximas décadas que muestra bien las dificultades de establecer predicciones en este ámbito.

¹²³ Sintomático de la inestabilidad existente, y de su percepción por los observadores del agro, es el comentario introductorio de la publicación de la UE 'Prospects for Agricultural markets 2004-2011' que previene que '...las perspectivas de medio plazo presentadas en esta publicación consisten en un conjunto de proyecciones de mercado elaboradas sobre la base de supuestos específicos respecto a las condiciones macroeconómicas, el entorno de la agricultura y el comercio, las condiciones climatológicas y los desarrollos de los mercados internacionales. *No se pretende que constituyan una predicción de lo que será el mercado (j)*(, p.2, cursiva añadida)

Recuadro 10

Perspectivas de la OCDE para la agricultura de 2020

Elementos clave en la oferta y demanda de productos agrarios:

- La demanda mundial de alimentos es probable que se ralentice, mostrando sólo un ligero aumento, pero las pautas del consumo alimentario cambiarán hacia una mejora de la calidad, la sanidad y la variedad.
- Las preferencias en los países de la OCDE tenderán a reforzar la demanda del territorio para usos distintos del agrícola: viviendas, infraestructura, usos recreativos...
- Reflejando la ralentización de la demanda, en la OCDE la producción de cereales y oleaginosas aumentará pero a bajas tasas de crecimiento, excepto la producción de arroz que disminuirá. Los aumentos de producción serán debidos a rendimientos más altos, ya que el área cultivada crecerá muy poco.
- En conjunto el sector ganadero de la OCDE se expandirá, pero también dicha expansión será debida a aumentos en rendimientos, pues el número de animales es probable que decaiga. Lo mismo sucederá con los productos lácteos.
- Se espera que continúe la tendencia a la baja de los precios agrarios y ganaderos mundiales, en términos reales, pero en menor proporción que en las dos décadas anteriores.
- La caída de precios llevará a disminuir los ingresos agrarios, conduciendo a cambios estructurales en la agricultura, con una disminución de su importancia en el PIB, en el empleo total y la concentración de la producción en un menor número de explotaciones.
- La dimensión media de las explotaciones aumentará en términos de dimensión territorial y capital invertido, para mejorar la productividad y la rentabilidad agraria. El aumento de dimensión reflejará la concentración de explotaciones más que la expansión del área cultivada.
- Las incertidumbres clave que afectan a estas proyecciones agrarias son, en particular, las nuevas tecnologías y los cambios en las prácticas de cultivo (biotecnología, agricultura orgánica), cambios en la estructura de las cadenas agroalimentarias, el impacto en la agricultura de la preocupación en relación con la sanidad alimentaria, el medio ambiente, el bienestar de los animales y temas de comunidades rurales. Y las reacciones de los mercados y de los dirigentes políticos a estos cambios. (Fuente: OECD, 2001)

II.5.2. Las nuevas tendencias en el consumo y la demanda

Aunque nos acabamos de referir a las tendencias de la demanda en los mercados mundiales, puede tener interés detenerse brevemente a mencionar las posibles tendencias del futuro del consumo de alimentos y la correspondiente demanda en los países ricos, y especialmente en la Unión Europea, que constituye la parte principal de la demanda de productos agrarios para la agricultura española.

- Es bien sabido que en los países ricos la proporción de ingresos que va a la demanda de productos alimentarios disminuye constantemente. Ello no significa que el gasto total en términos absolutos disminuya. La población con un alto nivel de vida tiende a gastar más en términos absolutos en alimentación a causa de la búsqueda de mejor calidad o productos más elaborados, incluso aunque la cantidad de alimentos consumidos o la proporción de ingresos que se les dedica disminuyan.
- No se puede igualar el consumo y la demanda de productos alimentarios con la demanda de productos agrarios. En este trabajo estamos insistiendo constantemente en la importancia que ha adquirido la elaboración industrial de los productos agrarios y la internacionalización de los proveedores agrarios para la industria y el consumo alimentario, por lo que una evaluación de las tendencias del consumo y la demanda alimentaria no se puede trasponer automáticamente a la demanda de productos agrarios de un determinado territorio.¹²⁴ De aquí la importancia de un buen conocimiento de los complejos agroindustriales y su composición para poder evaluar la demanda de productos agrarios.
- En conjunto se detecta una mayor preocupación de la población por la calidad y la seguridad de la sanidad de los alimentos y una mayor sensibilidad a la adecuación de la dieta a las necesidades naturales. Lo que está llevando a una disminución en el consumo de alimentos fuertes y de calidad baja o media -carnes rojas, legumbres, patatas, vinos y alcoholes baratos- y a un aumento de productos cuya calidad o composición natural se considera más adecuada: verduras y frutas, carnes ligeras, cultivos ecológicos. No obstante las tendencias en el consumo de alimentos no son homogéneas. Por un lado,

¹²⁴ Recuerdese que en II.2.1. señalábamos que en el año 2000 por cada dólar gastado en alimentación en Estados Unidos, seis centavos iban a ConAgra y que Philip Morris recibía en la misma fecha diez centavos por cada dólar gastado en alimentación.

el consumo masivo consiste en productos alimentarios más y más elaborados, en los que la participación de la producción agraria es muy reducida (la mayoría de productos alimentarios actuales son productos muy elaborados, por no mencionar el consumo creciente de congelados y platos preparados) y en los que la calidad del producto agrario de base es relativamente difícil de detectar; además, aumenta la frecuencia de la restauración institucional, es decir, comidas que se toman habitualmente fuera del hogar -lugares de trabajo, escuelas, hospitales, restaurantes populares- donde una calidad destacada no suele ser su característica más frecuente; en estos dos segmentos de la demanda, además de la requerida seguridad sanitaria, el precio de los productos agrarios constituye una variable principal para los suministradores de alimentos y para la mayoría de los consumidores. Sin olvidar que las tendencias a una creciente desigualdad social y la existencia de bolsas de pobreza conducen a una parte significativa de la población a valorar los alimentos de bajo precio. Por otra parte, los grupos sociales de altos ingresos, ciertas capas de la población sensibles a la calidad de la alimentación y los gourmets, cuidan cada vez más de la calidad, la composición natural o la técnica de producción de los alimentos que consumen, de forma que se puede observar una considerable prima en el precio de los productos de calidad superior que se valoran específicamente. La demanda va tendiendo a dividirse de forma creciente en dos líneas: una, mayoritaria, a la que se dirige la producción masiva de la industria alimentaria, donde la competencia de precios es muy dura; y la otra, que consiste en la demanda de productos de alta calidad de los consumidores de altos ingresos o más sensibles a la calidad de la alimentación. En ocasiones, ambas pueden dar lugar a producciones combinadas: ya hemos señalado más arriba la diferenciación de los productos cárnicos, por ejemplo, entre los solomillos para las mesas de los afluentes, y la carne para hamburguesas de los restaurantes de comida rápida.

No se puede, tampoco, ignorar que la demanda alimentaria está también sometida a la influencia de la publicidad y otros elementos externos, a veces imprevisibles. No es necesario elaborar mucho la idea de que población joven ha cambiado rápidamente de hábitos alimenticios debido a su exposición a modelos de vida distintos -el consumo de hamburguesas o pizzas es el ejemplo más sencillo pero no el único-, pero también en la alimentación familiar se pueden encontrar múltiples efectos similares -la creciente utilización de cereales para el desayuno en las familias de clase media o la utilización de alimentos

preparados-. La publicidad y las modas alimentarias se han convertido en elementos con los que es necesario contar.

Otros elementos pueden ser menos previsibles. Nos referimos a los recientes episodios de alarma acerca de la adecuación sanitaria de los alimentos que hacen que la demanda disminuya rápida, inesperada y muy fuertemente. El episodio de las vacas locas es un buen ejemplo, -véase recuadro 12- cuando el consumo de carne de vacuno disminuyó repentinamente, pero también la reticencia hacia los productos transgénicos muestra la inquietud de los consumidores por la sanidad de los alimentos.

Pero incluso en este contexto la publicidad puede jugar un papel relevante: una fuerte presión institucional y publicitaria ha intentado asegurar a la población que los peligros alimentarios se han controlado, por lo que la inquietud inmediata por las vacas locas ha disminuído y el consumo ha vuelto a sus cauces anteriores, siempre dentro de una tendencia a la disminución de carne en la dieta, especialmente de carnes rojas. Por otro lado, el esfuerzo publicitario dedicado a valorar positivamente los cultivos transgénicos es intenso y permanente. No obstante, como resultado de todo este proceso subsiste una inquietud latente y una aguda desconfianza hacia las modernas técnicas de producción, que puede dispararse ante cualquier nuevo episodio de alarma. En conjunto, a pesar de estos esfuerzos, la crisis de las vacas locas ha llevado a la población europea y también a la española, a ser cada vez más consciente de la falta de calidad y seguridad de la alimentación y de que en muchos casos la seguridad de los alimentos y su trazabilidad¹²⁵ no pueden ser garantizadas. La población en general es cada vez más consciente de la necesidad de asegurarse una seguridad alimentaria adecuada y no duda en manifestar públicamente sus inquietudes en materia de alimentación, habiendo iniciado una nueva fase de exigencia de calidad y seguridad alimentaria. Toda esta dinámica tiene su correspondiente evolución en el consumo de alimentos y por ende en la demanda de productos agrarios.

Finalmente hay que mencionar el creciente *desacoplamiento* que se está produciendo entre el consumo y la demanda de los productos

¹²⁵ Por trazabilidad se entiende el conocer el itinerario por el que ha transcurrido un alimento concreto. La capacidad de seguir la pista a lo largo de todas las etapas de producción, transformación y distribución de un alimento, o un alimento para los animales, o un animal o un ingrediente destinado a la producción de alimentos.

agroalimentarios a causa de la creciente globalización de la producción y el consumo. Hemos dicho repetidamente que los productos agrarios se producen en todo el mundo, para el consumo en todo el mundo, por lo que los cambios en el consumo alimentario en un determinado territorio puede no repercutir en la demanda de productos agrarios en el mismo. Precisamente en relación con esta separación, ya hemos mencionado en II.5.1. Mercados mundiales, el cambio que se ha inducido en el concepto de *soberanía alimentaria* transformándolo en el de *'seguridad alimentaria'*, que consiste en que cada país debe tener la capacidad económica para disponer de los alimentos que necesita, lo que amplía muy sustancialmente la internacionalización del aprovisionamiento agroalimentario.

II.5.3.- La incidencia del cambio tecnológico

Las transformaciones de la agricultura moderna han estado siempre estrechamente vinculadas a los cambios en la tecnología aplicada en sus procesos productivos. Una importante característica de la tecnología aplicada en la agricultura moderna es que ésta raramente surge de la propia dinámica de las unidades productivas agrarias, sino que se origina fuera del ámbito agrario y es adoptada por éste posteriormente. Por ello, para poder entender el impacto que las nuevas tecnologías tienen en el ámbito agrario es necesario revisar brevemente el origen y carácter de la tecnología agraria, lo que pasamos a hacer a continuación.

El capitalismo supone la permanente expansión del capital. Pero ésta ha sido mucho más rápida y amplia en la industria que en la agricultura y, por tanto, el capital industrial está permanentemente buscando nuevos campos de actuación. Con el desarrollo de nuevas tecnologías y, la crisis de los treinta, que frenó gravemente la capacidad de expansión del capital industrial, la agricultura aparecía como un atractivo ámbito de desarrollo para el capital industrial, lo que le llevo a intentar penetrar en el ámbito agrario¹²⁶.

Pero la agricultura tiene una importante característica consistente en los aspectos biológicos de su producción, que hace de la misma una

¹²⁶ Para una descripción de esta penetración véase FAO, 2000, pp.171-196

actividad más difícil de ser integrada en su totalidad en los ritmos industriales. Para poder expandirse en el sector, la industria se ha visto obligada a diseñar sistemas de absorción de elementos concretos y parciales de la producción agraria que son los que han ido transformando la tecnología agraria: la fuerza animal por los tractores, el estiércol por los abonos químicos, las semillas por las variantes híbridas. Se puede considerar al desarrollo tecnológico agrario como el intento de los capitales industriales de superar las limitaciones biológicas que impone la agricultura al proceso de acumulación. Goodman (1991) denominará a este proceso '*de apropiacionismo*' (de la agricultura por la industria) y considera que se encuentra en los orígenes del avance de la industria en los inputs agrarios anterior a la crisis de los años treinta, representado por capitales internacionales de automoción -por ejemplo International Harvester -o químicos -BASF, ICI, y otros-. Considera, también, que uno de los aspectos clave en esta evolución fue la creación de las semillas híbridas que forzaron a la industria a adoptar estrategias de convergencia tecnológica (paquetes tecnológicos formados de semillas híbridas de alta producción, fitosanitarios y abonos químicos y mecanización). Esta tecnología y la política de intervención pública iniciada con el 'New Deal' de los años treinta generaron un nuevo modelo de acumulación y regulación que en II.1.3 hemos denominado segundo régimen alimentario. Este fue el que se generalizó tras la II Guerra Mundial en los países occidentales y aseguró la preeminencia de Estados Unidos en el sistema alimentario desde dicha época. Este sistema, basado en la acumulación agroindustrial y la regulación pública de los mercados agrarios se internacionalizó primero con su expansión en Europa y más tarde en el Tercer Mundo con la denominada Revolución Verde.

La intervención pública fue también importante para estimular la adopción de la nueva tecnología por los productores agrarios. El sector público impulsó fuertemente la investigación y la diseminación de los resultados de la misma durante todo el largo periodo de modernización y todavía continua siendo relevante, si bien esta cambiando su carácter: Es notorio el papel de los Land Grant Colleges en Estados Unidos (Escuelas Técnicas de Agricultura de carácter público), y de las instituciones públicas de investigación en el Reino Unido, Francia, los Países Bajos y otros países centrales que, a través de instituciones públicas y gratuitas, intentaban expandir las modernas técnicas de producción.

Han sido, sin embargo, las tecnologías que se han originado en el seno de las grandes empresas agroalimentarias las que han conducido a las mayores transformaciones tecnológicas de la agricultura moderna. Primero, a través tanto de los inputs que la agroindustria ha vendido a los agricultores y que han supuesto una importante revolución tecnológica en la producción agropecuaria -instrumentos de tracción mecánicos, semillas mejoradas, productos fitosanitarios, fertilizantes, sistemas de alimentación animal-, más tarde, por medio de la evolución en la producción de alimentos y en la revolución en los sistemas de consumo (sistemas de conservación de productos agrarios y alimentarios, cadenas de frío, electrodomésticos que facilitan la conservación de alimentos, sistemas de distribución masiva...) que han permitido a las cadenas alimentarias exigir a los productores agrarios la obtención de productos específicos, siguiendo normas tecnológicas muy precisas dictadas por ellas que se adecuen a los procesos de transformación y al consumo que también ellas dirigen. La tecnología agraria es una tecnología inducida principalmente por la agroindustria, siendo los intereses de las empresas agroalimentarias quienes orientan la evolución de la misma y, con mucha frecuencia, los principales actores que la han potenciado, estimulando e incluso imponiendo la utilización de las tecnologías que favorecían sus estrategias empresariales. Este carácter exógeno e inducido ha sido un elemento característico de la tecnología agraria desde las primeras etapas de la modernización de la misma. La industria, con el concurso de la intervención pública (investigación y difusión del conocimiento) ha transformado la agricultura convirtiéndola en una actividad mecanizada (maquinaria agraria), quimiquizada (fertilizantes químicos, productos fitosanitarios y sanidad animal), biologicamente inducida (semillas, razas y alimentación animal) y de producción en masa de sus productos como primeras materias para la industria alimentaria.

Esta situación se acentúa en la actualidad por el papel cada vez más importante del sector privado en la generación y disseminación de la tecnología. En la actualidad, la filosofía que domina la vida económica consiste en que el Estado debe limitar su actuación a la investigación básica o a completar la que se realiza en los ámbitos privados, con lo cual el carácter finalista, público y en general, de disposición gratuita de la tecnología a utilizar en los procesos productivos, queda fuertemente cuestionada y el papel de la industria privada refuerza su dominio. Además, el hecho de que la tecnología sea privada supone que los nuevos desarrollos de la misma tienen un carácter reservado, secreto y

protegido, a diferencia de la diseminación gratuita del conocimiento público, como lo prueba claramente el desarrollo de las patentes y la incorporación de la mayor parte de la tecnología en productos que se venden en el mercado. Al ser las empresas privadas quienes generan y controlan la tecnología, la búsqueda de nuevas tecnologías queda determinada por los beneficios que las mismas pueden proporcionar a aquéllas. Bajo este impulso, durante todo el siglo XX, la agricultura ha ido adoptando nuevas tecnologías y al final del mismo la actividad agraria se había convertido en una actividad productiva de alta tecnología absorbida principalmente a través del uso de inputs industriales.

No obstante, a medida que los procesos de producción agraria han ido absorbiendo más y más tecnología industrial, su capacidad de crecimiento para valorizar los productos industriales tradicionales, como la maquinaria o los fertilizantes químicos, no crece tanto como desearían las empresas industriales. Sin dejar de mantener y, en tanto en cuanto sea posible, expandir el ámbito de los que ya se han convertido en inputs tradicionales -motor, química, semillas-, la evolución de la tecnología se orienta hacia otros aspectos que permitan una nueva valorización.

El desarrollo de nuevos productos basados en la investigación caracteriza cada vez más las estrategias de las empresas alimentarias más importantes, y la mayoría de éstas están actualmente realizando importantes esfuerzos en biotecnología. La capacidad en investigación y desarrollo se convierte en clave para el desarrollo de la industria alimentaria actual. Lo que lleva, también, a la creciente interpenetración del sistema alimentario por capitales intensivos en investigación de la industria química y farmacéutica, lo que, a su vez, no deja de ser un importante factor en aumentar la concentración y la internacionalización de la industria alimentaria mundial. 'En el largo plazo, el sistema alimentario se integrará en una bioindustria de base científica, dirigida por la tecnología y caracterizada por la creciente integración entre la biotecnología y la microelectrónica' (Goodman, et al.1987) Entre ellas hay que destacar biotecnología y la agricultura de precisión, ámbitos ambos que suponen un conocimiento y unas técnicas muy adecuadas para ser controladas por las grandes empresas, a diferencia de otras tecnologías no menos posibles pero probablemente menos controlables por las empresas, como la agricultura orgánica o desarrollos en el uso del agua. Del impacto de tales técnicas en la agricultura moderna vamos a tratar brevemente a continuación.

II.5.3.1. La biotecnología

Las publicaciones más importantes para nuestros investigadores no son las revistas químicas, sino los boletines oficiales de patentes en todo el mundo.

De la web de Hoescht, citado por Paul & Steinbrecher, 2003, 28)

La biotecnología constituye actualmente el ámbito científico y tecnológico del que se esperan los mayores avances en la productividad en general, y más especialmente en la producción agropecuaria. La ingeniería genética, que forma parte de la biotecnología permite a los científicos crear plantas, animales y microorganismos manipulando sus genes, que pueden reproducirse y cruzarse con otras especies y variedades. 'La biotecnología moderna tiene implicaciones verdaderamente revolucionarias. Confiere una capacidad técnica *genérica* para realizar intervenciones de selección genética en las formas de vida existentes y crear nuevas formas. Ahora, el código genético puede manipularse y la naturaleza rehecha según la lógica del mercado. Como resultado, las biotecnologías presentan nuevas alternativas para *todos* los actores principales del sistema alimentario: agricultores y proveedores de inputs, procesadores primarios, empresas de manufactura final y consumidores. Es esta capacidad transversal, polivalente de las biotecnologías lo que las hace una fuerza tan potente reestructurando el sistema alimentario...' (Tansey & Worsley 1997, 176)

¿Qué consecuencias tiene la biotecnología en el ámbito agrario? Las empresas productoras de biotecnología argumentan que estos nuevos desarrollos suponen fuertes incrementos en la productividad que permitirán acabar con el hambre en el mundo y que, al mismo tiempo, al ser técnicas que reducen el uso de pesticidas y fertilizantes, son mucho menos agresivas contra el medio ambiente. Explican que sus plantas son resistentes a la sequía o a la salinidad, que son plantas con valores nutritivos mejorados o superproductoras, cuando no de plantas devoradoras de contaminación. Sus críticos, por el contrario, disputan estos beneficios y recuerdan que en 1999, la superficie mundial cultivada con transgénicos no van dirigidas a confrontar la sequía o la salinidad, sino que correspondían en un 77% a plantas resistentes a los herbicidas, un 22% a plantas insecticidas Bt –plantas que llevan incorporados genes que producen su propio insecticida para defenderse de los lepidopteros- y un 7% a plantas con ambas característica (Alvarez Campos, 2003, 5) y además, consideran que la biotecnología discrimina contra los pequeños agricultores, amenaza la salud pública y dis-

minuye la selección de alimentos disponibles. Para algunos comentaristas, la técnica es todavía demasiado reciente para poder ser concluyente, ya que junto a los beneficios de producción y ambientales hay que considerar el peligro que supone el desconocimiento de la cadena total de efectos que las modificaciones biológicas suponen, especialmente las relacionadas con la ingeniería genética.

De todos modos, para poder avanzar hacia una evaluación del impacto de la tecnología pasamos a explorar algunas de sus características y sus probables efectos en los sistemas de producción agraria:

- De forma inmediata el impacto de la biotecnología consiste en una profundización de su línea productivista/intensiva, ya que se trata de aumentar la producción o disminuir su coste mediante la compra de nuevos o renovados inputs, para ser más competitivos a nivel mundial.
- La biotecnología permite utilizar muchos más productos que hasta ahora como materias primas para la industria alimentaria. En palabras de Goodman (1991), se amplía *la sustituibilidad* entre productos. Los inputs para la industria alimentaria pueden derivarse ahora de materiales alimenticios, no alimenticios a incluso de materiales no renovables, rompiendo la identificación de determinados alimentos con los productos agrarios. 'El fraccionamiento de los productos se puede considerar como un proceso de reducción que transforma los productos agrarios en constituyentes químicos que sirven como 'bloques de construcción' en la producción de productos alimentarios industriales' (Goodman, 1991,38). Actualmente se pueden obtener productos de alimentación animal con biomasa e, igualmente, existe la posibilidad de transformar la biomasa en productos no alimentarios, como los combustibles u otros productos químicos. La ingeniería genética se propone mejorar la eficiencia con la que todas las formas de biomasa se convierten en productos consumibles, no solo como alimentos sino también como productos energéticos e incluso químicos invirtiendo, por tanto, los procesos de integración habituales hasta ahora (de la industria a la agricultura). 'En Estados Unidos, empresas de producción primaria [de transformación de productos agrarios] en maíz y soja han avanzado ya de forma significativa hacia un complejo alimentario-químico-energético...cambiando radicalmente el camino por el que los productos de alimentación animal obtenidos de la biomasa son integrados en las estrategias de los productores de alimentos. Bien en la forma de nuevos productos de alimentación animal, nuevos subpro-

ductos o productos totalmente nuevos, la biotecnología moderna confiere una marcada versatilidad a la industria en sus relaciones con la agricultura y con la oferta de materias primas renovables en general. Las aplicaciones industriales de la biotecnología refuerzan las presiones sustitucionistas para trivializar los productos agrarios reduciéndolos al status de una entre las diversas fuentes de materia orgánica, que compiten entre sí, disponibles para mediante la fermentación o fraccionamiento convertirse en productos intermedios genéricos, tanto para la alimentación humana como animal, combustibles o productos químicos.... Las biotecnologías modernas acentuarán la interpenetración del sistema agroindustrial con las industrias químicas y farmacéuticas...En estos términos podemos describir la reestructuración del sistema alimentario como la creación de un complejo bioindustrial. ' (Goodman, 1991,48-50).

La transformación en los procesos de producción de edulcorantes (HFCS en inglés) sigue siendo un buen ejemplo de esta evolución, cuando el azúcar de caña ya no solo compete con el de remolacha, sino con los edulcorantes producidos, bien con cereales, bien con productos artificiales¹²⁷, hasta tal punto que según algunos observadores el futuro del azúcar como uno de los productos agrarios principales en el mundo esta ahora en cuestión (Sharp,1982, citado en Goodman). Estas posibilidades aumentan muy fuertemente la competencia entre los productores agrarios de los distintos productos y debilita la conexión existente anteriormente entre todos los productores de alimentos, agricultores, industrias de elaboración primaria de productos agrarios y los productores finales de alimentos a favor de estos últimos. Aunque parece que esta sustitución no está siendo tan rápida ni cuantitativamente tan importante como se preveía en los años ochenta, no se puede ignorar que las técnicas están disponibles y desarrollándose constantemente, por lo cual no se descarta el visualizar un sistema alimentario cuasi independiente de la producción agraria y de la elaboración primaria de estos productos.

A medida que la biotecnología revela nuevas formas de la alteración industrial de la naturaleza, el sistema alimentario pierde su especificidad y se abre a transformaciones más amplias por el sistema

¹²⁷ Nutrasweet es un producto artificial 180 veces más dulce que el azúcar, lo que sería bastante impresionante si no se supiera que el Neotame, es otro producto artificial entre 7 y 8 mil veces más dulce que el azúcar.

industrial que han provocado ya importantes transformaciones en las industrias alimentarias. La futura organización de la producción se verá influida por el nuevo sector procesador y aumentará la competencia entre los distintos complejos alimentarios sobre la base de sus constituyentes químicos y nutricionales y la interpenetración de las correspondientes industrias. Los ámbitos de 'apropiaciónismo' y 'sustituibilidad' se entremezclan. Las biotecnologías ofrecen a los agentes que las controlan oportunidades de aumentar su posición en el sistema alimentario, pero al coste de aumentar su competencia y conflicto.

- La biotecnología permite también incidir en los procesos de reproducción de las plantas a través de la ingeniería genética (los productos transgénicos), que disminuye la dependencia de los procesos de reproducción de la fertilización sexual como único camino de mejorar las especies. Los productos transgénicos u organismos genéticamente modificados (OGM)¹²⁸ merecen aquí una atención especial, por su posible importancia en el futuro y porque, en la actualidad, están generando un intenso debate entre sus partidarios y detractores. Ellos permiten diseñar las características de las especies haciéndolas más adecuadas a la prevención de plagas y enfermedades, a las tierras de pobres cualidades, se pueden obtener variedades que toleran la sal y el hielo –disminuyendo, por tanto, el riesgo en las cosechas y la producción animal–, a procesos que utilicen menos tecnología química, a los deseos de los consumidores..., pero también a los intereses de las empresas que las producen¹²⁹.

¹²⁸ Cuya expansión es muy rápida: en un solo año, entre 1999 y 2000, las superficies mundiales plantadas con este tipo de cultivos pasó de 28,9 millones de hectáreas a 44,2 millones (15%) (Cyclope, 2001, 169) y el ritmo de expansión parece acelerarse. Los principales productores de transgénicos son Estados Unidos, Argentina, Canadá y China; se cultivan también en menor medida en Australia, Suráfrica, Uruguay, Alemania, México y España.

¹²⁹ Goodman cita cómo las empresas H.J. Heinz y la Campbell Soup unieron esfuerzos para realizar investigación en la precombinación de DNA que modificaran la textura, color, gusto y forma de los tomates. Asimismo es sabido que uno de los objetivos de la investigación biotecnológica es aumentar la resistencia de las plantas a mayores dosis de fertilizantes que permitan un crecimiento más rápido y la venta de más fertilizantes.

- La capacidad de manipulación genética permite alterar también la combinación de una planta o ser vivo con los elementos complementarios que la desarrollan -capacidad de fijación de nitrógeno, de generación de productos que resistan las enfermedades, la mejora del contenido de determinadas sustancias, etc.-. 'Como en la Revolución Verde, las nuevas variantes de productos serán los núcleos de 'los paquetes tecnológicos' pero las semillas generadas con ingeniería genética aseguran ahora que los agricultores están mucho más vinculados a los propietarios de las industrias agro-químicas' (Goodman, Sorj and Wilkinson, 1987,10). La ingeniería genética convierte la semilla en un input industrial que puede ser sometido a cambios controlados en su diseño según dicten las demandas comerciales¹³⁰. Lo que hace que la semilla se convierta en la clave de toda la producción y en el elemento determinante de los elementos complementarios que ella necesita para su crecimiento, es decir, del mercado de inputs.
- Un proceso similar de capacidad de programar la naturaleza se percibe en el sector ganadero con el objetivo principal de disminuir los costes de producción animal y aumentar la eficiencia de las unidades de producción de gran escala. No deja de tener cierta ironía que uno de los objetivos expresos de estas tecnologías se hayan señalado como de 'estimular las funciones inmunológicas para hacer a los animales menos susceptibles a las enfermedades' (Roth, 1987, 64 citado por Goodman), ya que desde el verano de 1999, tras la crisis de las vacas locas y los pollos belgas, no se puede dejar de comentar sobre los gravísimos problemas que para la salud pública puede generar esta tecnología que no duda en alimentar a animales herbívoros con harina hecha con carcasas de animales, si ello puede mejorar los beneficios de las empresas, siendo además estos hechos permitidos por unas administraciones públicas fuertemente debilitadas en sus sistemas de control de la sanidad de los alimentos a causa de los programas neoliberales de política económica.

¹³⁰ 'Para la ICI y sus rivales el objetivo es crear un paquete agrario que llegue desde las simientes a los fertilizantes, pasando por los pesticidas a la planta misma, que se pueda diseñar a medida para fijar el sistema de quien la produce y de nadie más' (Lex, Financial Times 13 junio 1987). A juzgar por la situación actual este objetivo se consiguió plenamente.

- La biotecnología ha de relacionarse también con el consumo, aunque su impacto en éste sea ambivalente. Por un lado, en los países ricos, la preocupación por la alimentación 'más sana' lleva al aumento del consumo de productos más frescos y sanos cuya producción puede ser facilitada por la biotecnología, ya que se dice que puede evitar el uso intensivo de fertilizantes y productos fitosanitarios químicos.

Por otra parte, la utilización de la biotecnología ha aumentado la preocupación de la población por la calidad de los alimentos y especialmente por la seguridad sanitaria, entendida como garantía de los aspectos sanitarios de los alimentos (Véase Recuadro 12). El más conocido es el de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) -el mal de 'las vacas locas'- que desató la inquietud en Europa acerca del consumo de carne de bovino. Tras ella se han conocido instancias de pollos contaminados con dioxinas, expansión del porcino con fiebre aftosa, etc., lo que conjuntamente ha dado lugar a una amplia y grave preocupación en la opinión pública acerca de la falta de seguridad que existe en las técnicas avanzadas de producción animal. Esta inquietud se evidenció muy intensamente durante los dos primeros años de este siglo, donde realmente parecía que se ponía en cuestión todo el modelo intensivo de producción agroalimentaria.

Para terminar este punto, cabe añadir que la búsqueda de alimentación 'más sana' no siempre implica un sistema alimenticio menos intensivo en tecnología. No hay que olvidar que a veces, es el contenido 'natural' de los alimentos el que va en contra de las tendencias alimentarias (la grasa en los alimentos, por ejemplo) y que la demanda se orienta hacia alimentos manipulados bajos en proteínas o calorías, sin colesterol, etc., lo que lleva a las industrias alimenticias a proporcionar alimentos reconstituidos desde ingredientes seleccionados por razones de nutrición. Se sabe que los alimentos bioindustriales pueden sustituir las proteínas animales precisamente para satisfacer las preferencias de alimentos más sanos. Por tanto, no se puede igualar la tendencia a la alimentación 'más sana' con la tendencia a consumir alimentos enteros más naturales con menor recurso a la tecnología. A la tecnología de producción y elaboración tradicional de alimentos, con la que estábamos familiarizados, ha habido que ir añadiendo otras como los procesos de congelación y precocinado (o cocinado total de los productos) y a ambos hay que añadir ahora la tecnología de 'reconstrucción' a la carta de muchos de los alimentos que se consumen en los países ricos. Asimismo, se piensa que la biotecnología puede revolucionar la política alimentaria con los 'productos funcionales', que no son otra cosa

que un producto natural -un arroz, un azúcar, una galleta, una leche- al que se incorpora un compuesto extraído de otro producto natural del que se haya comprobado en las investigaciones su eficacia para prevenir ciertas enfermedades. La biotecnología puede permitir el diseño de productos agropecuarios 'de encargo' que cumplan determinados requisitos, a nivel de mejora sanitaria, desde luego, pero también para su comercialización (por ejemplo, el cruce del salmón con células de fresas, para mejorar el color del primero).

Las grandes empresas percibieron rápidamente las oportunidades que proporcionaba la biotecnología y, también, que para aprovecharlas es necesario combinar la investigación genética con la capacidad de generar plantas y controlar su comercialización. Ya desde mediados de los sesenta las empresas multinacionales iniciaron un proceso de compra de empresas de semillas que continúa de forma acrecentada hasta ahora¹³¹, y que están acentuando los procesos conducentes a lograr los derechos de patentes para la utilización exclusiva de las mismas.

La biotecnología está siendo desarrollada por las mayores empresas agroquímicas y de semillas del mundo, que son, además, reducidas en número. 'En el horizonte se percibe una intensificación del dominio de las empresas agroquímicas de la producción mundial de alimentos por seis conglomerados dedicados a la producción de alimentos generados con ingeniería genética (Monsanto, Novartis, AgroEvo, DuPont, Zeneca y Dow)' (McMichael Monthly, 108)¹³². Monsanto continúa con una política de compras y 'joint ventures' que la está convirtiendo en la empresa más poderosa del mundo respecto a semillas y la más

¹³¹ Si bien la primera ola de adquisiciones fue principalmente debida a estrategias de integración vertical, ya en las de los primeros 70 se aprecia un reconocimiento de la importancia de la biotecnología de las plantas, y en los noventa se sugiere que se inicia una nueva ola de adquisiciones debidas a la necesidad de 'consolidar la cuota de mercado en especies selectas, en anticipación de nuevos productos biotecnológicos, y convencidos de que la biotecnología de las semillas y plantas son el pivote para el desarrollo de la alimentación humana y la alimentación animal' (Kidd, citado por Goodman). 'Entre los últimos setenta y primeros de 1997 los inversores dedicaron \$60 billones en empresas de biotecnología (no sólo ingeniería genética) según las cifras de la empresa Ernest & Young... Para 1997 había 1800 empresas de investigación biotecnológica registradas en el mundo. En 2000 la biotecnología en conjunto ingresó \$38 billones según la organización BIO, aunque dicha cifra fue sólo de \$11 billones en 2001' (Paul & Steinbrecher, 2003, 26)

¹³² Que incidentalmente resultan ser las mismas empresas que promovieron la agricultura basada en los agrotóxicos.

agresiva respecto a los derechos que le conceden las patentes de las mismas (véase II.2).

La biotecnología actual aplicable a la producción agraria requiere el concurso de amplísimos conocimientos científicos que sólo en laboratorios dotados de muchos recursos se pueden alcanzar. Laboratorios que, en una época de reestructuración y debilitamiento del papel del estado corresponden, cada vez mas, a poderosísimas empresas privadas (aunque los mismos hacen también amplio uso de los sistemas públicos de investigación) que patentan su conocimiento de modo que solo ellos lo puedan utilizar y lo venden integrado en los productos que comercializan. Mientras las agencias públicas son desplazadas de forma creciente del ámbito del desarrollo genético de las plantas.

Ello se muestra claramente en la fuerte presión que están haciendo las empresas de generación de biotecnología por la posibilidad de patentar sus descubrimientos e incluso la propiedad de los materiales genéticos de los países más pobres de los que se apropian. Objetivo que ya están logrando y que detentan de forma creciente. A través del protocolo TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, including Trade in Counterfeit Goods) negociado en la Ronda Uruguay del GATT, se aumentó la posibilidad de patentar una variación de productos y procesos.

A pesar de ello, y dado que el control de los agricultores a través de patentes es complicado, el complejo genético industrial ha desarrollado la tecnología denominada 'terminator' (y una versión todavía más dura, tecnologías de restricción de uso genético (GURTS, por sus siglas en inglés) o 'tecnología traidora' en versión más popular, que permite el control biológico de la capacidad que tiene la materia viva de multiplicarse y, por tanto, puede producir plantas transgénicas cuyas semillas son estériles, obligando al agricultor a comprar necesariamente semillas para poder cultivar. El 'gen finalizador' ha sido patentado conjuntamente en 1998 por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, y las compañías Delta y Pine Land, que era la mayor compañía mundial de semillas de algodón hasta que ha sido absorbida por la Monsanto. Las protestas contra estas semillas fueron de tal magnitud que Monsanto se comprometió a no comercializarlas, promesa que todavía mantiene. No obstante, las perspectivas de futuro parecen ser buenas para su comercialización, pues otras grandes empresas de semillas han comprado sus patentes recientemente¹³³.

¹³³ Para un amplio tratamiento de cómo las grandes empresas y las instituciones internacionales de todo tipo están controlando éste y otros ámbitos del mundo agroalimentario, véase Paul and Steinbrecher (2003)

Se trata de crear mercados cautivos, -tanto respecto a sus competidores como a los productores agrarios- para sus desarrollos agrobiológicos que, como estamos viendo, pueden determinar prácticamente la totalidad del proceso de producción agraria. El interés en privatizar y controlar el conocimiento apunta bastante claramente a que las nuevas tecnologías no se desarrollan con el objetivo de mejorar la producción agraria y la alimentación, sino de constituir un instrumento más para la obtención de beneficios para las grandes empresas que lo generan o desarrollan.

Es obvio que la dependencia del productor agrario respecto a la tecnología productiva que utiliza se acrecienta fuertemente, convirtiéndose en un 'cliente cautivo' respecto a la misma. Las posibilidades de avances tecnológicos basados en la evolución interna de los procesos productivos agrarios y en la experimentación e innovación de los productores, que ya era muy reducida, puede considerarse prácticamente eliminada en la actualidad.

La biotecnología plantea el problema de la relación entre los productos transgénicos y la seguridad alimentaria, ya que incluso en el plano exclusivamente científico existen numerosas incertidumbres, ya conocidas, sobre la seguridad de los transgénicos para la salud y para el medio ambiente. Organismos científicos reconocidos, como la British Medical Association o The Union of Concerned Scientists han pedido repetidamente la aplicación del principio de precaución, pero éste ha sido sustituido por el principio de equivalencia sustancial, que se basa en la equiparación química entre los alimentos transgénicos y los convencionales para suponer la inocuidad de los primeros sin tenerla que demostrar. 'La seguridad científica de la inocuidad de los transgénicos para la salud y el medio ambiente, que argumentan los bioentusiastas, recuerdan los informes 'científicos' de la industria nuclear que demostraban la imposibilidad de que ocurriera un accidente nuclear grave durante el funcionamiento de todas las centrales nucleares en el mundo...' (Alvaro Campos 2003, 2)

Un problema adicional que plantean los cultivos transgénicos es el de su control, o lo que ha venido a considerarse como el problema de la *coexistencia*, es decir el cultivo de productos transgénicos junto con el de cultivos tradicionales o incluso ecológicos. Con los cultivos transgénicos puede producirse la polinización cruzada dando lugar a la contaminación genética involuntaria del entorno y de la agricultura convencional y del suministro de alimentos. Se necesitan todo un con-

junto de medidas para evitar esta polinización involuntaria. Medidas que sólo podrán asegurar una coexistencia adecuada si son impuestas legalmente, aunque parece que de momento sucede justamente lo contrario¹³⁴.

No es posible dejar de expresar la preocupación que suscitan las inquietantes tendencias que se están produciendo y consolidando respecto al control de estas tecnologías ni la importancia que tiene la forma social de su generación y control. Estas técnicas son tan poderosas y su repercusión en la vida y la sociedad tan importantes, que es obvio que su utilización debiera estar sometida a un estrecho control público. Que, sin embargo, no es lo estricto que debiera ser en las principales áreas que impulsan esta tecnología, como veremos a continuación¹³⁵:

Estados Unidos fue el primer país que desarrolló e inició el uso de los cultivos de ingeniería genética. Durante los setenta del siglo XX, la ingeniería genética se desarrolló en pequeñas empresas, pero cuando las técnicas transgénicas se empezaron a utilizar en la agricultura y a ser dominadas por la gran industria, la administración apoyó a ésta para facilitar que su país continuará siendo el líder agrario mundial, promoviendo deliberadamente la biotecnología en el interior y en el extranjero. Al permitir el uso de transgénicos sin etiquetado dio a las grandes empresas estadounidenses una gran ventaja sobre las del resto del mundo (es decir, las de la UE y Japón). Las autoridades de EE.UU. mantenían que la biotecnología es una buena técnica, que la producción agraria en su país está muy controlada y es segura, que como creen en su sistema de control, a los estadounidenses no les molesta alimentarse con productos transgénicos y que los han utilizado duran-

¹³⁴ En 2002 se ha producido un suceso de gran envergadura respecto a la coexistencia y para los derechos de los agricultores en todo el mundo en el futuro: un agricultor estadounidense se encontró con uno de sus campos produciendo soja transgénica debido a la fertilización involuntaria por semillas de otro campo contiguo. Obviamente el agricultor no había comprado semillas transgénicas cuya patente pertenece a Monsanto. Esta empresa denunció a dicho agricultor por uso no autorizado de semillas... y la justicia estadounidense le dio la razón a la empresa transnacional a expensas del involuntario productor.

¹³⁵ Para esta argumentación hacemos amplio uso de la información que proporcionan Paul y Steinbrecher 2003, caps. 6 y 7.

te muchos años y no han hecho daño a nadie. A mediados de los ochenta, la Administración Reagan decidió que no hacían falta nuevas regulaciones para ocuparse de esta tecnología emergente y que su control sería cubierto por las diversas agencias ya existentes. En consecuencia, en 1995, en medio de una fuerte controversia, se aprobó el conjunto de genes manipulados genéticamente para el maíz conocidos como variedades Bt176, aunque la autorización fue retirada en 2001¹³⁶. La esencia del control de estas tecnologías en Estados Unidos está basada en enfoques muy parciales a cargo de las diversas agencias y, sobre todo, en que las propias empresas productoras realicen controles voluntarios de sus productos y comuniquen a la Administración si creen que pueden existir problemas (ya que según la ley estadounidense los tests realizados por las empresas a sus productos pueden ser considerados secretos comerciales). Si el gobierno considera que las empresas han realizado las pruebas adecuadas, no se consideran necesarias más pruebas. Este enfoque, además de la debilidad del control, dio lugar a una gran confusión acerca de los aspectos de los que tenía que ocuparse cada departamento.

Esta posición ha continuado hasta ahora y los presidentes respectivos la han mantenido señalando que no querían ahogar el desarrollo de la biotecnología bajo 'excesos de regulación' y que las nuevas tecnologías son extensiones de los métodos tradicionales, por lo que se continúa con los mismos procedimientos de control que para éstos.

Aunque la opinión pública se ha ido movilizando y ha forzado a ciertas instituciones parapúblicas y a las autoridades a reaccionar¹³⁷ -a partir del año 2000 el National Research Council y la National Academy of Sciences comenzaron a plantear una posición más rigurosa y a criticar los criterios y las regulaciones existentes como inadecuadas- y se han llevado a cabo incluso algunas reclamaciones judiciales,

¹³⁶ En octubre de 2001, al caducar el registro de este producto, la EPA retiró las variedades Bt 176 de la lista revisada de productos registrados.

¹³⁷ No obstante, altos funcionarios de estas instituciones tenían y tienen estrechas relaciones con los dirigentes de las grandes empresas biotecnológica: por ejemplo, la Secretaria General adjunta del presidente Bush (junior) había sido miembro del consejo de administración de una filial de Monsanto (Calgene, Inc.), el Administrador jefe de la Environmental Protection Office había sido miembro del Consejo de dirección de Monsanto, y así con otros muchos altos funcionarios.

en octubre del 2000 los tribunales decidieron que la decisión de la Food and Drug Administration (FDA) de no regular los productos transgénicos era legal. A pesar de ello la FDA cambió algo de actitud y en 2001 propuso un plan para exigir datos a las empresas para cada aspecto de cada nuevo producto genéticamente modificado; aceptaron también que hay diferencias entre la ingeniería genética y los cultivos y productos ganaderos convencionales. Todo ello suponía aceptar tácitamente que su política anterior no había sido adecuada. Sólo la permanente y creciente tensión entre la opinión pública y los intereses de las empresas generadoras de productos biotecnológicos podrá lograr un control más adecuado de las condiciones de los productos transgénicos. No hay duda que 'La tecnología no puede considerarse como causa linear de los problemas, o de la solución de procesos sociales indeseables, sino que es la organización social en la cual se generan o usan [la que es relevante]. La tecnología en cualquiera de sus formas es un producto social'. (Deo y Swanson, 1991,204)

Por otra parte, en los 15 países de la Unión Europea los cultivos transgénicos han tenido una recepción diversa. Lo mismo que en las instituciones europeas, pues mientras el Parlamento Europeo es muy crítico de la ingeniería genética para la alimentación y trata que se establezcan controles, la Comisión Europea, la institución no elegida democráticamente, pero más poderosa, con frecuencia ha impulsado la legislación a favor de la industria (como la Directiva europea para la protección de los Inventos Biotecnológicos, 1998). Además los sucesivos presidentes de dicha Comisión se han manifestado a favor de la biotecnología considerando que tiene un gran potencial para el crecimiento económico, la competitividad, y (como no podía faltar) la creación de empleo. Se han apoyado también diversos proyectos para estimular la biotecnología.

En 1994, la compañía suiza Ciba-Geigy (luego Novartis y poco después Syngenta) presentó una solicitud a las autoridades francesas para poner en el mercado la variedad Bt176. Francia pasó el informe a la Comisión Europea, que presentó una propuesta de autorización al Comité Regulador correspondiente que no lo aprobó, igual que el Consejo Europeo del Medio Ambiente al que también fue remitido. Francia apoyó dicha solicitud, España se abstuvo y los otros 13 Estados votaron en contra. A pesar de esta decisión casi unánime en contra, en 1996 la Comisión Europea solicitó a Francia que concediera la autorización para dichas variedades, autorización que Francia otorgó, y en la primavera de 1997 la Comisión Europea decidió aprobar el cultivo (y semillas) del maíz transgénico producido por Novartis

(luego Syngenta), a pesar de la oposición de la mayoría de países miembros, así como del Parlamento Europeo. En esta decisión parece haber tenido influencia el lobby de EuropaBio - véase recuadro 11- que tiene 'un papel indispensable en el proceso de toma de decisiones de política económica', según uno de sus máximos asesores- y ha sido extremadamente exitoso en convencer a la Comisión de la conveniencia de apoyar la biotecnología¹³⁸. La Directiva de Patentes sobre la Vida, se aprobó en 1998, aunque los gobiernos holandés y de otros países llevaron el tema a la Corte de Justicia Europea. Su protesta fue rechazada en 2001, pero a mediados de 2003, ocho Estados de los quince todavía no habían implantado la directiva. Aunque Francia fue el primer país de la UE en autorizar el cultivo del maíz Bt176, no se ha sembrado dicha variedad desde 2000, ya que su Consejo de Estado anuló el decreto ministerial que autorizaba dichas variedades; por otra parte, Francia ha prohibido el cultivo de colza transgénica. El otro cultivo OMG aprobado por la UE es la soja Roundup Ready de Monsanto. Un claro ejemplo de las fuertes divergencias que pueden existir entre los dirigentes comunitarios y los Estados y las poblaciones que la forman: Las normas comunitarias aceptan de forma creciente los transgénicos, aunque haya fuertes resistencias de la población ante los mismos.

Asimismo, frente al problema de coexistencia que hemos mencionado más arriba, la UE no ha querido tener una actitud activa. Fischler argumentó que el peso de las medidas de coexistencia debe recaer 'en los operadores económicos que quieren obtener un beneficio del modelo específico de cultivo que han elegido', lo que, 'traducido', quiere decir que los agricultores convencionales y orgánicos ¡tendrán que pagar para evitar la contaminación genética, ya que tienen un interés económico en asegurar que sus productos no sean transgénicos; La Comisión se mantiene en que las medidas para una coexistencia adecuada se ejecuten a nivel de autoridades estatales, pero, al mismo tiempo, los Estados miembros no tienen competencia legal para establecer legislación acerca de la coexistencia más que por razones

¹³⁸ Una influencia menos sutil fue la manifestación de personas en sillas de ruedas impulsada por el Genetic Interest Group en ocasión de los debates sobre la Directiva de patentes sobre la vida, cuando fueron convencidas que no se desarrollarían nuevos fármacos a menos que se concedieran patentes para las plantas y los genes. La directiva (para patentar) se aceptó en 1998.

medioambientales y de salud, pero no para forzar el derecho de los agricultores y de los consumidores a no incurrir en contaminación genética. (Friends of the Earth Europe. The Bulletin, 2003, 2).

Los transgénicos han sido motivo de nuevos episodios en la rivalidad EE.UU.-UE respecto al comercio de productos agrarios. Es bien sabido-véase II.5.1.- que existe la permanente tensión entre ambos bloques y que el primero amenaza al segundo si no abre sus mercados. El gobierno de Estados Unidos y sus instituciones agrarias han estado presionando fuerte para que la UE no presente resistencia a la expansión de la biología genética. En 2000 el entonces presidente Clinton y Romano Prodi, presidente de la Comisión Europea aceptaron establecer un Foro consultivo de alto nivel sobre Biotecnología, para 'revisar y asesorar acerca de los beneficios y riesgos de la biotecnología y preparar un informe para la cumbre EE.UU./UE de diciembre de tal año. El informe propuso, entre otras cosas, que se siguiese el enfoque de precaución (no el principio de precaución) en seguridad bio y alimentaria. También señalaba 'que hay una falta de datos y evidencia científica sustancial, a menudo presentada más como interpretaciones personales que como afirmaciones científicamente validadas'. La interpretación realizada de este informe por la Asociación BIO -que es uno de los lobbies importantes a favor de la biotecnología, véase Recuadro 11- fue que era positiva para la misma y que esperaban que fuese instrumental para terminar la moratoria europea para aprobar los productos biotecnológicos.

Pero las tensiones no han terminado y en 2003 EE.UU.seguía amenazando con sanciones a través de la OMC citando la moratoria en autorizaciones entre 1998 y 2002. Al mismo tiempo, Estados Unidos se opone a la nueva legislación que la UE quiere establecer para poder terminar la moratoria, especialmente respecto a la trazabilidad y al etiquetaje. Las espadas siguen en alto: El representante de Estados Unidos en la OMC llamó 'luditas' a los europeos, añadiendo que encontraba inmoral que los africanos tuvieran hambre porque la gente había inventado miedos a la biotecnología. La respuesta europea no se hizo esperar por parte del entonces Comisario Europeo de Desarrollo Nielson: 'el trato sería el siguiente: si los americanos dejan de decir mentiras acerca de nosotros, nosotros dejaremos de decir la verdad acerca de ellos'.

Mientras tanto la oposición de las poblaciones a los cultivos transgénicos continúa en Europa. A fines de 2001 la Comisión Europea publicó los resultados de una encuesta que contenía una sección res-

pecto a alimentos transgénicos: 59,4% consideraban que éstos tendrían efectos negativos en el medio ambiente, 79,9 % no quieren este tipo de alimentos, y 94,6% consideran que tienen el derecho de elegir si quieren o no alimentos transgénicos.

Son los países menos desarrollados de la UE -los del sur de Europa¹³⁹- y especialmente ahora los 10 nuevos países miembros los que presentan menos resistencia a los transgénicos. En los nuevos miembros, el público tiene menos información y el poder de las instituciones internacionales -el Banco Mundial- mucho más acentuado, por lo que la resistencia es mucho menor. Ello hace que las empresas -especialmente Monsanto y Pioneer HiBred International (ahora propiedad de Dupont)- exploten la falta de regulaciones para promover el uso de cultivos genéticos. Asimismo, distribuidoras como Tesco y Unilever, que en la UE a 15 tratan de asegurar a sus clientes que no se utilizan transgénicos en sus productos, no sienten que es necesario utilizar tales precauciones en el sur-este de Europa. Aunque curiosamente en varios de estos países las normas que afectan al uso de la ingeniería genética son más estrictas que las de la UE, se tienen serias dudas acerca de que la legislación se cumpla, debido a que la sensibilidad de la población por este tema es todavía muy débil.

Las grandes empresas son conscientes de las inquietudes y resistencias de las poblaciones frente a los productos de la ingeniería genética. Por ello, están permanentemente llevando a cabo sofisticadas campañas para contrarrestarla: ofrecen becas a los estudiantes de estas disciplinas, microcréditos a los campesinos en los países pobres, testimonios de científicos que proclaman las virtudes de la biotecnología para eliminar el hambre en el mundo, invitan a las ONG a debatir con ellos las mismas, incluso han llegado a pagar a dirigentes de movimientos sociales para manifestar su convicción acerca de las bondades de los transgénicos, además de utilizar las más potentes empresas de relaciones públicas para sus campañas¹⁴⁰ (véanse los ejemplos citados II.2.1.) Asimismo, han organizado potentísimas asociaciones que ejercen de lobby a favor de la biotecnología en el mundo entero, como se muestra parcialmente en el Recuadro 11.

¹³⁹ Veremos más adelante que España ha sido uno de los países que los acepta también con mayor facilidad.

¹⁴⁰ Véase Paul y Steinbrecher para una amplia información al respecto.

Recuadro 11

Algunas de las asociaciones de biotecnología que ejercen de lobbies

Biotechnology Industrial Organisation (BIO): para 2002 agrupaba a más de mil compañías, instituciones académicas y centros públicos de biotecnología en los cincuenta estados de Estados Unidos y otros 33 países. Entre sus socios se encuentran las industrias más importantes de biotecnología del mundo,

Australia estableció también la Australian Biotechnology Association (AusBiotech, desde 2001).

Japón tiene su propia asociación, Japan Bioindustry Association.

EuropaBio se fundó en 1996 en Bruselas,

AfricaBio en Sudáfrica,

asi como All India Biotech Association en India, con más de 200 miembros y afiliada a BIO-USA, BioteCanada, en el Reino Unido, en Argentina, etc. (Información de Paul y Steinbrecher, 2003, Cap.3)

En la discusión sobre patentes en la OMC, la industria de la biotecnología de la OCDE estaba representada por el International Bioindustry Forum, que cuenta entre sus miembros todas las organizaciones mencionadas aquí. Algunas de estas organizaciones admiten como miembros también a empresas de producción de planteles.

Fuente : elaboración propia con materiales de Paul & Steinbrecher 2003 pp. 58-70

En un sistema tan dependiente de los procesos biológicos y en las condiciones sociales en que se está generando, la biotecnología moderna tiene, sin duda, el potencial de redefinir en gran parte la trayectoria del sistema alimentario global hacia un nuevo modelo de acumulación y regulación. Pero si bien parece inevitable que la biotecnología conduzca a una reestructuración en profundidad del sector agrario impulsada por las grandes empresas agrobiológicas, no todos los analistas coinciden respecto a la dirección que tomará la misma. Las opiniones están divididas tratando de determinar si la biotecnología llevará a un crecimiento evolutivo del sistema agroalimentario, tal como lo conocemos, con una creciente subordinación de la agricultura a la industria y a su casi completa industrialización, o bien conducirá a un cambio radical en las relaciones económicas, sociales y téc-

nicas del sistema agroalimentario¹⁴¹. Determinar el peso relativo de las distintas tendencias de reestructuración es importante para poder evaluar el impacto de la biotecnología en la reestructuración del ámbito agrario.

Un primer escenario indica que 'En términos generales, las biotecnologías que aumentan la intensidad del capital, las economías de escala y los rendimientos y reducen los riesgos ambientales es muy probable que aceleren las tendencias hacia la mayor concentración y la diferenciación social' (Goodman, 1991, 57). Al disminuir el riesgo, las biotecnologías atenúan las barreras tecnológicas al aumento de escala y concentración de la producción y permiten ampliar significativamente los bien establecidos movimientos hacia los sistemas productivos de producción continua y mayor escala. La naturaleza ya no parece ser un obstáculo hacia las empresas centralizadas que incorporan los últimos desarrollos en controles automáticos y organización industrial. 'La 'fabrica-granja alimentaria- se convierte en realidad, con la 'granja' meramente legitimando los productos alimentarios para su comercialización. [Estos] cambios irán acompañados de la introducción de 'refinerías agrarias' polivalentes que se dedicarán al proceso o fraccionamiento -'cracking'- primario de la biomasa antes de transportar los productos intermedios pretratados a los empresarios de la industria alimentaria' (Goodman citando a Rexen y Munck)

Asimismo, la economía de los productores agrarios independientes se limitará todavía más a medida que las actividades de cultivo y ganaderas seleccionadas se integren directamente en las agroindustrias, reproduciendo la integración que se encuentra ya en los sectores avícolas y hortocultivos Este sistema puede incluso aumentar la existencia de agricultores a tiempo parcial convertidos cuasi exclusivamente en gerentes de sus explotaciones o incluso rentistas, ya que a medida que los sistemas de producción se integran en estructuras productivas determinadas de forma creciente por constituyentes químicos genéricos, hay más posibilidades de producir con dedicación de trabajo muy reducido y con contratos a largo plazo con 'refinerías de biomasa' y procesadores primarios. Estas innovaciones suponen la disminución del conocimiento de los agricultores, ya que las semillas incorporan la

¹⁴¹ El debate puede percibirse con claridad en los trabajos de D. Goodman (1991) y P.Bye & M. Fonte (1994)

tecnología y reemplazan la experiencia y juicio de la práctica. Como tendencia general, la biología y la ingeniería genética se aplicarán a la producción para satisfacer las necesidades de las empresas procesadoras de alimentos y los cambios inducidos por ésta en la demanda final. (Goodman, 1991)

Como, además, la biotecnología moderna es generada y controlada de forma creciente por las grandes empresas transnacionales que tratan de valorizar su producción, es asimismo más probable que contribuya a la concentración empresarial e intensificación de la producción en las líneas de este primer escenario que en otros escenarios alternativos. Es de temer que se reproduzcan bajo otras condiciones los mismos efectos negativos que produjo la Revolución Verde de los años sesenta. Las preocupaciones por el aumento de la desigualdad y la equidad son muy relevantes, si bien existen autores que no dudan en señalar que 'Los pobres no están en una posición como para demandar diversidad' (y equidad, añadimos nosotros). (Trip 1997,24)

Sin embargo, aunque hasta mediados de los ochenta se consideraba que había muchas posibilidades de que se produjera la 'industrialización' agraria que Goodman señala, hacia mediados de los noventa se constata que: 'veinte años después del descubrimiento del DNA, la difusión de la biotecnología en el sistema agroalimentario es muy lenta, su impacto está restringido a áreas y sectores específicos y los productos agrarios comercializados son todavía muy pocos. Los científicos sociales en general tienden a revisar la interpretación del 'potencial revolucionario de la biotecnología' en favor de análisis más realistas de su impacto a corto plazo', (Bye y Fonté 1994, 242) concediendo más atención a los obstáculos y límites de la difusión de las biotecnologías¹⁴²

Goodman reconoce también esta posibilidad y cita a Buttel y Younberg para señalar que las innovaciones biotecnológicas pueden también desatar ciertas fuerzas compensatorias que llevarían en otra dirección: 'existen distintas trayectorias plausibles de cambio estructural en la agricultura que pueden resultar de la aplicación de las nuevas

¹⁴² Los indicios contradictorios siguen sucediéndose sin parar: a mediados de 1997 la aparición de los animales clónicos vuelve a presentar la aparente enorme capacidad de transformación de la biotecnología, pero en el verano de 1999 los problemas sanitarios surgidos en la producción avícola en Bélgica vuelve a señalar con fuerza los límites de estas técnicas...

técnicas de ingeniería genética y celular' (Goodman citando a Buttle y Younberg, 57), mientras previene del peligro de incurrir en un determinismo tecnológico e ignorar el papel de las estrategias de clase que influyen en la dirección de la innovación y en equilibrar sus efectos, así como los procesos sociopolíticos que influyen en las estructuras institucionales de acumulación en la agricultura.

Aparece así un segundo tipo de escenarios posibles en los cuales la biotecnología, junto con las nuevas orientaciones de la intervención pública, y el peso de grupos políticos agrarios puede permitir la continuidad de empresas familiares de producción agraria¹⁴³ y otras estructuras de producción no tan intensiva y concentrada. La preferencia de los consumidores por productos orgánicos, la reacción de las empresas procesadoras menores que recurrirán a nuevas formas para defenderse, la diversificación de la producción para acceder a nichos de mercado específicos, etc., y otros movimientos hoy desconocidos, pueden alterar sustancialmente las previsiones del primer escenario.

Son Bye y Fonte (1994) quienes con más ímpetu consideran más probable el segundo tipo de escenario. Aducen que aunque los aumentos de producción y standarización de productos tienden a la standarización e 'industrialización' de la producción agraria, los desajustes y discontinuidades entre las técnicas derivadas de las formas mecánicas y biológicas que se multiplican en el actual modelo técnico de producción y la incertidumbre creciente de mercados y monedas pueden alterar esta situación. Consideran que junto con las nuevas funciones emergentes para la agricultura y el espacio rural y las nuevas políticas agrarias que se dirigen a objetivos más macroeconómicos, además de la creciente demanda de alimentos de calidad, tienden a aumentar la variabilidad e inestabilidad de los ajustes técnicos y conducen a la aparición de otro modelo con objetivos más complejos: gestión y reproducción de los recursos naturales (incluyendo excedentes de tierra agraria creados por la concentración de la producción en partes cada vez más restringidas del territorio), preservación de las comunidades rurales y protección de la salud, la calidad y el medio ambiente. Para estos autores frente al modelo de agricultura intensiva dominante, que denominan 'de utilización de tierra y ahorro de mano de obra', se

¹⁴³ Aunque Goodman acepta que serán empresas familiares probablemente de mayor dimensión.

abren nuevas posibilidades para innovaciones graduales y para las rupturas técnicas (especialmente la biotecnología). De hecho, consideran que la relativa flexibilidad y dimensión de las empresas de biotecnología les proporciona una vía como vehículos del cambio técnico, precisamente porque están en la mejor posición para unir tanto la producción en masa como la producción especializada. Por tanto, prevén un modelo distinto de desarrollo agrario que se expresará en formas de producción, técnicas y bases de conocimiento heterogéneos que integrarán las nuevas limitaciones de precios y promoverán una mejor utilización de recursos naturales como agua, luz y calidad del suelo. A este modelo lo conceptúan como de 'ahorro de tierra, uso de agua y luz'. La coexistencia de los dos modelos que, explicitan, 'está claro que evolucionan siguiendo distintas normas y objetivos y que ocupan distintas posiciones en los sistemas de innovación'. (Bye y Fonte, 1994, 251).

En mi opinión, no obstante, el poder de los grandes agentes que controlan la producción y la tecnología, y su interés básico en profundizar la homogeneidad productiva y la standarización del producto, son elementos más poderosos que los que aducen Bye y Fonté. De hecho, la experiencia de la última década parece indicar que la biotecnología conduce a una profundización del modelo productivista, intensivo y especializado. A menos que se produzca, o bien una alarma ante la inseguridad sanitaria de los alimentos de enorme magnitud, que obligue a un cambio muy sustancial en el modelo, o bien un cambio muy sustancial en la opinión pública y la composición de fuerzas sociales y su correspondiente traducción en el poder político, es difícil detectar los agentes activos que tengan fuerza suficiente para propulsar los otros modelos. Ninguna de estas dos posibilidades parece muy probable. La continuidad del modelo actual de organización económica y de la política económica parece mucho más proclive a potenciar la profundización de una agricultura homogenizada e intensiva que a facilitar el desarrollo de un modelo del tipo que señalan Bye y Fonté. Por ello, aunque este segundo modelo conduciría a una agricultura mucho más humanizada, y nunca se puede negar cierto margen para la diversidad, considero que no es probable que éste se convierta en un sistema de producción que no sea marginal, y que si llegase a producirse la coexistencia de los dos modelos ésta se produciría, en todo caso, con el modelo de homogeneización como dominante, y las variantes más heterogéneas en condiciones de marginalidad y subordinación a aquél.

II.5.3.2. La agricultura de precisión ('precision farming')

Esta faceta de la tecnología agraria ni es tan novedosa, ni tiene repercusiones tan amplias como la biotecnología y, probablemente por ello, no ha recibido tanta atención en la bibliografía de los últimos años; supone, sin embargo, desarrollos importantes que merece la pena tratar. La atención dedicada a la biotecnología como un agente de transformación ha desviado, en los últimos años, la atención de los impresionantes cambios asociados a las tecnologías de computerización, información intensiva y de coordinación aplicadas a la agricultura. Además, ha orientado hacia ella las finanzas dedicadas a la investigación en la agricultura y, en consecuencia, muchos ámbitos de investigación que pudieran ser muy provechosos en plazos más cortos y ser aplicados de forma más descentralizada, y de mejora productiva, económica y medioambiental se encuentran con muchas dificultades para su desarrollo o son ignorados¹⁴⁴. Constituyen, sin embargo, líneas de desarrollo tecnológico de gran interés que es posible que se implanten y expandan en el futuro, especialmente respecto al uso de la información y su impacto en los procesos de producción agraria. Su estudio, además, revela otras líneas de fuerza que se están desarrollando en el ámbito de la tecnología agraria, aunque fuera de la agricultura de precisión (AP), por lo que completa el análisis de aquella. Por ello creemos que vale la pena mencionarla aquí, incluso aunque actualmente en la agricultura española prácticamente no sea todavía utilizada.

La agricultura de precisión -el uso en la producción agraria de datos geográficos referenciados digitalmente (Global Positioning System (GPS)/Sistemas Geográficos de Información (GIS)- es el ejemplo de la unión de las tecnologías de la información con la agricultura. GIS es un sistema computerizado de datos referenciados espa-

¹⁴⁴ 'No dudamos que la biotecnología tendrá efectos transformadores en los sistemas productivos en el futuro próximo, pero en términos de estar al día con lo que sucede hoy en la agricultura, la coordinación multiinstitucional a través de la tecnología de la información es una innovación institucional de consecuencias tremendas y de corto plazo, y que ha sido poco analizada. La tecnología de la información, es decir, instrumentos diseñados expresamente para reconfigurar la forma en que las personas y las instituciones se interrelacionan en el proceso productivo, comienza a atraer mayor atención. No estamos argumentando que se abandonen los estudios de biotecnología o de cualquier otra área de interés. Mas bien somos críticos de la falta de equilibrio en la disciplina y la bibliografía' (Wolf and Wood, 1997 , 202). Tomamos de este excelente artículo una gran parte de la información de este apartado.

cialmente por procedimientos muy sofisticados, para el apoyo a la dirección de la empresa agraria. Proporciona las características del terreno a modo de un mapa muy detallado que capta toda la heterogeneidad del mismo con precisión y permite ajustar los cultivos a estas características. Se ha utilizado principalmente para conocer las características del terreno en relación con la gestión del abonado, control de plagas y del agua. Al conocer con precisión las variaciones de amplias extensiones de terreno permite que la aplicación de simientes, abonos, insecticidas, agua, para cada ámbito sean los más adecuados y económicamente rentables. A través del GIS es posible asignar coordenadas geográficas a cualquier objeto o punto en un radio de cinco centímetros, aunque la precisión de las aplicaciones agrarias está en el entorno de uno a tres metros. El entusiasmo por la agricultura de precisión surge por considerar que la capacidad del sistema para incorporar la heterogeneidad biofísica en la gestión de forma más ajustada mejorará la eficiencia del uso de los inputs y con ella la minimización de residuos y la contaminación. En especial se espera que la agricultura de precisión al reducir el uso de fertilizantes y pesticidas proteja las estructuras ecológicas y la calidad del agua, suponiendo la mejora ecológica de las prácticas agrarias.

La agricultura de precisión actualmente es, sin embargo, mucho más que esto, ya que en la agricultura moderna el manejo de la información a todos los niveles es crucial (las técnicas 'just-in time' no son ajenas a la misma) y se pueden incluir otros muchos ámbitos de información en este sistema. En los sistemas de producción contemporáneos el éxito económico es también debido a la habilidad de comunicarse efectivamente con suministradores y compradores, es función de una red de empresas especializadas, de documentar la evolución de los productos a través de su ciclo vital, de gestionar el endeudamiento, de crear o aprovechar las oportunidades de mercados y maximizar los rendimientos del capital. El modelo de agricultura de precisión al que nos referimos aquí constituye una combinación de un conjunto considerable y creciente de componentes modulares. Constituye una 'tecnología de coordinación' que facilita los vínculos hacia delante y hacia atrás de los sistemas productivos. Este enfoque integra el análisis a múltiples niveles de organización desde los elementos macroestructurales, nacionales e internacionales, hasta el nivel de comunidad, explotación y campo de cultivo, posibilitando el desvelar las relaciones complejas de los sistemas sociales.

Los críticos de la AP señalan que a través de su capacidad potencial de mitigar la polución química -debido al mejor ajuste de la apli-

cación de productos químicos- la AP legitima la agricultura basada en la química en una época de ambientalismo creciente, y que desvía la atención de las externalidades negativas impuestas por la química dedicada a la agricultura con la promesa de que los inconvenientes medioambientales del sistema actual pueden paliarse a través de la agricultura de precisión. Aspecto legitimador relevante en una época en la que se asiste a un esfuerzo retórico de presentar los agronegocios como comprometidos en la reorientación ambiental de la agricultura, que, sin embargo, los críticos consideran no está confirmado por su actuación. Según ellos, la AP es perfectamente compatible con una agricultura productivista, químicamente dependiente, termodinámicamente ineficiente y ecológicamente destructiva, aunque se presente intentando racionalizarla y legitimarla. 'El efecto más significativo ecológicamente de la AP es que su emergencia ayuda a preservar las estructuras sociales existentes y las pautas de distribución del poder económico y político al reforzar el papel de los fertilizantes basados en productos fósiles, los pesticidas sintéticos y otros inputs producidos industrialmente' (Wolf and Wood, 1997, 187)

Es obvio que la AP constituye un sistema que requiere el concurso de altas tecnologías intensivas en conocimiento e inversiones de capital. Lo que en las condiciones sociopolíticas actuales supone que son las grandes empresas de la información las que se convierten en los agentes proveedores de esta tecnología. Lo que refuerza la integración de la actividad agraria en un sistema coordinado y concentrado de empresas industriales, que producirán según la rentabilidad de la demanda y se manifiesta en la exigencia de patentes que faciliten la venta del producto o servicio¹⁴⁵, con todos los efectos que ya hemos señalado. Lo que supone la disminución del papel del estado en la producción y diseminación de información agraria y la privatización de la información. A medida que la AP avance y los conjuntos de información disponible en el ámbito privado sean mayores y mejores, la investigación pública y las instituciones de su expansión serán marginalizadas de forma creciente¹⁴⁶.

¹⁴⁵ En total y abierta contradicción con las exigencias de desregulación pública que plantean.

¹⁴⁶ En principio sería posible que existiera una investigación pública dirigida a y orientada por la demanda privada (de hecho es lo que está sucediendo actualmente de forma creciente en los ámbitos de la investigación pública), pero esta dinámica parece no corresponder con las nuevas tecnologías, donde la investigación privada es dominante.

Esto implica que la AP constituya una *mercancía*, lo que supone que los datos y sistemas de apoyo de la misma puedan ser manejados como inputs en la producción. Se mercantilizan unos bienes y servicios, lo que significa que se trasladan del ámbito personal (agricultores o conocimientos basados en la comunidad) o del sector público (investigación pública, extensión agraria...) a un sistema basado en las transacciones del mercado. En el pasado la concepción de la información era la de un bien público, de libre acceso, que podía ser utilizado simultáneamente por todos los interesados en la misma. La AP, por el contrario, supone que la información es tratada como un input específico, con un coste de producción significativo, supone su privatización y su integración en el sistema industrial privado. La AP ha generado entusiasmo e inversiones en el sector privado porque permite la captación de beneficios económicos a los agronegocios, más que por las necesidades de la agricultura. Después de más de cien años de primacía del sector público, la financiación de la investigación privada, excede ahora a la inversión pública en investigación. 'De la misma forma que los animales de tiro han sido reemplazados por los tractores, la luz del sol por fuel sólido, el estiércol por fertilizantes químicos, y simientes nativas por simientes híbridas, la información agraria utilizada por los agricultores se empaqueta y vende ahora a los agricultores en forma de agricultura de precisión y sus servicios... El mantenimiento de la posición de dependencia de los agricultores en relación con los proveedores de inputs asegura una demanda constante e introduce una medida de predictibilidad en el consumo de los inputs mercantizados' (Wolf and Wood, 1997, 187) ¹⁴⁷ La AP puede considerarse como una forma de ganar acceso a los agricultores y sus decisiones de compra en una época en que la competencia entre los productores de inputs se acrecienta sin cesar.

Aunque el concepto de mercantilización no es nuevo, y en este trabajo lo hemos utilizado repetidamente, lo que es a destacar es que en este caso lo que se comercializa implica la sustitución por capital del probablemente más importante input agrario, es decir, el conocimiento y la experiencia de los agricultores. El conocimiento local permitía mantener un límite a la escala de la actividad agraria; si ahora la AP proporciona un sustituto para aquél, se elimina un importante elemento en la estructura del poder económico y político de los agricultores y en los límites a la penetración del capital en la agricultura.

¹⁴⁷ Esto no sólo sucede en la agricultura de precisión, sino que es aplicable a todos los tipos de información agraria en la actualidad.

Esta organización emergente indica un cambio en las prácticas agrarias. Los que proporcionan la información y los inputs adecuados a la misma están en posición de ejercer una gran influencia en las decisiones del agricultor. Este sistema representa una forma nueva de reforzar los vínculos -desiguales- entre el agricultor y los agronegocios, una penetración acelerada en la gerencia de la explotación del capital industrial y la transformación de las relaciones sociales de la producción agropecuaria. La AP es un valioso conducto por el que se transfiere el control de la actividad en la explotación del agricultor a los agronegocios ajenos a la misma. Estas empresas adquieren importancia creciente en la organización social. 'En palabras de un proveedor de inputs químicos de Illinois 'estamos llegando al punto en el que el agricultor de esta área planta el producto y vuelve a cosecharlo. El resto lo hago yo' (Wolf and Wood, 1997, 198)

Resumiendo: la agricultura de precisión no modifica la reorganización de la agricultura por el capital industrial que está teniendo lugar desde hace más de cincuenta años, sino que la intensifica. Sirve los intereses a corto plazo de los agronegocios porque proporciona ingresos de la venta de bienes y servicios. Facilita la mercantilización de la información, la reorganización de los procesos productivos y cambios en los centros de autoridad gerencial. La AP sirve a los intereses de los agronegocios, pues responde a las acusaciones de degradación ambiental, incrementa la dependencia de los agricultores de los proveedores y los compradores externos y facilita que los agronegocios se integren en las actividades productivas. A través de la mercantilización de la información y lo que ello supone, la AP disminuye la importancia de los agricultores y el sector público respecto a los agronegocios.

Los nuevos desarrollos tecnológicos, se consideren como se consideren, no hacen más que reforzar las tendencias generales de una agricultura productivista, industrializada, privatizada, concentrada y crecientemente dominada por las grandes empresas agroalimentarias. Lo que no deja de ser lógico, teniendo en cuenta donde se origina la misma y la correlación social de fuerzas en las sociedades actuales.

II.5.4. Los aspectos espaciales.

Al respecto se plantean dos cuestiones: el tema de la integridad territorial y el del desarrollo espacial. La agricultura está estrechamente asociada al espacio y, por tanto, es inseparable de su vinculación al lugar y a una cultura, junto con la cuestión de soberanía. El ámbito

rural (que hasta muy recientemente se igualaba al agrario, pero que ya no constituyen tal unidad) se percibe como una de las bases de la esencia de los pueblos. Es probablemente por ello que, hasta ahora, los estados modernos han concedido una atención a la agricultura superior a la de otros sectores, o a la que le correspondería por aspectos estrictamente económicos. Con frecuencia la liberalización comercial agraria se percibe como una amenaza a la identidad popular y a la cultura tradicional y, también por ello, es resistida con más intensidad de lo que justificarían estrictamente sus elementos económicos. A causa de la identificación de la agricultura con el lugar y los pueblos, es profundamente simbólico, por ejemplo, el intento de legitimizar por muchos medios la integración mundial en los mercados que supuso la inclusión de la agricultura en el GATT en la Ronda Uruguay de 1986 y su profundización y ampliación en la actual Organización Mundial de Comercio.

En un aspecto más concreto, la desaparición de muchas explotaciones y la intensificación productiva plantean otras cuestiones, como la concentración de la producción agraria en los territorios de altos rendimientos y el consiguiente abandono de los terrenos menos fértiles, lo que conduce a desequilibrios territoriales y a cambios en la gestión del espacio. Respecto a ésta, hasta hace muy pocos años, prácticamente la totalidad del esfuerzo de mantenimiento y gestión del territorio lo realizaba la población rural agraria, como subproducto de sus tareas productivas y su ocupación del territorio. Actualmente debido a que con frecuencia disminuyen las áreas de producción y se abandonan los terrenos baldíos, en los países centrales, la agricultura sola ya no cubre adecuadamente dicha función. Se están haciendo intentos para se mantenga una población rural basada en la agricultura -algunas medidas de política agraria, por ejemplo para las áreas desfavorecidas, se justifican en razón del mantenimiento de una población rural-, pero se acepta cada vez más que en su mayor parte la gestión del espacio estará desligada de la agricultura y, en muchos casos, de la tierra. Se pretende que sea el turismo rural la actividad que continúe manteniendo la vinculación con la tierra, pero las relaciones entre ésta y el agente económicamente activo pueden cambiar muy radicalmente su relación¹⁴⁸.

¹⁴⁸ El agricultor dependía directamente de la tierra que trabajaba, fuese o no su propietario, mientras que en el caso del turismo rural el ambiente o el paisaje que lo motiva es con mucha mayor frecuencia un bien público.

El tipo de gestión del territorio compatible con la agricultura y el mundo rural del siglo XXI y la política económica necesaria para asegurarla no es una cuestión baladí, a menos que las sociedades futuras opten por un territorio rural no gestionado en modo alguno. No obstante, dado que este trabajo se dedica casi exclusivamente a considerar los aspectos productivos de la agricultura española, no trataremos estos aspectos en sí mismos, sino que los limitamos a este breve recordatorio.

II.5.5. Ecología y medio ambiente

La creciente importancia concedida a los aspectos ambientales y la ecología, preocupación social que se ha expandido en épocas relativamente recientes, principalmente pero no sólo en los países centrales, constituye un elemento de incidencia contradictoria en el desarrollo agrario. Por una parte, la creciente preocupación medioambiental lleva a inquietarse mucho más por las prácticas productivas de una agricultura intensiva concentrada que deteriora la tierra y el agua. En consecuencia, el intento de mantener y mejorar el medio ambiente, conduce a medidas de apoyo de política agraria que potencian la extensificación y revierten en la recuperación de una agricultura más diversificada y el mantenimiento de una sociedad rural con actividades más amplias. Incluso las actividades de mejora ambiental pueden constituir un medio, siquiera modesto, de mantenimiento del ámbito rural. Pero, por otra parte, la gran agricultura intensiva genera unos problemas ambientales de tal magnitud que es difícil que sus nocivos efectos puedan ser compensados por las políticas medioambientales. Al igual que hemos señalado al final del apartado en biotecnología, las opiniones son también aquí discrepantes acerca de cuál será el efecto neto de ambas líneas de desarrollo. Buttel (1992) ha descrito el proceso de incorporar consideraciones verdes en las políticas económicas y sociales del estado como 'ambientalización' y considera que esta ambientalización tiene la capacidad de desafiar las bases de las tecnologías y los modelos productivistas. Otros autores (Lawrence G. & Frank V., 1994) son menos optimistas dada la escala de producción agropecuaria y la consiguiente contaminación ambiental, que algunos califican como 'producir para destruir'. Por ejemplo, se sabe que los deshechos de una explotación de 40.000 cabezas de ganado son equivalentes a los producidos por una ciudad de 500.000 habitantes. Además, a medida que las

regulaciones ambientales son más estrictas en los países centrales, la respuesta de los grandes productores parece residir en exportar las líneas de producción destructivas del ambiente a la periferia y la semi-periferia, que las acepta por su necesidad de generar divisas. El efecto neto es empeorar las condiciones de vida de la semiperiferia y aumentar su dependencia sin disminuir el volumen total del deterioro ambiental. Aunque las Cumbres internacionales sobre la protección ambiental se suceden sin cesar, y la sensibilidad por el tema de las poblaciones del mundo entero parece aumentar muy rápidamente, los poderes fácticos del mundo no parecen responder activamente a tanta inquietud. A. Gore, entonces vicepresidente de Estados Unidos, considerado un ecologista, señalaba en una de las Cumbres internacionales que su país no se podía permitir el limitar las emisiones de bióxido de carbono a su industria por debajo de los límites ya establecidos; no es preciso casi señalar que el presidente Bush -hijo- rechazó suscribir siquiera el protocolo de Tokio y que la sensibilidad de la Administración estadounidense actual es nula, o casi se pudiera decir que negativa, respecto a las exigencias ambientales, como bien lo han demostrado en la Cumbre de Johannesburgo en el verano de 2002 y en la de Montreal de noviembre de 2005. Ya hemos mencionado la creciente respuesta ciudadana a estos temas, es posible que de su resolución y activismo dependa la orientación que estos aspectos tomen en el futuro.

La importancia de las consideraciones ecológicas lleva a algunos autores a plantear incluso un esquema diferente de análisis (Goodman 1999). Esta línea de pensamiento considera que la dicotomía naturaleza/sociedad en que se han basado todos los trabajos agroalimentarios hasta la fecha no es válida y que es necesario endogeneizar, interiorizar la naturaleza en el análisis (incluso la sociedad es parte de la naturaleza, argumentan). Juzgan que, para entender la evolución de la agricultura moderna, lo que es necesario estudiar en la actualidad es la 'reorganización de la naturaleza' no meramente la de la sociedad: 'Esta reciente orientación de la investigación estimula la atención a las cuestiones de cómo se crean y constituyen los ámbitos agroalimentarios, cuál es el papel del espacio y cómo los actores e instituciones se conectan entre sí espacialmente y en forma de redes. Ello conduce a una evaluación crítica del concepto de la regulación agroalimentaria. Los recientes estudios agroalimentarios muestran la regulación como un dominio de escalas múltiples organizado a través de intereses privados,

públicos y comunales en distintas formas de contestación y cooperación... [que deben ser estudiados en forma de redes que interactúan entre sí]. Las redes difieren en dimensión, capacidad y poder, pero todas obedecen al principio común de la simetría, es decir, que son coproducciones de la naturaleza y la sociedad' (Goodman, 1999, 23). Estos autores concluyen que la naturaleza tiene que ser integrada como un elemento principal en las relaciones entre los agentes activos, y ello les lleva a recomendar la utilización de la metodología de análisis de 'Redes de Agentes Sociales' ('Action Network Theory'), ya que en la misma no se establecen principios de causalidad sino redes de relaciones en las que todos los elementos se relacionan con todos los demás.

El enfoque de endogeneizar la naturaleza y el espacio en el estudio de la agricultura y de integrar las múltiples escalas de organización que se indican en la cita que acabamos de recoger, nos parece de gran interés pero no compartimos con ellos la visión de redes simétricas, ya que las relaciones entre la naturaleza y la sociedad pueden tomar configuraciones muy diversas¹⁴⁹ y con frecuencia asimétricas, dependiendo, precisamente, de las relaciones sociales vigentes que no son neutras respecto al uso de la naturaleza. El reconocimiento de la conveniencia de endogeneizar la naturaleza y el espacio en el estudio de la agricultura no implica necesariamente aceptar la metodología que a ellos les parece más adecuada. Son dos aspectos diferenciados. Por ello, a diferencia de estos autores, no consideramos que ello requiere una sustitución de la metodología basada en la Economía Política, sino que es complementaria y puede fácilmente ser absorbida en aquélla como un elemento principal más a considerar. En el Anexo I.3. ya señalábamos las limitaciones principales que encontramos en el enfoque del 'Action Network Theory'.

II.5.6. ¿El agotamiento del modelo?

A este estadio de este trabajo esperamos que sea obvio que la agricultura intensiva en la actualidad se enfrenta a muchos problemas de

¹⁴⁹ De otro modo incurriríamos en la tautología de que todo es 'naturaleza'

muy distinta índole. Desde el dominio que sobre ella ejerce la agroindustria alimentaria, la reducción de sus márgenes económicos, la competencia mundial, el exceso de producción frente a la demanda potencial... hasta la tendencia a la desaparición de las explotaciones más pequeñas, la inquietud surgida respecto a la sanidad y calidad de los alimentos, los problemas ecológicos y algunos otros. El modelo agrario de la posguerra europea, que tuvo un éxito excepcional, lleva ya muchos años en cuestión.

Desde los primeros excedentes que aparecieron ya en los últimos sesenta, al aumento de estos y su coste durante las dos décadas siguientes y que, junto con las presiones de Estados Unidos a través de la Ronda de Uruguay del GATT condujeron a las reformas de MacSharry de 1992, se planteaba ya la necesidad de una drástica reforma del modelo occidental (no es sólo el modelo europeo, sino también el de Estados Unidos aunque el sistema de apoyo sea diferente). Además, en el ámbito internacional este modelo conduce a la tensión entre los grandes productores, al desequilibrio en la esfera internacional y la intensificación de las dificultades para la venta de los productos agrarios de los países pobres. Pero esta reforma se planteaba como una necesidad y racionalización *económica* del proceso, en el sentido de que era costosa para los erarios públicos, que implicaba una asignación de recursos poco eficiente, incluso perversa y que generaba agravios en las relaciones internacionales.

Por el contrario, desde hace unos pocos años (1996 con la primera crisis de las vacas locas en el RU), la puesta en cuestión del modelo agrario aunque continúa desde la órbita económica, es reforzada desde el ámbito sanitario. Es decir, la agricultura intensiva europea produce mercancías que con demasiada frecuencia generan graves problemas de sanidad: vacas locas y dioxinas en los pollos, además de los menos intensos pero no menos serios problemas de contaminación de los productos vegetales con los herbicidas e insecticidas, la contaminación de las aguas y las tierras con los nitratos y el grave problema de la disposición de los residuos animales, más la preocupación suscitada por las consecuencias, en muchos casos todavía ignoradas, de la biotecnología y especialmente de los productos transgénicos. Este doble cuestionamiento -económico y sanitario- acentúa la inquietud por la evolución del sector.

Recuadro 12

Los problemas sanitarios de los sistemas agropecuarios del siglo XXI

La primera crisis de las vacas locas en el Reino Unido en 1996, los pollos belgas con dioxina, las importaciones de maíz y soja genéticamente modificadas, las harinas animales que provocan la segunda ola de las vacas locas que en 2000 afectan a España, Italia y Alemania... añadámonle la renovación de la fiebre aftosa¹⁵⁰ que partiendo del Reino Unido se extiende por el continente... Desde los últimos noventa se han producido algunos graves episodios de peligros sanitarios causados por alimentos producidos con el concurso de alta tecnología en condiciones nocivas para la salud. Conjuntamente han dado lugar a una amplia y grave preocupación en la opinión pública acerca de la falta de seguridad que existe en las técnicas avanzadas de producción animal y a un amplio debate acerca del posible agotamiento e inviabilidad de la producción ganadera intensiva, que, por extensión se plantea también hacia la producción agraria, aunque con menor intensidad. ... En la Unión Europea, y en menor medida en Estados Unidos, se asiste a una verdadera puesta en cuestión, tanto de las finalidades como de los medios de los sistemas agropecuarios.

Esta inquietud y debate se manifestó de forma muy acentuada durante parte de los años 2000 y 2001, donde realmente parecía que se ponía en cuestión todo el modelo intensivo de producción agroalimentaria y el consumo abundante de productos cárnicos, pero para 2002 la inquietud inmediata disminuyó y el consumo fue volviendo a sus cauces anteriores. No obstante, como resultado de todo este proceso, subsiste una inquietud latente y una aguda desconfianza hacia las modernas técnicas de producción, que puede observarse claramente en las actitudes ante los cultivos transgénicos, que puede dispararse ante cualquier nuevo episodio de alarma. Lo más importante de toda esta evolución ha sido que la población en general es cada vez más consciente de los graves riesgos sanitarios y ambientales de la agricultura intensiva.

¹⁵⁰ No fue hasta 1991 -en pleno auge de la tendencia a la desregulación de las actividades públicas- cuando se eliminó la vacunación sistemática de los animales contra esta enfermedad en la UE considerada entonces como área 'indemne a la fiebre aftosa sin vacunación', pero en 1993 reaparece en diversos países europeos. Europa vive desde 1991 con un riesgo calculado en esta materia, así como para otras enfermedades menos comunes: peste porcina o bovina, fiebres catarrales en las ovejas, etc.

Especialmente las graves preocupaciones acerca de la seguridad alimentaria que han surgido en los últimos años, en particular a causa de la crisis de las vacas locas, junto con la intranquilidad por el deterioro medioambiental que causa la agricultura moderna, están llevando a muchos estudiosos del tema agrario, a segmentos relevantes de la opinión pública e incluso a algunos dirigentes políticos, a plantearse si el modelo actual de agricultura intensiva no ha llegado a un límite y si no es necesario enfrentar la necesidad de un cambio radical en el mismo que permita, en primer lugar, la producción de alimentos sanitariamente seguros y, además, avance en la dirección de evitar muchos problemas de otro tipo que confronta la moderna agricultura. Por una parte los relacionados con la contaminación que puede causar -residuos orgánicos, contaminación por nitratos y pesticidas, utilización y deterioro del agua-, y, por otro lado, los de naturaleza más económica y política, como las dificultades de sostener la viabilidad económica de las pequeñas explotaciones, el alto coste y la sesgada utilización de recursos económicos que la política agraria de subsidios y apoyos de los países ricos implica, además de los problemas que esta política causa en los mercados mundiales de productos agrarios, y en las posibilidades de vender productos agrarios de los países pobres. De aquí que se observa que cada vez más van surgiendo voces y estudios para analizar las posibilidades de una agricultura alternativa al modelo intensivo actual. El debate está en marcha, tanto en los países ricos como en los empobrecidos, siendo los ecologistas, grupos de consumidores y sectores de agricultores los agentes más activos en el mismo. Ello no supone que las poderosas fuerzas que están tras el presente modelo vayan a aceptar la modificación o transformación del mismo y reaccionan utilizando medios poderosos para que no se produzca un cambio sustancial. No obstante, a medida que las disfuncionalidades que el modelo actual genera aumenten y sean más graves, es posible que se impongan cambios en el modelo actual. Las alternativas posibles son variadas y en III.3. ¿Hacia una nueva agricultura? resumiremos brevemente algunos de los planteamientos que se están haciendo al respecto.

III. UNA AGRICULTURA EN REESTRUCTURACION

Resumimos brevemente las principales líneas de conjunto que parecen desprenderse de toda esta compleja dinámica y que orientan la reestructuración de la agricultura actual. No obstante, hay que empezar señalando que a causa de las múltiples influencias en curso, y a las diversas líneas de evolución que las mismas pueden presentar, es prácticamente imposible predecir las probables líneas de evolución con un alto grado de certeza. A pesar de ello, correremos el riesgo, e intentaremos ofrecer una panorámica, aunque sea limitada, de las líneas de fuerza principales que parecen detectarse en la diversidad de los procesos de reestructuración:

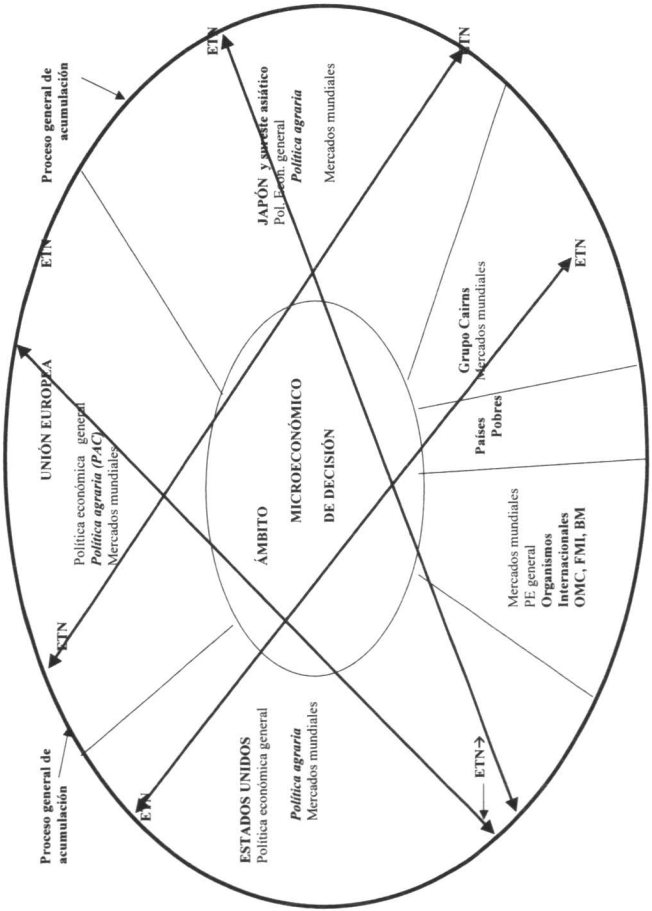
III.1. Una panorámica general

El estudio de la agricultura tiene que entroncarse en la dinámica de los elementos que hemos revisado, en cómo tales elementos se articulan entre sí y con las variables agrarias y en cómo todo ello la afecta y determina. La agricultura en España en la primera parte del próximo siglo será, por tanto, la resultante de una serie de fuerzas que conjuntamente la conforman de forma específica y en las que también ella interactúa. En el Grafico 2¹⁵¹ se resumen los elementos que aquí se han señalado y que mencionamos a continuación.

El círculo que enmarca toda la página abarca el proceso general de acumulación del capitalismo en la actualidad, lo que hemos denominado internacionalización-globalización, causa y consecuencia de como todo este conjunto de fuerzas interactúa y donde se basa la evolución de la economía mundial. En la actualidad las estrategias principales de este proceso de acumulación se desarrollan mediante los procesos de globalización y regionalización de la economía mundial, siendo ambos complementarios entre sí. (véase II.1.4)

¹⁵¹ 'ETN: abarca empresas transnacionales agroalimentarias y no agroalimentarias, por una parte, industrias de inputs (maquinaria, químicas, semillas, farmacéuticas, transporte, abonos, financieras, aseguradoras, ...) que son las grandes transmisoras de tecnología al agricultor; por otra parte, las manufactureras de alimentos, comercializadoras agro-pecuarias, distribuidoras, gran distribución, etc.'

Gráfico 2 - Principales fuerzas internacionales que inciden en la dinámica agraria



Como parte significativa de esta dinámica general ha de prestarse cuidadosa atención a la conformación histórica de la agricultura actual. Su evolución en las etapas previas a la presente, las formas en que ha sido integrada en la economía y el conjunto de la sociedad, el papel que se le ha asignado, su dimensión internacional y la división internacional del trabajo agrario resultante, todos son elementos clave para poder situar la evolución actual del sector agrario en España en el contexto más amplio que la conforma y entender su evolución actual (véase II.1)

Esa evolución se encuentra atravesada en todas direcciones por empresas transnacionales, que operan en el ámbito mundial y son los principales agentes activos de toda esta dinámica, representadas en el Gráfico 2 por líneas rectas. De ellas depende en gran parte la evolución de los distintos sistemas productivos y de consumo en los diferentes países y, por tanto, el sistema de producción agropecuario. Para entender qué puede suceder en la agricultura hay que partir del análisis de las estrategias que se prevé seguirán las grandes empresas transnacionales en relación con el ámbito agroalimentario. Dentro de las mismas, merecen especial consideración aquellas más directamente relacionadas con el sistema alimentario, es decir, las diversas empresas agroalimentarias y de distribución alimenticia, pero no exclusivamente, ya que muchas otras empresas transnacionales, las financieras, por ejemplo, pueden también afectar fuertemente al marco en que se desarrolla el sector agrario e incluso directamente a su dinámica. (véase II.2)

Fruto de la dinámica de la economía mundial, de las estrategias de las empresas transnacionales, principalmente las comercializadoras de productos agrarios, y de la división internacional del trabajo agrario cabe destacar la relevancia de los mercados mundiales de productos agrarios ya que constituyen uno de los elementos de referencia -parcialmente causa y resultado- de las decisiones que se toman a nivel de sector y explotación. Las tres grandes potencias hegemónicas conforman principalmente los mercados agrarios mundiales, aunque en los mismos aparecen también con mucha menor importancia los países del grupo Cairns y los países pobres, representados por las cuñas que aparecen en la parte inferior del Gráfico. (véase II.5.1.)

Estrechamente vinculada a la actuación de las empresas agroalimentarias nos encontramos con un elemento que, por su importancia en los procesos de producción actuales, requiere también una consideración específica. Nos referimos a la tecnología que, si siempre ha sido importante, con los avances en biotecnología se ha convertido en un

elemento de gran significación para la evolución de la producción y comercialización agraria. (véase II.5.3)

Aunque con sistemas distintos, cada estado y cada región central, en su ámbito, constituyen importantes agente de regulación y de intervención pública. En el caso de la Unión Europea, la Política Agraria Comunitaria es de primordial interés. En las otras regiones, las políticas a nivel de país son más importantes, aunque debido a su gran potencia económica y política, la política agraria de Estados Unidos incide fuertemente en el acontecer de los mercados mundiales y la evolución de la agricultura en todo el mundo (véase II.4)

Hay que estudiar, por lo tanto, cómo los sistemas de intervención afectan concretamente a esta agricultura, tanto los de las instituciones regionales, supra y subestatales, como los del estado y las relaciones entre ellos. En el caso de España, el de la Unión Europea, el gobierno central y la incidencia de las Comunidades Autónomas. Interpretando que los sistemas de intervención pública están estrechamente relacionados con las fuerzas económicas y sociales, en sus diversas expresiones y modos de organización (véase II.3 y II.4)

Todo este conglomerado de fuerzas, cada una de ellas dinámica en su propia esencia, se interrelacionan entre sí, alterando mutuamente las pautas de actuación de los demás agentes, en función del poder que unos representan sobre otros y de las reacciones respectivas a las presiones que reciben de otros agentes. Es un proceso de gran alcance: 'La reestructuración global que estamos experimentando, no es simplemente un tipo de 'limpieza general' inspirada en el pensamiento neoclásico, o una reafirmación del poder del Norte sobre el Sur, o un movimiento de la producción en masa a la producción flexible... Es también una reformulación de las relaciones políticas entre los estados, vía la integración global. Estas relaciones globales se imponen por las compañías transnacionales o las agencias multilaterales a través del mercado, con nuevos sistemas de regulación fundados en principios económicos abstractos más que en los compromisos sociales asociados con la nación-estado. Cómo evolucionarán estas relaciones y las reacciones frente a las mismas de los grupos de ciudadanos, productores, trabajadores y consumidores es una cuestión abierta. ...Los sistemas agroalimentarios jugarán un papel central en el cambio político que definirá esta era de transición. (McMichael, 1994, 295)

Enmarcadas en estos elementos se desarrollan las agriculturas en los territorios concretos. Es este sentido, todas estas fuerzas inciden en las empresas y/o explotaciones agrarias determinando en gran parte

sus decisiones microeconómicas. En ellas hay que considerar los distintos tipos de unidades de producción -empresas y explotaciones agrarias-, en las que se manifiestan las distintas clases sociales en formas más complejas y variadas que en otros ámbitos. Nuestra hipótesis de partida es que en la etapa actual de la agricultura española, toda esta variada interconexión de agentes de distinto poder, orientada fundamentalmente a la búsqueda del beneficio y la acumulación a nivel mundial, cristaliza en unos sistemas agrarios de producción y consumo internacionalizados que constituyen el sistema alimentario global y que gradualmente van conformando la actividad agraria a nivel de sector, región, país y de empresa y explotación. En el recuadro 13 se resumen los distintos elementos que aquí se señalan.

Recuadro 13

***Fuerzas a considerar en el ámbito microeconómico de decisión,
internas al Estado***

Política económica general	Agentes no agrarios
Política agraria estatal	Consumidores
Sistema tecnológico	Ecologistas
Sistema tecnológico agrario	Ruralistas
Estructura agraria (propiedad y dimensión)	Estructura social
Empresas agrarias	Empresarios agrarios/ explotaciones familiares
Agricultura familiar	Mano de obra familiar
Explotaciones marginales	Mano de obra asalariada
	Otros movimientos sociales

Del conjunto de fuerzas que se acaban de describir surgen las líneas principales de evolución que se perfilan para la agricultura del futuro, que parece pueden sintetizarse de la forma siguiente.

III.2. Las líneas de evolución dominantes

- *Una agricultura cada vez más inmersa en el proceso general de acumulación.* Las características de la agricultura actual muestran que se ha intensificado su carácter de un sector más dentro del proceso general de acumulación. El fuerte incremento de inversiones de capital en sus explotaciones y la búsqueda de un beneficio para el mismo, su papel como consumidora de inputs industriales y de servicios, incluido el crédito y los servicios financieros, y como proveedora de materias primas para la industria alimentaria, su amplia y rápida absorción de las tecnologías más avanzadas generadas fuera del sector y el nivel masivo de su producción, así como la creciente expansión y concentración de la dimensión productiva y los cambios en los enfoques gerenciales, junto con el carácter cada vez más internacionalizado de la producción, el comercio y el consumo alimentario, están llevando a una creciente similitud de las actividades agrarias con las de los demás sectores y, por consiguiente, su inmersión en la dinámica general del proceso económico.

- *Una reestructuración bajo la égida del capital privado.* La reestructuración que está teniendo lugar esta orientada por las grandes empresas transnacionales. Los sistemas nacionales agrarios con fuerte participación de la intervención pública y regulados están siendo debilitados y se asiste al cambio de la iniciativa respecto a la gobernabilidad del sector desde los estados a las empresas agroalimentarias internacionales y las instituciones financieras (bancos y cajas de ahorro).

- *Internacionalización de la producción, liberalización comercial y competencia mundial.* Uno de los aspectos clave de esta reestructuración es que la producción agraria pasa a plantearse a nivel mundial para el consumo también mundial. Es interesante observar que aunque cuantitativamente el grueso de la producción agraria sigue todavía consumiéndose en lugares próximos a los de su producción, cualitativamente el planteamiento agrario se ha trasladado a un ámbito internacionalizado o global. Es decir, las decisiones productivas y, especialmente las de inversión, tienen en cuenta una competitividad global, los inputs, y en especial la tecnología, tienen procedencias de todo el mundo; incluso la mano de obra es con mayor frecuencia inmigrante de lejanas tierras. Mientras las grandes empresas comercializadoras y distribuidoras se mueven a dimensiones mundiales. Todo ello imprime una dimensión global a las empresas agrarias, incluso las explotaciones agrarias familiares.

Los sistemas agrarios de producción y consumo territoriales, generalmente a nivel de estados, están siendo sustituidos paulatinamente por sistemas de producción y consumo global, cristalizando en el establecimiento de un sistema alimentario mundial dirigido por las ETN, en condiciones de fuerte competencia oligopolística. Para ello es necesaria la liberalización comercial, la cual se impulsa intensamente, apoyándose en los bloques comerciales regionales (UE y TLC principalmente) y, especialmente, en las negociaciones de la OMC. En principio, la agricultura de todos los países compite en todo el mundo con la de todos los demás países¹⁵². Y aún los ámbitos que parecen más remotos se ven afectados por esta perspectiva.

- *Desregulación y concentración.* La regulación y los apoyos públicos de los estados van disminuyendo y los mercados, los sistemas productivos agrarios y las explotaciones tienen que desenvolverse siguiendo las dinámicas de los mercados internacionales oligopólicos dominados por las grandes empresas. En este contexto la competencia entre las explotaciones del mundo entero se acentúa y sólo los productores más fuertes puedan mantener su actividad agraria, planteándose grandes dificultades para la sobrevivencia de los más débiles, muchos de los cuales no pueden resistir en el sector, dándose una especie de 'darwinismo agrario' de permanencia sólo de los más fuertes. La concentración de la producción agraria en las explotaciones de mayor dimensión es evidente, tanto a nivel mundial como en los respectivos ámbitos territoriales, y la dimensión media (territorial, de producción y económica) necesaria para la viabilidad económica se incrementa sustancialmente. Se observa una estructura dual en las explotaciones agrarias, con una minoría de grandes explotaciones que son las que producen la mayor parte de la producción y la persistencia, aunque decreciente, de las explotaciones más pequeñas, de muy limitada relevancia para la producción agraria (si bien pueden ser de mayor interés para el mantenimiento del tejido social en el territorio)

- *Agricultura intensiva.* La línea dominante parece ser la de la continuación del modelo de agricultura intensiva de la posguerra: Aumento del volumen producido, standarización de los productos,

¹⁵²

Es necesario matizar fuertemente esta afirmación, ya que, de hecho, los países ricos logran que los países más pobres no puedan competir en términos de igualdad con sus agriculturas respectivas.

especialización, tecnologías duras y concentración de la producción en grandes explotaciones para la producción a costes decrecientes para la industria agroalimentaria que produce alimentos baratos para los mercados urbanos globales. Con esta línea de producción, además de otras problemáticas que ya han quedado patentes en este trabajo, se intensifica la problemática ambiental que la producción intensiva general.

- *Una agricultura de producción masiva de primeras materias.* Cada vez más la producción agraria se convierte en la producción masiva de materias primas para la agroindustria, que elabora productos de consumo para los mercados mundiales. La producción se presenta primero 'descompuesta' en sus diversas partes para dar lugar, después, a un producto de consumo final, "integrado" -hecho en el mundo' (made in the world)- formado por la reconstitución de sus distintos elementos, que la industria alimentaria convierte en un producto único de consumo.

- *Una agricultura 'innecesaria'.* La concentración productiva en las grandes explotaciones de tecnología muy avanzada, hace que agricultura moderna en los países ricos, dejada a su propia dinámica se convierta en una actividad residual desde el punto de vista de la actividad de la población. La producción agraria actual puede operar con muy poca mano de obra permanente y no asegura la existencia de una población rural suficiente para mantener el territorio. Si además, tenemos en cuenta que las necesidades de materias agrarias se pueden satisfacer mediante el comercio exterior, mantener una población agraria significativa hoy en día no es imprescindible para las ricas sociedades industriales. Otra cosa es que por razones estratégicas, económicas o de comercio exterior se quiera mantener una producción agraria significativa, pero ello puede lograrse mediante las grandes explotaciones que, como sabemos, son ya hoy las principales productoras mundiales. Pero una agricultura capaz de generar la producción agraria y retener a una población suficiente en el territorio -una agricultura 'poblada'¹⁵³-, es hoy en día mucho más el fruto de una

¹⁵³ Qué quiere decir esto cuantitativamente es difícil de precisar y ha de interpretarse siempre 'poblado' en términos relativos, pero está claro que sólo con la población activa que absorben las grandes empresas productoras agrarias no se puede sostener adecuadamente un territorio rural.

opción social que una consecuencia de los mercados agrarios. Desde el estricto punto de vista de éstos, en muchos casos la agricultura es una actividad redundante y obsoleta. Sin embargo, no es casualidad que a pesar de todo el neoliberalismo imperante y toda la retórica de liberalización de la acción del estado, los países más ricos no duden en sostener fuertemente sus agriculturas con abundantes fondos públicos.

Éstas nos parecen constituir las líneas dominantes de la probable evolución de la agricultura en los próximos años. En nuestra opinión, son las que conforman la agricultura que hoy se perfila. No obstante, nos parece también necesario mencionar algunas orientaciones distintas, ya que la complejidad y diversidad de la agricultura y las sociedades modernas impiden establecer escenarios lineales de homogeneización agroalimentaria en los que la agricultura se convierte únicamente en un subsector de la industria. Existen también otros aspectos que, aunque más débilmente, pueden percibirse en el horizonte y que suponen, algunos, un freno a la homogeneidad y rapidez de esta transformación, aun sin alterarla sustancialmente, y otras, todavía más tenues, que podrían incluso conducir a un modelo distinto de agricultura, en nuestra opinión más deseable para la propia agricultura, especialmente para los agricultores y para los consumidores, pero también para el conjunto de las sociedades en que todos ellos se desenvuelven.

III.2.1. Las resistencias

Entre las líneas que pueden alterar el proceso de reestructuración, pero sin transformarlo en profundidad, se pueden mencionar

La resistencia de los agricultores familiares a su desaparición. El primer elemento a destacar en este contexto es la resistencia que la agricultura familiar presenta a su desaparición. Como es obvio, las explotaciones más pequeñas, que se encuentran en dificultades, tratan de resolverlas para continuar en las mismas. Para buscar salidas hacen gala de un gran esfuerzo económico -inversiones-, una aguda sensibilidad hacia las nuevas tecnologías y productos -las explotaciones agrarias son probablemente uno de los ámbitos económicos donde la respuesta a las innovaciones técnicas es mayor y más rápida- y una enorme ingeniosidad para aprovechar todas las posibles oportunidades. A ello hay que añadir su permanente lucha colectiva por una política agraria que les facilite su mantenimiento (subvenciones, exigencia de ciertos niveles de precios...). Sería de gran interés un profundo análisis de sociología política acerca de las actitudes de los agricultores en

este proceso de transformación. Esta actitud, activa e incluso beligerante es un elemento importante cuyo impacto hay que considerar.

No obstante, incluso en este aspecto, hay algunos elementos que conducen la evolución en dirección opuesta: por un lado, el que las limitaciones de la agricultura están llevando a los propios agricultores a buscar su salida económica en otras actividades, aunque permanezcan en la explotación: toda la temática referente a la pluriactividad tendría que considerarse en este contexto -véase II.4.1.1- por otro, que el propio ascenso social de los agricultores hace que muchos de sus posibles sucesores se orienten a profesiones ajenas a la explotación: son mayoría los hijos de los agricultores que se preparan para otras profesiones, incluyendo a muchos que, en principio, debieran ser quienes continuaran en la explotación.

La línea de evolución continuista se ve apoyada por grupos de población no agrarios, minoritarios pero crecientes, que desean el mantenimiento de la pequeña agricultura por otras razones. Sanidad y calidad de los alimentos, aspectos ecológicos, de desarrollo territorial e incluso de soberanía, o por razones culturales o simplemente rechazo a la globalizada sociedad actual, constituyen algunos de los aspectos más frecuentes entre las variadas motivaciones que hacen que dichos grupos apoyen activamente el mantenimiento de la pequeña agricultura. La dinámica generada en Francia desde el año 2000 en torno a Jose Bové, o la creciente aceptación a nivel mundial de Vía Campesina como posición colectiva, son ejemplos claros de estos desarrollos. Una generalización de estas posiciones podría también incidir en el mantenimiento de las explotaciones agrarias de menor dimensión.

Heterogeneidad. Pueden existir nichos específicos de mercado en cuanto a productos y también de carácter territorial que, aunque minoritarios respecto a la producción total, permitan la sobrevivencia de ciertos tipos de agricultura relativamente diferente (agricultura ecológica, zonas con mercados preferentes, producción de ciertos productos de calidad). Por ejemplo, la tendencia actual hacia productos ecológicos puede permitir la existencia de explotaciones de menor dimensión dedicadas al cultivo ecológico, o la existencia de un gran mercado como es la proximidad a una gran ciudad, por ejemplo Barcelona o Madrid, puede facilitar una situación económica adecuada para algunas explotaciones familiares dedicadas a la producción de hortalizas frescas para el mercado regional o productos de primor fuera de temporada; pero ello no significa que la producción masiva de frutas y ver-

duras de la agricultura española no se dé realmente en Murcia y Andalucía para el mercado de la Unión Europea, o que las grandes empresas no están experimentando con la producción agraria ecológica y que ambas dinámicas sean dominantes.

Se ha señalado, también, que para algunos autores, frente al modelo de agricultura intensiva dominante se abren nuevas posibilidades de desarrollo agrario apoyadas en la biotecnología, que se expresará en formas de producción, técnicas y bases de conocimiento heterogéneos. No obstante, el poder de los grandes agentes que controlan la producción y la tecnología, y su interés básico en profundizar la homogeneidad productiva y la standarización del producto, son elementos poderosos y, a menos que se produzcan grandes modificaciones en la panorámica social hoy bastante difíciles de prever, es difícil detectar los agentes activos que tengan fuerza suficiente para propulsar los otros modelos.

En II.4.1.se han señalado algunas tendencias contradictorias de la política agraria, que llevan a ralentizar el ritmo de disminución de la protección y el apoyo a los agricultores. Si, a pesar de que las tendencias dominantes llevan a una disminución de los apoyos públicos, otros acontecimientos de distinta índole -el caso del 11-S de 2001 es el más obvio, pero otros hechos de naturaleza también política o vinculados a la sanidad alimentaria no pueden descartarse- presionan para que los apoyos se mantengan, la evolución en la dirección que aquí se ha señalado será considerablemente más lenta.

Si, debido a los problemas que un sistema económico desregulado está causando en el mundo entero, se asistiese a un cambio sustancial del modelo de organización económica y de política económica actual dentro del propio capitalismo global -por ejemplo, regulación rigurosa de la actividad de las empresas transnacionales industriales y financieras, control de las variables medioambientales, etc.- la evolución sería todavía más dispar. Aunque, atendiendo a la composición actual de las fuerzas sociales, no parece que dicho cambio de modelo esté próximo, la situación mundial es lo suficientemente inestable como para no descartarlo totalmente.

La complejidad y diversidad de la agricultura moderna hacen que la misma, dentro de unos elementos esenciales similares, se manifieste de formas muy diversas en sus distintos componentes. Los numerosos aspectos que confluyen en las organizaciones concretas de cada rama de producción llevan a pensar que estos procesos distarán mucho de ser homogéneos. Al contrario, un proceso de homogenización glo-

bal -subsunción de la agricultura a los intereses del capital- puede presentarse en formas específicas muy diversas dependiendo del producto de que se trate, y del marco espacial y temporal del mismo. Sólo el estudio de casos concretos permitirá obtener la información sobre cómo se van articulando los diversos elementos mencionados.

En nuestro caso, nos proponemos aplicar este marco metodológico para estudiar la evolución de la agricultura española en los últimos veinticinco años. Aunque las opciones para seleccionar las rutas de análisis son múltiples -por regiones productivas, por dimensiones económicas o físicas de las explotaciones, por niveles tecnológicos, etc.- y cada una tiene sus ventajas e inconvenientes, consideramos que una aproximación por ramas de producción es la que más y mejor se ajusta a una metodología en la que uno de sus componentes básicos consiste en la consideración de los complejos, cadenas o itinerarios agroalimentarios que se articulan entre sí para producir un sistema alimentario. De aquí que en este estudio se analizan ramas de producción específicas, cada una de las cuales puede constituir un complejo agroalimentario. Consideramos, además, que la diferencia entre los productos permitirá estudiar rutas de integración distintas, afrontar las posibilidades de articulación diferentes y, al mismo tiempo, al tratarse de la agricultura de un solo país, y, por tanto, con condiciones generales y un marco institucional similar, puede proporcionar al estudio una unicidad que facilite la percepción del conjunto.

Con este planteamiento presentamos en esta obra el resultado de diversos procesos de investigación que, en un tiempo y espacio concreto, en torno a un esquema, a la vez unificador y múltiple, creemos que permiten identificar lo más claramente posible los componentes de esta compleja situación y su fuerza relativa respectiva, entender cómo se interrelacionan los distintos agentes y cómo se produce esta compleja articulación. Se pretende, también, como es lógico, analizar cuáles son los resultados de todo este sistema y, en última instancia, cómo la parte más importante del trabajo, estudiar cómo y para quién se distribuyen los beneficios y perjuicios del mismo.

La tarea es ambiciosa. Nos daríamos por contentos si por lo menos consiguiéramos ampliar el conocimiento que ya existe y proporcionar alguna luz adicional en todo este proceso. Ya que quisiéramos que este estudio, además del interés que pueda presentar para el conocimiento de la agricultura española, pudiera también ser útil aportando algunos elementos de avance teórico de la línea metodológica seleccionada.

III.3. ¿Hacia una 'nueva' agricultura?

La situación de la agricultura en la actualidad, en cualquiera de sus interpretaciones, suscita diversas reacciones sociales que generan un amplio debate acerca de su problemática y las posibilidades de su resolución. En el mismo se pueden observar dos grandes líneas de respuesta: por una parte, la de quienes consideran que es necesario mejorar y racionalizar este modelo en sus propios términos: mejorar la situación en los mercados mundiales adecuando la producción a la demanda, racionalizar la producción y mejorar la productividad para poder mantener los márgenes de rentabilidad, incorporar las últimas tecnologías, en particular la biotecnología, liberalizar el comercio mundial agrario, desregular la agricultura o diseñar una política agraria favorable, incorporar nuevas actividades en el ámbito agrario e integrar algunas medidas de protección al medio ambiente y sanitarias, potenciar la trazabilidad de los productos, etc. Básicamente se trata de racionalizar e intensificar, mejorar, el sistema actual para resolver sus problemas. Hasta ahora, casi todo lo que hemos estudiado en este trabajo se ha ido refiriendo al análisis de este planteamiento y estos enfoques, pero más en sus partes componentes que considerando el modelo en su conjunto.

Existe, además, una segunda línea de planteamientos que es necesario mencionar aunque sea muy minoritaria respecto a la anterior: Ya se ha señalado también que se perciben ámbitos de opinión crecientes (y más en determinados momentos) que se plantean que el modelo productivista intensivo de la agricultura actual ha llegado a su límite y que se impone un cambio sustancial en el mismo. Los enfoques de quienes sustentan estas opiniones tienen sus orígenes en planteamientos muy diversos -los agricultores buscan su sobrevivencia, a los consumidores les preocupa la sanidad alimentaria, a los ecologistas el impacto ambiental, a los políticos la incidencia en sus partidos y sus posibilidades de reelección, o el volumen del necesario gasto público, a otros el equilibrio territorial...- pero, en conjunto, el resultado es la puesta en cuestión radical del modelo productivista vigente y la búsqueda de modelos alternativos que puedan resolver la problemática actual. Parece evidente que frente a un modelo agrario notoriamente agotado y que genera graves problemas sanitarios, económicos, territoriales, ambientales y sociales, la sociedad tiene que plantearse las posibles alternativas.

En esta segunda línea de pensamiento es difícil hallar y lograr la implantación de modelos alternativos, ya que, con frecuencia, van en

dirección opuesta a los intereses de los poderes fácticos dominantes. No obstante, la percepción de los límites del sistema actual esta intensificándose y por lo menos, en ámbitos muy dispares, está teniendo lugar y creciendo el debate sobre las limitaciones profundas del modelo agrario actual y la posibilidad de su transformación radical. La composición de fuerzas sociales y económicas que sustenten cada modelo, no es una de las cuestiones de menor envergadura, ya que según como se resuelva este aspecto tendrán más o menos oportunidades los distintos escenarios.

Pretendemos aquí revisar muy brevemente las alternativas que se plantean con mayor frecuencia. En primer lugar recogemos las propuestas que se realizan dentro del sistema actual y aquellas que consideramos de carácter 'híbrido', en el sentido que se pretende una conjunción entre el mantenimiento del sistema agrario dominante y la búsqueda de soluciones para ciertos problemas concretos del mismo, como la disminución de ingresos de las explotaciones familiares y la tendencia a su desaparición, con los consiguientes desequilibrios territoriales, políticos y sociales a los que da lugar. En segundo lugar, trataremos de presentar algunos de los puntos principales del debate acerca de las alternativas que implican cambios más radicales y una transformación de fondo del sistema.

III.3.1. Algunos modelos:¹⁵⁴

Como nota previa señalar que para estudiar las posibilidades alternativas es necesario precisar los objetivos de las mismas. Ya se ha señalado en este trabajo que de la agricultura se espera que cumpla múltiples objetivos: la suficiencia alimentaria (alimentos suficientes, baratos y de buena calidad), el desarrollo espacial y rural (que implica generar empleo en la agricultura), el beneficio para los empresarios agrarios, un nivel de vida adecuado para los agricultores y finalmente, la aportación de la agricultura al proceso general de desarrollo económico. No todos ellos son compatibles entre sí, y aunque la teoría económica convencional afirma que si se cumple el tercer objetivo, el mercado difunde el beneficio económico para todos y permite cumplir todos los demás objetivos, este trabajo muestra que no es así. Es

¹⁵⁴

La clasificación de los modelos esta basada en Berthelot 2001 y Alternatives Economiques, N°.192

imprescindible, por tanto, un amplio debate social que defina la prioridad entre los diversos objetivos. Mientras el modelo actual parece primar la obtención de productos agrarios baratos en grandes cantidades y los beneficios para la industria agro-alimentaria, los modelos alternativos se orientan al logro de calidad alimentaria, unas condiciones de vida adecuadas para los productores agrarios y la atención a los aspectos ambientales

- *De continuidad:* supone el mantenimiento del status quo actual. En el contexto de la UE recogería la PAC posterior a 1992, modificada con los Acuerdos de Berlín 1999 y el resultado de las propuestas realizadas en 2002. Por ahora, esto supondría principalmente el mantener las ayudas directas desacopladas de la producción (pero relacionadas con ésta), generalizar la autorización para modulación de ayudas en función de la dimensión de la explotación o de los ingresos, la ampliación (por ahorro en otros apartados -ej.cereales- de los fondos para desarrollo rural (que ya sabemos que hasta ahora sólo constituyen el 10% presupuesto PAC), expandir el sistema de contratos territoriales de explotación... Éste parece ser el modelo preferido por Francia y el principal sindicato francés de agricultores (FNSEA),

Esta línea de desarrollo necesita subvenciones crecientes. Supone, además, un dumping implícito, ya que aunque disminuyen las subvenciones a la producción, los agricultores reciben ayudas directas; además conduce a una investigación que responda a la demanda inducida en los agricultores por las exigencias de la industria alimentaria ('demand driven'), muy probablemente basada en la biotecnología y la integración de productos transgénicos; requerirá, asimismo, crecientes controles sanitarios, con la burocracia y coste que ello acarrea y lleva a la concentración empresarial y de las explotaciones

Por otra parte, si, como se insiste en afirmar, las subvenciones realmente disminuyeran, la intensificación competitiva crecería, con los correspondientes problemas de viabilidad y la consiguiente concentración empresarial.

- *De extensificación/diversificación.* Esencialmente este modelo trataría de aprovechar los elementos esenciales del modelo actual modificando las partes más problemáticas del mismo. En cierto modo es lo que ya se está intentando hacer ahora con medidas tales como las ayudas a la agricultura menos intensiva, la modulación de ayudas, los contratos de explotación, el aumento de ayudas intensivas al desarrollo rural, la reglamentación e intervención pública muy individualizada (especialmente para objetivos medio ambientales)...

Lo que conduce a una extensificación parcial que produce menos ingresos o, alternativamente al encarecimiento de los productos para la industria y el consumo. Para su mantenimiento se necesita, o bien de nichos de mercado que permitan la venta rentable de estos productos, o si se pretende generalizar el sistema necesita de explotaciones de mayor dimensión, lo que implica la disponibilidad de tierras y, muy probablemente, una amplia reestructuración de la propiedad y los sistemas de arrendamiento. Asimismo necesita nuevos conocimientos e investigación dirigida a mejorar los procedimientos de producción extensivos y no parece que evitará la necesidad del aumento de controles de calidad. Por el contrario, disminuirían los excedentes. Este modelo se complementa con la diversificación de actividades, bien dentro de la propia explotación, bien combinando la actividad agraria con actividades externas, en el ejercicio de lo que actualmente se denomina pluriactividad (véase II.4.1.1.). A través de las actividades no agrarias, se completarán los ingresos que permitan el mantenimiento de la explotación agraria y sus titulares y se impulsará el desarrollo rural. Este parece ser el modelo que prefiere la Unión Europea.

El problema principal de este modelo parece residir en su rentabilidad/viabilidad al disminuir la intensidad de producción. A menos que aumenten mucho las subvenciones o los ingresos externos provenientes de la pluriactividad ¿se mantendrá el mismo número de explotaciones o supondrá el facilitar una agricultura dual, con explotaciones extensivas para mercados selectos, junto con intensivas para la producción masiva, además de aquellas en las que la agricultura tenga una importancia residual frente a los ingresos obtenidos del exterior?

Para nuestros propósitos aquí, lo más relevante consiste en observar cómo la política agraria de la Unión Europea a partir de los ochenta va a adoptar este modelo para el mantenimiento de la agricultura familiar. Frente a los problemas que le causa la PAC¹⁵⁵, la Unión va a potenciar la pluriactividad fuertemente en los noventa, cuando oficial-

¹⁵⁵

Frente a éstos: 'Curiosamente, en efecto, la mayor parte de los expertos serios están casi de acuerdo sobre lo que hay que hacer: conceder menos apoyos a la garantía de precios (y dejar que operen los mecanismos de mercado en una lógica bastante liberal) y conceder ayudas a contratos desacoplados entre el agricultor y la sociedad que valoricen una agricultura razonable y que remunere directamente ciertos 'servicios' que hoy presta gratuitamente la agricultura...' (Cyclope, 2001, 166, mi cursiva)

mente abandona la política de que la agricultura familiar debe bastar para obtener los ingresos familiares adecuados (de hecho abandonada ya muchos años antes). En la Agenda 2000 la política de desarrollo rural (agricultura y otras actividades) se convierte en el segundo pilar de la PAC, mucho más orientado al mantenimiento de la población en las áreas rurales que a la producción agraria que la PAC pretende limitar. La nueva política rural (que no agraria) se legitimará con el estímulo a la diversificación y el desarrollo rural y haciendo explícito el objetivo de remunerar los servicios de bienes públicos proporcionados hasta ahora gratuitamente por los agricultores, como el cuidado del espacio rural, el paisaje¹⁵⁶, etc. Ya se han comentado más arriba las limitaciones que este modelo puede presentar.

Recuadro 14

Contratos territoriales de explotación

Los productores a cambio de que les sean otorgadas ayudas a la inversión y específicas, se comprometen a cumplir unos objetivos precisos: reducción de la utilización de abonos, mejora de la calidad de los productos (etiquetado, agricultura biológica...), mantenimiento del paisaje (plantación de cercas, cuidado de senderos...), desarrollo del turismo en la explotación, etc.

Hasta ahora han tenido poco éxito allí donde han sido establecidos. En Francia se programaban 100.000 hasta la próxima legislatura y en un año sólo se firmaron 5500; Ahora ha aumentado el interés y se firman 200 a la semana (10.000 al año), pero todavía son muchos menos de los previstos.

¹⁵⁶

En Francia esto ha llevado a establecer como figura jurídica el denominado 'Contrato territorial de explotación' por el que las subvenciones se otorgan a cambio de ciertas condiciones específicas tanto respecto a la producción agraria como a otros elementos.

- *El modelo liberal; (mundial-ecologismo)*. Este modelo, favorecido por grandes ETN alimentarias y la Oficina Europea de Uniones de Consumidores, propugna la combinación de la liberalización total respecto a la producción agraria, con el estímulo al desarrollo rural. Plantea la liberalización total de precios a nivel de mercados mundiales para la agricultura, combinada con ayudas personales, vitalicias y condicionales a trabajos de interés público para el espacio rural, más dirigidos al desarrollo rural que a la producción agraria.

Esto supone que los productores hipercompetitivos produzcan a costes mundiales para exportar sin subvenciones, y eliminar todas las limitaciones que pesan hoy sobre las explotaciones, tanto en términos de limitación de volúmenes de producción (adiós a las cuotas y otros controles) como en términos de utilización de abonos, pesticidas, organismos modificados genéticamente, etc., para poder aumentar los rendimientos. Es la 'agricultura industrial' irrestricta. Conduciría a una acrecentada concentración de las explotaciones en las zonas más fértiles de la UE, ya que actualmente (según Berthelot) ningún agricultor puede desenvolverse en este modelo económico. Las tierras menos productivas que se liberarían y las subvenciones que se ahorraran podrían utilizarse para favorecer el desarrollo de pequeñas estructuras no rentables, que produzcan productos de calidad superior que respondan a las demandas de los ciudadanos en calidad y en aspectos de espacios naturales bien mantenidos. Sin duda implica una importante intensificación del sistema dual también señalada en el apartado anterior. Que puede suponer, también, una alimentación a dos velocidades: productos de calidad para los más ricos, productos básicos baratos, producidos en condiciones de seguridad sanitaria mínima, para la mayoría de la población.

La agricultura ecológica, situada en el extremo opuesto al modelo anterior, postula la producción basada en técnicas naturales y el respeto al medio ambiente. Supone una mayor intensidad de trabajo especializado y necesita un apoyo investigador y divulgador del conocimiento fuertemente acrecentado. La producción es menos intensiva y probablemente sería menor, y por lo tanto más cara, o alternativamente, plantearía mayores problemas de viabilidad económica a las explotaciones. Además, según el volumen de producción obliga a plantearse el tema del suministro necesario para la alimentación y la actividad agroindustrial. No desaparecen los problemas de control de calidad. Es una fórmula que está expandiéndose rápidamente para satisfacer a los mercados de productos de alta calidad sanitaria, basados en la demanda de personas con alta sensibilidad al tema, generalmente situadas en los estratos de mayores niveles económicos.

- *Un modelo agrario alternativo*: Finalmente existen quienes propugnan un modelo agrario radicalmente alternativo (el más elaborado hasta ahora en la UE corresponde al de Vía Campesina y cuenta con el apoyo de numerosos movimientos sociales en todo el mundo). Parten de una especificación de objetivos respecto a la voluntad de lograr un ámbito rural vivo, una valoración del territorio, con habitantes con niveles de vida dignos, aunque no absorba mucha población, dirigido a la satisfacción de las necesidades alimentarias de los ciudadanos europeos (propugnando el derecho a la autosuficiencia alimentaria). Pretenden una agricultura rica en empleo, de producción sana, con mejora de la calidad y buena sanidad alimentaria mediante prácticas respetuosas del medio ambiente. Con cuidados paisajes y una valoración del territorio para otras muchas actividades. Este territorio rural tendría su base material en la actividad agraria junto con otras actividades de distinta naturaleza.

La producción agraria habría de basarse en precios remuneradores (o que por lo menos cubran los costes de producción), con una adecuada gestión de la oferta a través de cuotas de producción; son partidarios de la desaparición de las subvenciones a las exportaciones, pero al mismo tiempo, exigen el mantenimiento de una cierta protección en frontera. Consideran que las ayudas directas a las rentas son ayudas a la gran industria alimentaria y distribuidora, por lo que no las desean, aunque postulan la ayuda directa a las áreas menos favorecidas. Teniendo en cuenta que el 73% de las necesidades de soja se cubren con importaciones de EE.UU., propugnan el estímulo a la producción de oleaginosas (soja) frente a los cereales.

Parecen apoyar una estructura familiar empresarial, pero no hemos encontrado confirmación para ver si la plantean en términos de una agricultura a dedicación completa o parcial. De todos modos, con la tecnología actual, incluso con técnicas respetuosas del medio ambiente, no absorbería mucha población.

Es obvio que este modelo no es aceptado por los dirigentes económicos y políticos y que va en contra de las orientaciones de la OMC y las orientaciones de la PAC. Este modelo no parece ser posible continuando el sistema actual. No cabe la menor duda de que son necesarias nuevas fórmulas sociales que permitan el intercambio de objetivos e intereses entre los diversos actores implicados para construir conjuntamente el modelo territorial, agrario y rural, que es imprescindible para una sociedad armónica y justa.

Resumiendo, todos los modelos aceptan que la agricultura y el medio rural en los países ricos de Europa necesitan de ayudas para su sostenimiento, y que en principio existe una voluntad de su sociedad de mantenerla; lo que hace que la base material de ambas, agricultura y medio rural, dependen más de una opción social que de su propia capacidad económica. Pero, si la agricultura y el medio rural se ha de sostener colectivamente y ser apoyada por los consumidores, los ecologistas, los impuestos de la población en general, ¿quién ha de tomar las decisiones relevantes acerca del medio agrario y rural? ¿qué capacidad de tomar decisiones acerca de la misma deben de tener los distintos estratos sociales?

Asimismo, esta claro que las soluciones a las dificultades actuales no se plantean desde las mismas premisas. Distintas fuerzas sociales tienen objetivos distintos y formulaciones diferentes para satisfacerlos. Elegir entre los distintos modelos implica optar por aspectos de gran relevancia que, si se pretende un funcionamiento democrático, sólo deberían resolverse tras amplios debates sociales, en los que los sectores más directamente implicados e incluso toda la población, amplia y debidamente informada pudiera elegir. A modo de ilustración señalamos algunos de los principales elementos que deberían dilucidarse en tales debates:

III.3.2. Los debates pendientes

Area de debate 1: ¿Cuánta y qué tipo de agricultura/ruralidad necesitamos?

Si, como parece desprenderse de este análisis, una agricultura 'poblada' es más una opción social que el resultado de la actuación de los mercados desregulados, ello exige plantearse cuánta y qué tipo de agricultura quiere mantener la sociedad.

Ello implica tomar decisiones acerca de si se pretende la autosuficiencia alimentaria y el proteccionismo que ésta supone o hasta qué grado se quieren cubrir las necesidades con la producción interna o sobre la base de la producción mundial; lo que conduce al problema del comercio internacional, las importaciones baratas, y la división internacional del trabajo agrario y el papel de los países pobres y ricos en la misma. ¿Qué importaciones y exportaciones se plantean?

Supone plantearse cuáles son las prioridades productivas; por ejemplo, si se opta por un modelo de producción masiva o por uno de alta calidad y alto valor añadido para nichos de mercado específicos (por ejemplo, denominaciones de origen), muy probablemente se está priorizando la calidad para la población con alta capacidad adquisitiva. O si se desea una producción de buena calidad para todos.

Requiere precisar los sistemas productivos: sistemas intensivos para producción masiva, barata y con muy poca mano de obra, para la industria alimentaria o tecnologías modernas, pero más intensivas en trabajo para productos sanos y de calidad. Surge todo el tema de la tecnología adecuada, de la investigación, del conocimiento; sin olvidar el importante problema del uso del agua como recurso muy escaso o de la disposición de residuos contaminantes (purines, contaminación por nitratos)

¿Qué tratamiento para el medio ambiente en el marco de una agricultura moderna? El medio ambiente, ¿es un elemento positivo para el desarrollo agrario o constituye una limitación que hay que respetar?

Plantea todo el tema de la combinación entre lo público y lo privado. Los fondos públicos que se utilizan actualmente, ¿son insuficientes, adecuados o excesivos?, ¿están dirigidos en la buena dirección?, ¿se utilizan eficientemente teniendo en cuenta los objetivos que se proponen? Se plantea también el sistema de soporte: Productos caros, rentables para los agricultores pero desventajosos para los consumidores, o ¿producción sostenida por el sector público en sus diversas variantes, financiada por impuestos, con precios bajos al consumidor? Investigación y controles sanitarios ¿a realizar según las demandas del mercado o planteamientos más amplios basados en el bienestar general?... En conjunto, ¿mercados competitivos o regulación social del mercado?

Todo el tema de las relaciones entre los productores, las empresas agroalimentarias y los consumidores. La producción barata y de buena calidad, ¿Cómo será transmitida al consumidor? En una industria alimentaria globalizada, ¿quiénes son y dónde están los consumidores?

¿Qué capacidad de absorción de población tienen los diversos modelos de agricultura contemplados? ¿Pueden ellos sostener un medio rural vivo, dinámico y eficiente con un cierto equilibrio entre territorios o es necesario completar la base material del medio rural con otras actividades? ¿Cuáles pueden ser éstas?

En definitiva, que no es lo mismo plantearse una agricultura con una eficiencia privada de mercado o una agricultura eficiente desde el punto de vista de una alimentación adecuada para una determinada sociedad. La población y los recursos de todo tipo que puede absorber una agricultura en la actualidad depende de las grandes opciones que se hagan respecto a estos elementos, así como el papel de la agricultura en el bienestar social.

Area de debate 2: ¿Quién paga por una agricultura adecuada?

El modelo de agricultura por el que se opte plantea la cuestión de su viabilidad económica. ¿Quién paga por la agricultura elegida? ¿Paga por la agricultura el agricultor con bajos ingresos y condiciones de vida degradadas, o paga el consumidor con precios altos, o paga el conjunto de la sociedad mediante los apoyos financiados por los impuestos?

Acabamos de plantear más arriba la relevancia de la opción entre una agricultura de producción masiva y barata o una de calidad, más cara. Con frecuencia se reserva la calidad para nichos específicos de mercado de más alta capacidad adquisitiva, pero esto significa dar más calidad a los más ricos y puede no ser considerado socialmente deseable, ¿cómo compaginar los ingresos y la calidad de vida del agricultor con una agricultura de calidad, asequible económicamente, para toda la población?

La agricultura viable del futuro, ¿es la de la gran empresa agraria con mano de obra asalariada o sigue siendo válida la agricultura familiar? El agricultor profesional ¿se dedicará exclusivamente a esta actividad, o la compartirá con otras actividades o será la familia agraria quien ejercerá la pluriactividad? ¿existen oportunidades para esta última en todas las áreas? ¿Por qué no contemplar la posibilidad del establecimiento de una renta básica que garantice que se cubren las necesidades de una subsistencia decente para todos los rurales?, ¿es un modelo deseable y viable para potenciar la producción agraria eficiente y el desarrollo rural?

Un medio rural dinámico requiere no sólo del concurso de la actividad privada, sino un importante suministro de bienes colectivos, ¿cómo financiar las infraestructuras necesarias para un medio rural adecuado pero minoritario en población?, ¿cómo legitimar las inversiones en el medio rural si la población urbana presenta carencias significativas de bienes colectivos importantes'

Area de debate 3.- ¿Qué agentes decisorios para el medio rural?

El medio rural esta cambiando a una rapidez creciente. Han cambiado las formas productivas y las formas de vida 'rurales' están ya totalmente integradas en los hábitos urbanos y el medio rural cobija gentes de otros medios y otras actividades. La composición social de la sociedad rural es sustancialmente distinta de la de hace 25 años: los agricultores disminuyen en importancia y pasan a ser una parte minoritaria de la población, la base material se amplía dando lugar a actividades mayoritariamente de servicios y en algunas ocasiones industriales o de industrialización difusa, crece la incidencia de los agentes que utilizan el territorio solamente como residencia y no como lugar de actividad económica, las variables y decisiones que vienen del exterior ocupan cada vez más espacio social... ¿Qué lugar han de ocupar y pueden ocupar los agricultores en las decisiones acerca del ámbito rural? ¿serán los decisores principales como en el pasado, o serán dominados por la población no agraria, procedente de otros ámbitos, que vive en el medio rural por otras razones?

En nuestra concepción las decisiones respecto al papel de la agricultura y lo rural en la sociedad corresponden a toda la sociedad que la sostiene y la disfruta, y sólo una percepción de esta realidad puede asegurar la existencia de una agricultura armónica y satisfactoria para todos los implicados y el conjunto de la ciudadanía. Los habitantes de las áreas rurales -agricultores o no- deberán ser, por supuesto, los principales decisores acerca de su propia realidad (es obvio que las decisiones a nivel de explotación habrán de ser tomadas por el titular/operador de la misma y las decisiones a nivel municipal por sus residentes)-, pero en el contexto de una sociedad entera que diseña, apoya y contribuye a mantener un medio rural y una agricultura integrada en un diseño social más amplio. Dado que la agricultura actual en los países ricos se mantiene mucho más por una opción social de sus habitantes y sus dirigentes que por la dinámica de los mercados, sólo una decidida actitud de las poblaciones que programen un desarrollo agrario en el marco de un desarrollo económico y social logrará el mantenimiento y desarrollo de una agricultura armónica. Y esto es un problema mucho más político y social que técnico.

Todo ello conduce a la conveniencia de hacer explícito lo obvio: La agricultura moderna no es sólo la consecuencia espontánea de las fuerzas del mercado sino que resulta de una construcción económica, social y política. El desafío actual al sistema agrario es un desafío al proteccionismo social identificado con el estado nación del siglo XX.

La cuestión de la sobrevivencia de los sistemas agrarios y la ruralidad en el futuro tendrá que plantearse probablemente a través del filtro de la organización política de la agricultura y general, a nivel nacional y global. Es posible que la lucha que se plantea debido a la mercantilización del medio ambiente y la vida social se relacione con cuestiones de control y revitalización de los sistemas locales de alimentación. En el inmediato futuro es necesario examinar esta lucha en sus diversas formas en todo el mundo, quizá dividiéndola entre el centro, con sus preocupaciones por la seguridad y diversidad de la alimentación y el medioambiente y las periferias, con preocupaciones acerca de su pobreza, autonomía y la estabilidad de las poblaciones rurales. Es una dura y compleja lucha entre los intereses económicos globales de las grandes empresas transnacionales y las instituciones internacionales que las apoyan, los estados que tratan de sostenerlas pero que no pueden abandonar totalmente sus funciones legitimadoras respecto a la población, y los agricultores, los grupos sociales y las personas que quieren mantener la sustentabilidad ambiental, un territorio equilibrado, una alimentación sana, asequible y segura para todos.

Sólo una satisfactoria respuesta a todos estos aspectos conducirá a una agricultura que facilite un suministro alimentario de alto nivel sanitario y de calidad para toda la población, que permita unos niveles y condiciones de vida adecuados para todos quienes operan en ella -agricultores familiares y trabajadores agrarios-, y una utilización de factores y respeto al medio ambiente y al paisaje- recursos naturales, medios de producción e inversión- eficiente y armónica. Al mismo tiempo, sólo integrando estas consideraciones en el marco de una agricultura mundial también transformada, se podrá participar y colaborar a una agricultura más justa y eficiente en y para todo el mundo, en la que tantos millones de personas están implicadas. No es tarea sencilla, pero si se quiere resolver los problemas que plantea la agricultura actual no queda más remedio que avanzar en esta dirección.

BIBLIOGRAFÍA ¹⁵⁷

TENDENCIAS DE EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA AL PRINCIPIO DEL SIGLO XXI

- Abad C. y Naredo J.M. *Sobre la 'modernización' de la agricultura española: de la agricultura tradicional hacia la capitalización agraria y la dependencia asistencial*. En Gómez Benito y González Rodríguez J.J.(2002)
- Aglietta M., 1976 **Regulación y crisis del capitalismo**. Calman-Levy. Paris.
- Agricultura y Sociedad**. 1981. N°. 20, Monográfico sobre '*Desarrollo del capitalismo y agricultura*', julio-septiembre.
- Allaire G. & Boyer R., 1995 **La grande transformation de l'agriculture**. INRA/Economica. Paris.
- Alvarez Coque J.M. 2003 *Sector agroalimentario, PAC y cambios en la demanda*. En **Papeles de Economía Española** N°. 96.
- Alternatives Economiques**. Revista, diversos números.
- Alvaro Campos G., 2003 *Los alimentos/cultivos transgénicos: una aproximación ecológica*. Mimeo.
- Amigos de la Tierra/Greenpeace., 2003 **Al grano: impacto del maíz transgénico en España**. Informe, Agosto 2003.
- (AEA) **Anuario de Estadística Agraria**, MAPA 2001.
- Arnalte E. et al.1990 'El mercado de trabajo asalariado en la agricultura del litoral valenciano. **Agricultura y Sociedad**, N°. 54. enero-marzo.
- Arnalte E., 2002 *Ajuste estructural y cambios en los modelos productivos de la agricultura española*. En Gómez Benito C. y González Rodríguez J.J. 2002.
- Arnalte E., 1989 *Estructura de las explotaciones agrarias y externalización del proceso productivo'* **Información Comercial Española**, N°. 666.

¹⁵⁷

Esta bibliografía corresponde a la Parte I y al capítulo IV de la Parte II.

- Arroyo G., 1979 **Bases théoriques et méthodologiques d'un projet.** CETRAL. Serie 'Transnationales et agriculture', N°. 1, Paris.
- Balanya B, Doherty A, Hoedeman O, Maánit A, Wesselius E., 2000 **Europe Inc** Pluto Press, London.
- Banaji J., 1996 *Globalisation and restructuring in the Indian Food Industry.* En Bernstein H. y Brass (eds.) **Agrarian questions. Essays in appreciation of T.J. Tyres.** Frank Casas, London.
- Blanchet J. Chéreau C. Debar J.C. Revel A., 1996 **La Révolution agricole américaine.** Cyclope Poche, Paris.
- BBV, 1994, 1995 **Renta Nacional de España y su distribución provincial 1994, 1995.**
- Berthelot J., 2001 *Otro modelo para la agricultura.* **Le Monde Diplomatique** (en castellano), 22/4/2001.
- Bertrand J.P. Blanchet J. Revel A. Roger C., 1997 **Le pouvoir alimentaire mondial en question.** Collection Cyclope. Economica.
- Boyer R., 1987 **La teoría de la regulación.** Edicions Alfons el Magnanim, Generalitat Valenciana. Valencia.
- Barreiro Seoane José., 1999 *La agricultura en el marco de la OMC.* **Cuadernos de agricultura Pesca y Alimentación.** MAPA, N°. 7.
- Buttel F. H., 1992 Environmentalization: 'Origins, Processes, and Implications for Rural Social Change' **Rural Sociology** 57(1), 1-28.
- Bye P. & Fonté M., 1994 *Common, Contradictory and Contingent Forces. Is the technical model of agriculture changing radically?* En McMichael P. (ed.) 1994.
- CAES., 2001 **Globalización, agricultura y alimentación.** Mimeo. Reunión de MRG Girona, Abril 2001.
- Callon M., 1999 *Actor-network theory: the market test.* En Law J. & Hassard J. (eds.) **Actor-network theory and after.** Blackwell publications.
- COAG 1997, **IX Asamblea COAG. Ponencia de política agraria y medio ambiente.** COAG. Madrid.
- Comisión Europea., 1997. **Agenda 2000. Por una Unión más fuerte y amplia.** Com(97) 2000 final Julio, Bruselas.
- Comisión Europea, 1996 **Revenu Agricole, 1996.**

- Comisión Europea., 2002: *La situación de la agricultura en la Unión Europea*. Informe de varios años hasta 2001.
- Cyclope. 'Les Marchés mondiaux' Varios años hasta 2004 (incluido). Económica. París.
- Davis J.M. y Goldberg R.A., 1957, **A concept of Agribusiness**. Boston, Harvard University Press.
- Delgado Cabeza, M. y C. Márquez (1999) *Globalización e industria agroalimentaria en Andalucía*. En Grupo Area : **La estructura agroalimentaria en Andalucía**. Economía Agraria. Ed. Mergablum. Sevilla.
- Deo y Swanson, 1991 *Agricultural technology research in Ghana*. En G.A. Klee, 1991, **Conservation of Natural Resources**. Prentice Hall.
- Einarsson P., *El (des)Acuerdo sobre agricultura*. En **Seedling**, marzo 2001, Vol.18, n°.1 también en <http://www.grain.org/sp/>.
- ETC Group 1999 **Los gigantes genéticos, ¿dueños del universo?** Comunicué, abril 1999.
- ETC Group, 2001, **Globalization, concentration in corporate power: the unmentioned agenda**. Comunicué, N°. 71, julio-agosto 2001 www.etcgroup.org.
- Etxezarreta, M. 1977. "La evolución de la agricultura campesina". En: **Agricultura y Sociedad**, n° 5, octubre-diciembre. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Etxezarreta M., (comp.) 1979 **La evolución del campesinado. La agricultura en el desarrollo capitalista**. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Etxezarreta M., 1985 **La Agricultura insuficiente**. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Etxezarreta M., 1988 **Desarrollo Rural Integrado**. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Etxezarreta M., 1990 *De l'agricultura familiar al desenvolupament rural*, **Revista de Catalunya**, N°. 45, octubre.
- Etxezarreta M., 1992 *Transformation of the rural system and work processes in a rapidly modernising agriculture: The evolving case of Spain*. En Lowe P. Marsden T. & Whatmore S., 1992.

- Etxezarreta M., 1997 *'Trabajo y agricultura: los cambios del sistema de trabajo en una agricultura en transformación'*. En Gómez Benito C. y González Rodríguez J.J, 1997, Cap. 13.
- Etxezarreta M. Cruz J. García Morilla. M. Viladomiu L 1995 **La agricultura familiar ante las nuevas políticas comunitarias**. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura. Madrid.
- Etxezarreta M. y Viladomiu L., 1989 *The Restructuring of Spanish Agriculture and Spain's Accession to the EEC*. En Goodman D. & Redclift M., **The International Farm Crisis**. MacMillan.
- Etxezarreta y Viladomiu., 1997. El avance hacia la internacionalización. En Gómez Benito C. y González Rodríguez J.J.
- Etxezarreta M. Fz. Duran R. y Sáez M., Globalización capitalista. Ed. Virus.
- European Comisión., Directorate General for Agriculture.,2004 *Prospects for Agricultural Markets 2004-2011*.
- FAO., 1994...., **Yearly Outlook**. FAO, Roma.
- FAO., 1998 Medium term prospects for agricultural commodities. Projections to the year 2000. **Economic and Social Development Paper**, N°. 120
- FAO, 2000 **'El Estado Mundial de la agricultura y la alimentación. Enseñanzas de los cincuenta últimos años'**. FAO, Roma.
- Federal Agricultural Improvement and Reform Act of 1996.(FAIR) Estados Unidos.
- Fine B. 1994 *Towards a political economy of food: a response to my critics*. **Review of International Political Economy**, Vol.1, N°. 3.
- Fine B. Heasman M. & Wright J. 1996 **Consumption in the age of affluence**. Routledge.
- Fischler F., 2001 *'Où va la politique de l'UE en matière d'agriculture et d'espace rural?'*. Discurso del Comisario F. Fischler en el Congrès agricole de la CDU **'La place de l'agriculture dans l'économie-L'avenir des espaces ruraux'**. Berlin, mai 2001. Mimeo.
- Friedland W.H. 1984 : *Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture*. **Research in Rural Sociology and Development**, 1, pp.221-225.

- Friedland W.H. Busch, Buttel F., (eds.), 1991. **The New Political Economy of Agriculture**. Westview Special Studies in Agriculture Science and Policy, Boulder, Colorado.
- Friedland W.H., 1994 *The global fresh fruit and vegetable system: An industrial organization analysis*. En McMichael P. (ed.) 1994.
- Friedmann H., & McMichael P., 1989. *Agriculture and the State System*. En **Sociologia Ruralis**, Vol. XXIX, N° 2.
- Friedmann H., 1991 *Agrofood industries and Export Agriculture: The changing international division of labor*. En Friedland W.H. Busch, Buttel F., (eds.) 1991.
- Friedmann H., 1993, *The Political Economy of Food*. En **New Left Review**, No. 197, January/February.
- Friedmann H., 1994 *Distance and durability: Shaky foundations of the World Food Economy*. En McMichael P. (ed.) 1994.
- Friends of the Earth Europe (FEE), 2003 **The Bulletin** , May 2003.
- García Alvarez-Coque, J.M. y Valdés, A. 1997. 'Las tendencias recientes del comercio mundial de productos agrarios. Interdependencia entre flujos y políticas. Una síntesis'. En: **Revista Española de Economía Agraria** n° 181, págs. 9-31.
- G.García Fernandez, 1995 *Territorialización de las rentas y subvenciones agrarias*. En 'El Boletín' N°. 28, noviembre, MAPA, Madrid.
- Gill S., 1999 *The geo-politics of the Asian crisis*. **Monthly Review**, Vol. 50, 10, March.
- Goldberg A., 1968 **Agribusiness coordination: A system Approach to the Wheat, Soybean and Florida Orange Economies**. Harvard University, Boston.
- Goldberg A., 1974 **Agribusiness Management for Developing Countries Latin America**.
- Ballinger Company. Cambridge, Massachusetts.
- Gómez Benito C. y González Rodríguez J.J.(coords.) 1997 **Agricultura y Sociedad en la España contemporánea**. CIS/MAPA 1997.
- Gómez Benito C. y González Rodríguez J.J. (coords.) 2002 **Agricultura y Sociedad en el cambio de siglo**. McGraw Hill.

- González Regidor J., 2001 *La agricultura española en 2000: grandes cifras y realidad socioeconómica*. En Fundación de Estudios Rurales, **Agricultura familiar en España 2001**, Madrid.
- González Regidor J., 2002 *La agricultura española en la Unión Europea: entre la integración y la reconversión*. En Gomez Benito C. y Gonzalez Rodríguez J.J.(2002).
- Goodman D. & Redclift M.,1989 **The international farm crisis**. The MacMillan Press. London.
- Goodman D., 'Some recent tendencies in the Industrial Reorganization of the Agri-food System' En W. Friedland, (1991).
- Goodman, D. & FitzSimmons, M. 1998. "*Incorporating Nature: Environmental Narratives and the Reproduction of Food*". En: **The Production of Nature at the End of the Twentieth Century**, N. Castree and B. Wilhelms-Braun (eds.). London and New York: Routledge.
- Goodman D., 1999 *Agro-food studies in the age of ecology*. **Sociologia Ruralis**, Vol.39, Nº.1, January.
- Goodman D. Sorj and Wilkinson., 1987 **From Farming to biotechnology**. Basil Blackwell.
- Goodman D. & Watts, M.J. 1997. **Globalizing Food**. Routledge, London.
- Gorenstein Silvia (1998) . '*Sector agroalimentario: las relaciones industria/gran distribución*'. **Desarrollo Económico**. Revista de Ciencias Sociales. Abril-junio, Vol.38, Nº. 149, Argentina.
- Granovetter M., 1985 *Economic action and social structure: the problem of embeddeness*' **American Journal of Sociology**, 91, pp.481-510.
- Granoveter M. & Swedberg R. 1992 **The Sociology of Economic Life**. Boulder, Westview Press.
- Griss D., 1993 **The World Food Problem**. 2n.edition. Blackwell.
- Grupo Area 1999 **Globalización e Industria Agroalimentaria en Andalucía** Mergablum, Sevilla.
- Hayami Y. & Ruttan W.W., 1985 **Agricultural Development. An International perspective**. The John Hopkins University Press.
- Hill B. & Ray D., 1987 **Economics for Agriculture**. MacMillan.

- Johnston, B.F. y Mellor, J.W. 1961. "La agricultura en el desarrollo económico", en Mayor, P. **La Economía Mundial en 1961**. Ed. Aguilar.
- Johnston, Bruce y Mellor (1972). *El Papel de la agricultura en el desarrollo económico*. En: **Desarrollo Agrícola**. México: Fondo de Cultura Económica.
- Josling T., 1999 *Trends in agri-markets and Trade Policy*., Paper presented at the Conference on 'International Plant Protection Policy and Market Development', november 1999.
- Josling T. y Valdes A., 2004 Indicadores para las políticas agrícolas. FAO: **Commodity & Trade Policy research Working Paper** N°. 4.
- Josling T., 1999 *Trends in agri-markets and Trade Policy*. Paper presented at the Conference on 'International Plant Protection Policy and Market Development', november 1999. Mimeo.
- Journal of International Food and Agrobusiness Marketing**, Vol. 10(1), 1998.
- Juan i Fenollar R., 1978 **La formación de la agro-industria en España**. Serie Estudios, Ministerio de Agricultura, Madrid.
- Kautsky K., 1899, **La cuestión agraria**. Editorial Laia, Barcelona, 1974.
- Kwa A. & Bello W., 1998 *Guide to Agriculture: Technicalities and Trade Tricks explained*. Mimeo.
- Langreo A., 2000 *La externalización del trabajo agrario y las empresas de servicios a la agricultura*. Mimeo.
- Latour B., 1987 **Science in Action**. Harvard University Press.
- Latour B., 1993, **We have never been modern**, Wheatsheaf. Hemel Hempstead.
- Law J., 1994, **Organizing Modernity**, Blackwell, Oxford.
- Lawrence G. & Frank V., 1994 *Agricultural change in the Semiperiphery: The Murray-Darling Basin, Australia*. En McMichael P. (ed.) 1994.
- Leal J.L. et al (1975 y 1986) **La agricultura en el desarrollo capitalista español. 1940-1970**. Siglo XXI, (1986 Versión corregida y actualizada, coeditada con el MAPA).

- Le Heron R., 1993, **Globalized Agriculture**, Pergamon Press.
- Lenin V., **El desarrollo del capitalismo en Rusia**. O.C. Progreso. Moscú, 1969.
- Le Point & Business Week** N°. 1397, 25/6/99.
- Lowe P. Marsden T. & Whatmore S., 1990. **Technological change and the rural environment**. Critical perspectives on rural Change Series. David Fulton Pb. London.
- Lowe P. Marsden T. & Whatmore S., 1990. **Rural restructuring. Global processes and their responses**. Critical perspectives on rural Change Series. David Fulton Pb. London.
- Lowe P. Marsden T. & Whatmore S., 1992. **Labour and locality. Uneven development and the rural labour process**. Critical perspectives on rural Change Series. David Fulton Pb. London.
- Malassis L., 1973 **Economie agro-alimentaire**. Ed. Cujas, Paris.
- Marsden T.K. & Whatmore S., 1994. **Finance Capital and Food Systems Restructuring: National Incorporation of Global dynamics**. En McMichael P. (ed.) op.cit
- Marx K., **El Capital**. Versión Madrid. Siglo XXI (1975-81) Tomo 1 y 2, Sec. 3 y 4.
- McCormack G., 1996 **The emptiness of Japanese influence**.
- McMichael P., 1993 *World food restructuring under a GATT regime*. En **Political Geography Quarterly**, Vol. 12, N°.3, May.
- McMichael P. (ed.), 1994 **The global restructuring of agro-food systems**. Cornell University Systems. Ithaca & London.
- McMichael P. (ed.) , 1995 **Food and Agrarian Orders in the World Economy**. Praeger, London.
- McMichael P., 1998 *Global Food Politics*. En **The Monthly Review** Vol. 50, No.3, July/August.
- McMichael P. & Kim C.K., 1994. **Japanese and South Korean Agricultural Restructuring in Comparative and Global Perspective**. En McMichael P. (ed.) 1994.

- McMichael P., 1999. *Virtual capitalism and agro-food restructuring*. En Burch D. Goss J. & Lawrence G., Eds. **Restructuring global and Regional agricultures**. Ashgate. Aldershot.
- Mellor J.W. 1966 **The economics of Agricultural development**. Cornell University press, Ithaca & London.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), **El Boletín**, diversos números.
- MAPA, **Hechos y cifras de la agricultura española**. Varios años 2000-2004.
- MAPYA 2000-2004. **La agricultura, la pesca y la alimentación en España**, Madrid.
- MAPYA 2000-2004. Anuario de Estadística Agroalimentaria. Madrid.
- MAPYA., 2003 **El libro blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural**, Madrid.
- Mollard A. 1979 **Paysans exploités**. Presses Universitaires de Grenoble. Grenoble.
- Mounier A., 1970 **Le complexe agro-alimentaire dans le capitalisme contemporain**. Université des Sciences Sociales. IREP. Grenoble.
- Mounier A., 1992 **Les theories économiques de la croissance agricole**. INRA. Economica. Paris.
- Nguyen Ngoc Hai 1998 *Organic agriculture in developing countries needs modern biotechnology*. **Biotechnology and development Monitor**. N°. 34 March 1998.
- Norberg-Hodge H., Merrifield T., Gorelick S., 2002 **Bringing the Food Economy Home**. Zed Books, Fernwood Publishing and Kumarian Press.
- Norton G.W. & Alwang J., 1995 **Economía del desarrollo agrario**. Ediciones Mundi-prensa. Madrid.
- OCDE., 1997 , 1998, 1999 **‘Las perspectivas agrícolas, 1997-2001’, 1998-2002, 1999-2004**.
- OECD., 1997....2004 **The Agricultural Outlook, 1977-2001... 1999-2004**. Paris.

- OECD **Economic Outlook**, Vol. 2001/2002. Nº. 70, Paris.
- Paul H. & Steinbrecher R., 2003 **Hungry corporations**, Z books, London & New York.
- Peters G.H. (ed) 1995 **Agricultural Economics**. International Library of Critical writings in Economics 55. An Elgar Reference Collection.
- Planells J.M. y Mir J., 2000 *La distribución del próximo siglo*. **Cuadernos de Agricultura Pesca y Alimentación**. Nº. 12, 2000 MAPA, Madrid.
- Rama R., 1998 *Growth in Food and Drink Multinationals, 1977-84*. *Mimeo*.
- Rama R. y Calatrava A., 2002 *La internacionalización del sistema alimentario español: comercio exterior e inversión extranjera directa*. En Gómez Benito y González, 2002.
- Rama R., 2005 **Multinational agrobusinesses** Food products press, New York.
- Ritson C., 1977 **Agricultural Economics**. Crosby Lockwood Staples, London.
- Ruggie J.G. 1993 'Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations'. International organization 47:1, pp.139-74.
- Ruggie J.G. ed. 1993b Multilateralism matters: the theory and praxis of an institutional form. Columbia University press. New York.
- Sábalo P., 2000 *La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal*. **Cuadernos de Trabajo**, Hegoa, Nº. 28, p. 35, Bilbao.
- Sanderson S. 1986, *The emergence of the 'World Steer'. Internationalization and domination in Latin America Cattle production*. En F. Tullis & W.L. Hollis eds. **Food, the State and International political economy**. Lincoln NB University of Nebraska Press
- Sanz Cañada Javier. (1997) *El sistema agroalimentario español. Cambio estructural, poder de decisión y organización de la cadena agroalimentaria* en C. Gómez Benito y J.J. González, 1997

- Sanz Cañadas Javier., (2002) *El sistema agroalimentario español. Estrategias competitivas frente a un modelo de demanda en un contexto de mercados imperfecto.* en C. Gómez Benito y J.J. González, 2002.
- Sarlé, J. 1979. *Integración y dependencia de la formación económico-social española con respecto al centro capitalista.* Análisis a partir del sector Agro-Alimentario. Tesis doctoral no publicada. UAB.
- Servolin, C. 1972 *L'absortion de l'agriculture dans le mode de production capitaliste. L'univers politique des paysans.* Ed. A. Colin, Paris.
- Solagral** N° 4, Decembre 2000.
- Swedberg, R. 1996. **Economic Sociology.** Cheltenham : Edward Elgar.
- Tansey G. & Worsley T., 1997 **The food system.** Earthscan Publications. London.
- Tozanli S, 1996 '*L'évolution des structures des groupes agro-industriales multinationaux pendant le dernier quart du XX siècle*'. **Economie rurale** 231, Janvier-Fevrier.
- Tozanli S., 2005 *The rise of global enterprises in the world's food chain.* En Rama R.,(ed.) 2005.
- Trajtenberg R., 1977. Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina. ILET. DEE/D/1 México.
- Trajtenberg R. y Vigorito R., 1982 *Economía y política en la fase transnacional.* **Comercio Exterior.** Vol.32. N° 7, julio, México.
- Trip R., 1997 *The Green Revolution, biotechnology and agricultural diversity.* **Biotechnology and Developmetn Monitor.** N° 32, september 1997.
- Tweeten L.G. 2nd. ed. 1979 **Foundations of farm policy.** University of Nebraska Press, Lincoln & London.
- Ufkes F.M., 1993 *Trade liberalization, agro-food politics and the globalization of agriculture.* **Political Geography Quarterly,** Vol.12, N.3, mayo.
- UPA, Fundación de Estudios Rurales 1997. Una nueva política agraria para una nueva Europa. **Propuestas de UPA ante la Agenda 2000.** UPA, Madrid.

- UPA, Fundación de Estudios Rurales, 2001 **Agricultura familiar en España, 2000.**
- Vellvé R., 1992 **Saving the seed.** Earthscan publication. London.
- Vigorito R., 1979 Criterios metodológicos para el estudio de complejos agro-industriales. El desarrollo agroindustrial y la economía internacional. **Documentos de trabajo para el desarrollo industrial.** Num. 1, México.
- Vigorito R., 1981 La transnacionalización agrícola en América Latina. **Revista de América Latina.** N°. 2, Segundo trimestre.
- Viladomiu, L. (1983). “**Establecimiento y desarrollo del complejo soja mundial: análisis de la inserción de España en el mismo**”. MAPA. Colección Estudios. Madrid.
- Wolf S.A. & Wood S.D., 1997 *Precision farming: Environmental legitimation, Commodification of Information and Industrial Coordination.* **Rural Sociology**, 62(2) pp.180-206.

Parte II

**EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA
ESPAÑOLA: UNA APROXIMACIÓN
POR RAMAS DE PRODUCCIÓN**

IV.- ALGUNOS ASPECTOS DE LA PRODUCCIÓN AGRO- PECUARIA EN ESPAÑA AL PRINCIPIO DEL SIGLO XX

MIREN ETXEZARRETA

**Departamento de Economía Aplicada
Universitat Autònoma de Barcelona**

IV.1. Una visión general¹⁵⁸

IV.1.1. La importancia de la agricultura en la economía española¹⁵⁹

Hace ya muchos años que España no es un país eminentemente agrícola como en el pasado, pero su actividad agraria constituye todavía una parte significativa, aunque minoritaria, de su actividad econó-

¹⁵⁸ Este es un trabajo que pretende profundizar en la dinámica de la agricultura española considerada básicamente en su vertiente productiva, desde una óptica sectorial. Intenta analizar los elementos que impulsan esta dinámica y explorar sus líneas principales de evolución. No es su intención preocuparse en detalle por la evolución reciente de las variables agrarias, sino que el objetivo de este apartado es el de proporcionar un breve marco general en el que se enmarca la producción sectorial. Por ello, en este apartado introductorio sobre la agricultura española no presentaremos un tratamiento estadístico completo, sino que nos limitaremos a ilustrar con algunos datos ciertos elementos que la caracterizan y las tendencias de los mismos. Además, por mucho que se intenten actualizar los valores cuantitativos de las variables existe siempre un desfase entre el momento que éstas pueden incluirse en una obra y su publicación. Otro elemento que lleva a no utilizar una profusión de datos estadísticos es que con frecuencia se encuentran importantes discrepancias entre las diversas fuentes que se refieren a una misma variable, siendo muy difícil cuando no imposible comprobar la validez de las diversas fuentes, lo que aconseja no prestar demasiada atención al dato preciso, sino utilizarlo únicamente como un indicador de tendencia y una orientación general. Por otra parte, téngase en cuenta que los capítulos que siguen tratarán con más detalle de los desarrollos sectoriales. Asimismo, consideramos que la mayoría de lectores de este trabajo serán personas que conocen los aspectos esenciales de la agricultura española y no necesitan una introducción detallada sobre la misma.

En tanto en cuanto sea posible y mientras no se mencione otra fecha explícitamente, se utilizan datos que corresponden a los años 2000 y 2001, ya que proporcionan información sobre la agricultura en el cambio de siglo.

¹⁵⁹ La actividad agroalimentaria engloba las actividades incluidas en las Divisiones 01,02,03, 05,15 y 16 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas actualmente vigente (CNAE-93) que comprenden la agricultura, la ganadería, selvicultura, pesca y las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Las 01,02,03, 05 se refieren a agricultura, ganadería, silvicultura y pesca y la 15 y 16 a las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco. En lo que sigue nos referiremos únicamente a las actividades primarias agrícola y ganadería incluidas en las categorías 01, 02 y 03 y respecto a las industrias agroalimentarias la número 15. CNAE 1993

mica. En 2000 producía en torno al 3,2% del PIB¹⁶⁰, empleando el 5,8% de la población ocupada (1.041.000 personas), y suponía una aportación positiva a la balanza externa (el saldo positivo del comercio de productos alimentarios con una tasa de cobertura superior a cien desde 1996, supera al de la balanza agraria no alimentaria que es crecientemente negativo). Por su parte, el conjunto de la actividad agroalimentaria de España producía en el año 2000 el 6,8% del PIB, proporcionando ocupación a casi un millón y medio de personas (10,6% de la población activa), originando el 14% de los intercambios totales de mercancías con el exterior (importaciones+exportaciones)(MAPA 2000, 47). El sector agroalimentario español es importante dentro de la UE, siendo responsable del 11% del total de la de la Unión y ocupando el quinto lugar en importancia entre los países miembros de la UE a 15. En 2000, España ocupaba el séptimo lugar entre los exportadores agrarios del mundo y las exportaciones agrarias constituían el 14,8% de las exportaciones totales del país, siendo el décimo país entre los importadores de productos agrarios que suponían el 11,1% de las importaciones totales del Estado.

No es necesario abundar en el punto de que la existencia de la Unión Europea y la orientación de sus estrategias económicas es absolutamente crucial para el estudio de la agricultura y la economía españolas en la actualidad, ya que determina en alto grado las coordenadas en las que ha de situarse la dinámica del país y, por tanto, de su agricultura. Además, si se tiene en cuenta que la agricultura española está cada vez mas integrada en la Unión Europea, tanto a través del comercio agrario –el 80% de las exportaciones agropecuarias de España van

¹⁶⁰ Cambios en el sistema estadístico le han hecho aumentar dicho año un punto en su importancia porcentual rebajando un punto la aportación de las IAA. Ha habido algunas modificaciones estadísticas que hacen difícil elegir las cifras con precisión. De todos modos, el orden de magnitud es evidente. Datos de MAPA, Anuario de Estadística agroalimentaria, 2001, p.673, y Hechos y Cifras del Sector Agrario 2001.

a la UE y de allí provienen el 50% de las importaciones- como por la presencia en el país de empresas agroalimentarias transnacionales de capitales de otros países europeos, como y especialmente por la importancia de la Política Agraria Comunitaria (PAC) en la evolución del sector agrario, hay que concluir que para algunos productos, por ejemplo frutas y verduras, y aceites, ya no es suficiente el contemplar el sistema alimentario español, sino que éste forma un todo con la correspondiente rama en Europa, constituyendo realmente un régimen agroalimentario europeo, del que la parte española no es más que una porción.

Por ello, si bien cuantitativamente existen diferencias importantes, las principales líneas de evolución de la agricultura española experimentan desarrollos similares a las de los demás países de la Unión Europea en todos sus aspectos principales (respecto a la decreciente importancia de la agricultura como actividad económica, la relevancia de la política agraria y la influencia de la agroindustria y las empresas distribuidoras en la misma, las tendencias de la tecnología y el empleo, la concentración de la dimensión económica de las explotaciones, etc.), como no puede menos de suceder en agriculturas que están integradas en un mismo sistema de producción y consumo.

La importancia de la agricultura es decreciente en el tiempo respecto a su participación en la economía del país (PIB, Empleo y Comercio Exterior). Lo que es más significativo es que, desde fines de los ochenta hasta 1996 la Producción Final Agraria (PFA), así como el Valor Añadido Bruto (VAB) a precios de mercado han experimentado oscilaciones bastante acentuadas, incluso disminuyendo en valor en términos reales. Respecto a 1980=100, ambos valores alcanzan un máximo en 1988 con un índice de 117, disminuyendo a partir de esta fecha hasta un índice de 94,5 en 1995. A partir de esta fecha los datos son contradictorios: según González Regidor (2002) la agricultura parece haberse recuperado después de 1996 alcanzando el 135,8 para 2000, mientras que según el MAPA, el Valor Añadido, tanto Bruto como Neto, en *pesetas corrientes* se mantiene prácticamente al mismo nivel o incluso está ligeramente por debajo (Anuario de Estadísticas Agrarias, Cuadro 33.20, p.65-69). Asimismo, los datos de evolución de la producción en volumen, para 1999-2000 (Gonzalez Regidor, 2001,138) presentan cifras negativas tanto en agricultura como en

ganadería, excepto los cereales y el viñedo¹⁶¹. Al mismo tiempo va disminuyendo permanentemente la capacidad del sector de absorber mano de obra (del 9,8% del empleo total en 1990 al 5,8% en 2000). Por tanto, no sólo es un sector en disminución en relación con el resto de la economía, sino que oscila en su propia capacidad de generar productos y disminuye en su capacidad de generar empleo. Por el contrario, el Valor Añadido Neto a coste de los factores crece en los veinte años de 1980-2000 en un 73%.

La productividad por UTA creció sustancialmente en la agricultura española desde los setenta hasta mediados de los noventa. Algunas fuentes¹⁶² señalan que la productividad se ha multiplicado por más de 3 entre 1980 y 2000 (índice para 2000: 327,9) o un 124% entre 1990 y 2000¹⁶³, pero se observa un declive a mediados de los noventa (1995 índice 98,7 para 1989-90=100) hasta 1998 y una muy ligera recuperación en los últimos noventa (índice 1999= 101,8), lo que podría constituir un indicador preocupante.¹⁶⁴ Se habrán de seguir los datos de Producción, Valor añadido y Productividad con atención, para constatar que la agricultura española no ha entrado en un periodo de disminución de su capacidad productiva. Más todavía si se tiene en cuenta que los aumentos de productividad corresponden más a la fuerte disminución de la población empleada que al aumento de la producción total real.

¹⁶¹ Nos ha resultado muy difícil tener información empírica que permita afirmar algo con seguridad sobre este punto. En primer lugar porque el retraso en la publicación de la información no facilita saber lo que ha sucedido en los últimos años en datos reales y las fuentes de los datos son diversas; también porque la información es contradictoria. Así, frente a los números índices que indican una recuperación para 2000, la publicación del MAPYA de 2001 afirma para este año: 'el incremento de la producción de la rama de actividad agraria, aproximadamente un 4,4% en valor se ha producido fundamentalmente por un incremento significativo de los precios (5,5%) dado que en volumen se estima una disminución en torno al 1% ... el ligero descenso de la Producción Vegetal ... se ve compensado con el fuerte incremento en valor de la producción animal', que en otros datos de la misma publicación señalan ha crecido en cantidad en un 4,2% (mi subrayado. MAPYA, 2001,8) Datos de Hechos y cifras 2002, y Gz.Regidor. 2002;

¹⁶² (Gz. Regidor 2002, 234)

¹⁶³ (Hechos y cifras 2002)

¹⁶⁴ Datos de Revenue Agricole 1996, Cuadro A.13 y A.26 Comisión Europea, y Economía Agraria 1999, Cuadro 3.1.11 y Hechos y cifras 2002, Indicadores Económicos rama agraria.

Lógicamente, la renta agraria sin subvenciones se ha desarrollado en la misma dirección¹⁶⁵: 'Expresada en términos reales la evolución de la renta agraria en el periodo 1975-99 ha sido negativa (-17,8%) con evoluciones diferenciales en los distintos subperiodos considerados¹⁶⁶'. No obstante, la renta agraria total por ocupado en el mismo periodo ha crecido considerablemente y por encima de la tasa de crecimiento de la de la UE, con un aumento en términos reales de 155,3% y una tasa anual acumulativa del 4% de incremento 'Esta muy positiva evolución ... se explica sobre todo por el radical descenso del número de dichos ocupados que se ha reducido a un tercio en el periodo, con una tasa media anual acumulativa del -4,6%' (para 1975-99)¹⁶⁷. Así como la aportación de las subvenciones de la política comunitaria a los sectores agrario y alimentario que en 2001 alcanzaron una cifra muy próxima al billón de pesetas (6.302 millones de euros) del Feoga-Garantía¹⁶⁸, a las que hay que añadir las del FEOGA-Orientación, además de las más limitadas subvenciones nacionales. Las subvenciones, que constituyen ya en torno al 50% del VABcf agrario¹⁶⁹, y un porcentaje considerablemente más elevado en las rentas de algunos productos específicos, se han convertido en un elemento crucial para las rentas agrarias y de ellas va a depender en gran parte la dinámica de la agricultura y, en particular, la de la agricultura familiar(Véase III.2.2.)

¹⁶⁵ Aunque pudiera evolucionar en otra dirección dependiendo de los precios agrarios, no ha sido así sino que 'En el periodo 1985-94 el VAB agrario a precios constantes y antes de incorporar las subvenciones ha descendido en un 34,4%' (G.García Fernández, 1995) Lo mismo ha sucedido para el periodo posterior hasta 2000 según la información del Anuario de Estadística agroalimentaria 2001.

¹⁶⁶ La disminución en tasas medias anuales acumulativas ha sido: 1975-99 : - 0,81%; 1975-85: -2,42%; 1985-1991:-1,27%; 1991-1999: 1,58%. (LB, T.1. p.374)

¹⁶⁷ (Libro Blanco, 2003, T.1, 374)

¹⁶⁸ Datos de 'La Agricultura, la pesca y la alimentación en España', 2001. MAPA, pp. 253

¹⁶⁹ Alvarez Coque J.M. 2003, 1

Aunque España no es ya un país de exportaciones mayoritariamente agrarias como en el pasado, la orientación hacia el exterior aumenta en la agricultura española. Tanto las importaciones agroalimentarias como las exportaciones han aumentando en los últimos años. En especial las exportaciones agroalimentarias se han duplicado en los noventa respecto a la producción final agraria (pasan del 25,4% en 1991 al 49,8% en 2001) y la tasa de cobertura agraria pasa del 89,4 en 1991 a 118,3 en 2001¹⁷⁰. No obstante, tanto las exportaciones como las importaciones disminuyen en importancia relativa respecto a los flujos externos totales de la Balanza Pagos. El saldo total del comercio agroalimentario es ligeramente positivo debido especialmente al comercio agrario; el saldo del comercio agrario no alimentario es negativo¹⁷¹. Ya se ha señalado que casi el 80% de las exportaciones van a los países de la UE y más del 60% de las importaciones proviene de los mismos. No obstante, una parte considerable de las importaciones proviene de Estados Unidos debido a la compra de soja para la alimentación animal y a los compromisos de compra de maíz de dicho país (aunque la producción interna sería actualmente suficiente para el autoabastecimiento).

IV.1.2. Población y trabajo agrarios

En cuanto a la población, es bien sabido que, como tendencia, la población rural y todavía más la población agraria, disminuye permanentemente, siendo los más jóvenes los que abandonan el ámbito rural, y más especialmente las mujeres jóvenes. A medida que la agricultura absorbe menos trabajadores, muchos de ellos se ven obligados a emigrar. Aunque durante los primeros años de la crisis de los setenta pareció que disminuía el éxodo de la población joven, las recuperaciones y crisis desde los ochenta no frenaron el abandono

¹⁷⁰ La agricultura, la pesca y la alimentación en España. 2001, MAPYA, p 20-21

¹⁷¹ 1998: Importaciones agrarias 9,8% total; exportaciones agrarias 14,7% total. Saldo comercio exterior: 2.672 millones euros. Datos de Hechos y cifras... 2000, MAPYA p.53

del medio rural¹⁷². Actualmente, se puede observar una cierta revitalización de los pueblos más grandes, tanto porque en los mismos surgen nuevas oportunidades de empleo como porque en ellos se concentra la población de áreas de su entorno de menor entidad, y van quedando en ellas más jóvenes que en el reciente pasado, pero muy pocos se dedican a la agricultura (son las excepciones que hace que algunas veces se hayan convertido en noticia)¹⁷³. Y, de todos modos, a pesar de que en algunos lugares han aumentado las oportunidades de empleo para los jóvenes, en conjunto hay que enfrentarse al problema de que en las condiciones actuales de la producción agraria, segmentos de la población rural trabajadora no son necesarios para la producción -ni agraria ni en forma de trabajos externos o pluriactivos- de la misma manera que en la población industrial y urbana. El fenómeno del paro afecta también a la población rural, si bien su manifestación puede tomar formas distintas¹⁷⁴.

Ya se ha señalado que la agricultura española tiene una capacidad decreciente de absorción de mano de obra. Como en todos los países industrializados, la población ocupada en la agricultura está descendiendo desde los primeros sesenta del siglo XX, cuando absorbía más de la tercera parte de la población ocupada, pasando por un 20% todavía en los últimos setenta, hasta actualmente que absorbe solamente un 5,8% de la población activa. La disminución fue muy fuerte durante la década de los sesenta (la de la industrialización del país y la primera modernización agraria), pero continuó incluso en los años de crisis de la década de los setenta y ochenta, muy por encima de la disminución porcentual de los demás países europeos, y siguió en los noventa, de forma que al comienzo del siglo XXI la agricultura española ocupa escasamente a un millón de trabajadores, poco más que el 5% de la

¹⁷² Entre los Censos de 1982 y 1989 la disminución de la población activa agraria por debajo de los 25 años fue del 35%, y en un 37,4% y 39,5% las ayudas familiares y los asalariados fijos, aunque aumentaron en un 13,9% los titulares de explotación.

¹⁷³ La mayor capacitación profesional de los jóvenes es también un estímulo a la emigración, ya que las oportunidades de empleos de mayor cualificación son reducidas en el ámbito rural.

¹⁷⁴ Este paro no contradice el empleo de más asalariados temporales, al contrario, precisamente el mayor uso de mano de obra barata de carácter temporal puede disminuir las oportunidades de empleo estable y a tasas de salarios medias.

población total ocupada en el país¹⁷⁵. Pero, además, debido a la forma de computar el trabajo, el millón de trabajadores estadísticamente ocupados en la agricultura no quiere decir que lo son a jornadas completas: ‘...según el Censo Agrario de 1999 es que casi un millón de explotaciones ocupan menos de 0,5 UTA, y, de ellas, el 75% no alcanzan 0,25 UTA y el 40% no llegan a 0,1 UTA. Estas explotaciones de pequeña dimensión laboral tienen un predominio del subempleo, externalizan trabajos o lo realizan personas que han alcanzado la edad de jubilación... Por otro lado, solamente algo más de 400.000 explotaciones tienen capacidad de ocupar 1 o más UTA, es decir, para dar empleo equivalente al de, al menos, una persona a tiempo completo’ (Libro Blanco, T.1, 133)

Aunque es casi un tópico referirse al envejecimiento de la población rural, no puede considerarse que implica necesariamente el envejecimiento de la población activa agraria: en muchas familias son ya los hijos de los titulares quienes han tomado el relevo de la gestión de la explotación, independientemente de quien aparezca como su titular jurídico y conste en las estadísticas (que, además, como se verá conceden un gran sobrepeso a las explotaciones marginales). La gestión de las explotaciones agrarias actuales es demasiado tecnificada y compleja como para que puedan ejercerla personas con una formación más adecuada a épocas pasadas. Aunque existen agricultores de edad avanzada, la mayor parte de la agricultura productiva actual real está regida por empresarios en edad activa, con gran motivación empresarial y cada día con una mayor capacitación técnico-económica. Además, dado que el recurso a la mano de obra asalariada es creciente -ver más abajo-, la relevancia del envejecimiento de la población disminuye respecto a la realización del trabajo directo en la explotación, si bien no afecta a la gestión empresarial.

Cuantitativamente el sector absorbe cada día menos población, cualitativamente, la mano de obra agraria en España va experimentando el mismo tipo de evolución que se ha señalado en II.3.2. Algunos ejemplos que ilustran las tendencias que allí se señalan:

- La creciente mercantilización de la mano de obra se pone claramente de manifiesto al observar que el trabajo asalariado que

¹⁷⁵ En términos de Unidades de Trabajo Agrícola (UTA) la mano de obra total desciende de un índice de 100 para 1989/90 a 77,4 para 1996. Cuadro A.13 *Renovu agrícola*, Serie 5A. 1999

emplea la agricultura está creciendo sustancialmente y representa un porcentaje que multiplica por tres la población agraria asalariada de la media de UE¹⁷⁶. La relación trabajo asalariado/trabajo familiar en 1987 era de 0,26, pasando a 0,41 en 1997. Además son las explotaciones de más de 40 UDE las que ocupan prácticamente casi la totalidad del trabajo asalariado.

- La intensificación del trabajo asalariado, la cual se muestra en múltiples ejemplos: las condiciones para el trabajo a destajo para la recolección de cítricos en el litoral valenciano, por citar un caso, donde de exigir una recolección de 33 a 11 arrobas diarias, según la modalidad del trabajo en 1960, se ha pasado a exigir de 56 a 27 para las mismas categorías en 1989/90. Es decir en una modalidad casi se duplica la intensidad, en la otra se multiplica por más que por tres (Arnalte et al. 1990).
- La flexibilidad del trabajo asalariado se logra mediante la temporalidad, ya que en los noventa, dos tercios de asalariados agrarios tenían contratos de trabajo temporal, mientras que la flexibilidad del trabajo familiar se obtiene mediante la pluriactividad. En aquellas explotaciones que no absorben en su totalidad¹⁷⁷ el trabajo disponible, los diversos miembros de la familia agraria, con frecuencia incluido el titular, van dedicándose de forma creciente a actividades externas a la actividad agraria y a la explotación. Más abajo nos referimos también a la cre-

¹⁷⁶ Mediados de los noventa: CE= 8% trabajo asalariado en la agricultura. En España pasó de un 25,1% del empleo agrario total en 1984 al 28,3% en 1994 y ha seguido aumentando fuertemente. De todos modos, estos datos tienen que ser interpretados muy cuidadosamente debido a que la naturaleza temporal del empleo agrario hace difícil calcular el trabajo realizado. Por ejemplo: Según el Censo Agrario de 1989 los asalariados fijos eran 157.316 personas, mientras que las jornadas que realizaban los trabajadores eventuales eran de 54.910.439. En el trabajo asalariado crece más rápidamente el trabajo de las mujeres que pasan de representar el 10% en 1986 al entorno del 20% en 1994. Los últimos noventa y primeros 2000 han visto también aumentar fuertemente el número de trabajadores inmigrantes.

¹⁷⁷ Se produce también una cierta dicotomía en las explotaciones familiares: las más potentes y modernas necesitan la dedicación completa e intensa por lo menos del jefe de la explotación y a veces de mano de obra asalariada, mientras que las de menor capacidad de producción y absorción de mano de obra buscan completar su actividad con dedicaciones externas.

ciente relevancia del trabajo a contrata y a la externalización de algunas tareas. Por el contrario, el intercambio tradicional del servicio y ayuda mutua entre vecinos ha disminuido muy sustancialmente.

- Merece la pena destacar la importancia que los trabajadores inmigrantes, en su mayoría temporales, y cuyo número está aumentando sustancialmente, están teniendo en la agricultura española en los últimos años, sin cuya aportación laboral muchos empresarios agrarios consideran que no podrían continuar con los cultivos actuales. Los inmigrantes han pasado a constituir una parte esencial de la fuerza laboral de la agricultura de este país y de los habitantes de las áreas rurales, especialmente aquellas cuyos cultivos necesitan más mano de obra y de carácter muy intensivo, como las zonas hortofrutícolas de la costa del Mediterráneo y las del sur del país.
- Probablemente debido a la carencia de mano de obra autóctona, los empresarios agrarios se quejan repetidamente de que los trabajadores autóctonos, incluso los que están en paro, no quieren trabajar en la agricultura. Las causas de este rechazo del trabajo agrario merecería una investigación en profundidad, pues mientras superficialmente se asigna a la falta de voluntad de los trabajadores de asumir las tareas agrarias, habría también que analizar las condiciones de trabajo, de alojamiento mientras se encuentran en los campos, y especialmente los salarios que se les ofrecen. La agricultura española parece que está adoptando rápidamente el modelo de relaciones laborales apoyado en inmigrantes de bajos salarios, similar al de otros países europeos y, especialmente, parecido a la agricultura californiana.
- El trabajo de las mujeres refleja una importante transformación: Por un lado, en diez años casi se ha duplicado el número de mujeres asalariadas en la agricultura (véase II.3.2), pero por otro, el trabajo de las esposas ha ido disminuyendo y cambiando de carácter (se observa el paso del trabajo manual a la asunción de las tareas administrativas en la explotación) mientras que el mayor carácter empresarial de las explotaciones produce la creciente diferenciación de las actividades de la explotación de las del hogar. Además, a medida que el nivel educativo de las familias agrarias ha aumentado, algunas esposas de agricultores

comienzan a ejercer fuera del hogar las profesiones que tenían antes de su matrimonio. No obstante el trabajo de las esposas todavía sigue siendo relevante especialmente en las explotaciones más pequeñas, de cría de ganado y si el hábitat es disperso. Por el contrario, son muy pocas las mujeres solteras que trabajan en la agricultura familiar. Las mujeres solteras que viven en familias agrarias o son todavía estudiantes o, en menos casos, tienen su propia profesión. Un alto número de hijas de agricultores emigran a las ciudades. La composición y formas de vida de las familias agrarias se ha transformado en los últimos veinticinco años y merecería un detallado estudio.

- Respecto a las posibilidades que ofrece la pluriactividad, hay que tener en cuenta que éstas dependen del grado de desarrollo económico general del entorno. Es verdad que es posible ejercitar la imaginación y la iniciativa para buscar ingresos complementarios, pero si las áreas rurales se encuentran en un entorno deprimido y de muy poca actividad que no sea agraria -como es muchas veces el caso- es muy difícil que existan oportunidades atractivas de elevar las rentas. Con frecuencia se ignora esta limitación cuando se hace referencia a la pluriactividad y sus oportunidades, de forma que parece que basta la voluntad de una persona de aumentar sus ingresos para lograrlo. La demanda de actividades adicionales tiene también que ser incluida en el análisis.

IV.1.3. Composición de la producción

En el ámbito agropecuario español en torno al 40% del valor añadido bruto corresponde a los productos ganaderos y el restante 60% a las producciones vegetales (incluyendo alrededor de un 4% de productos forestales), con grandes variantes según las diversas regiones. España es uno de los países de la UE en los que la producción ganadera tiene menor importancia relativa, junto con Italia y Grecia, cuyos porcentajes agrarios son todavía superiores. En los Cuadros IV.1.1. y IV.1.2 se reseñan los porcentajes correspondientes a la producción final agraria de los distintos productos y según la orientación técnico-económica de las explotaciones.

Cuadro IV.1.1.

*Distribución de las explotaciones agrarias
según Orientación técnico-económica. OTE, 2000*

OTE	Número de explotaciones	%
Cereales, Oleaginosas, Leguminosas	153.277	8,5
Cultivos agrícolas diversos	84.991	4,7
Horticultura	71.757	4,0
Viticultura	132.395	7,4
Frutales y cítricos	271.150	15,1
Olivar	327.108	18,3
Cultivos leñosos diversos	104.290	5,8
Bovinos leche	47.899	2,7
Bovinos carne y mixtos	65.368	3,6
Ovinos, caprinos y otros herbívoros	108.528	6,1
Granívoros	37.203	2,0
Policultivos	128.777	7,2
Ganadería mixta	48.174	2,7
Otros	77.171	4,3
Sin OTE	131.570	7,3
Total	1.789.658	99,8

Cuadro IV.1.2.

Importancia relativa de las producciones agropecuarias principales. 2000

Valor Añadido Bruto	%	Producción Final Agraria	%	Superficies cultivadas	%
Agrarios	57,1	Producción Final Agraria	100		
		Frutas y Hortalizas	49,2	Frutas y hortalizas	7,4
		Cereales (sin arroz)	20,5	Cereales	50,0
		Aceite oliva	7,6	Olivar	17,6
		Vino	5,8	Viñedo	9,0
		Plantas Ind. y forraj.	10,2	Granos oleaginosos	9,0
		Otros	6,2		
Ganaderos	42,2	Producción Final ganadera	100		
		Porcino	30,5		
		Bovino	18,6		
		Ovinos+caprinos	12,7		
		Aves	11,1		
		Otros animales	4,0		
		Leche	17,5		
		Huevos	5,3		
Otros productos animales	0,6				

Fuente: elaboración propia con datos de 'La agricultura española, Datos y cifras 2002 pp.41 y 44.

IV.1.4. Tecnología

La agricultura española viene realizando un gran esfuerzo de modernización y adopción de la tecnología moderna desde hace muchos años. Desde mediados de la década de los cincuenta inició un proceso de modernización que no sólo no ha cesado, sino que se está manteniendo constantemente. La preparación para el ingreso en la UE impuso un nuevo esfuerzo modernizador y desde entonces, los avances de la tecnología y la necesidad de mantener la competitividad están forzando permanentemente un poderoso esfuerzo inversor. Esfuerzo que, además, ha de realizarse sin que aumente sustancialmente la capacidad de producción total debido a las orientaciones de la política comunitaria (véase II. 4.1.1).

Algunos pocos datos como indicadores de este esfuerzo: en los treinta años entre 1964 y 1994 el número de tractores se multiplicó por 6, pero lo que es más significativo, su potencia en caballos de vapor (CV) se multiplicó por 9, los CV de los motocultores se multiplicaron por 28, los CV de las cosechadoras de cereales por 11, el gasto en consumo de energía por 3,5 y el gasto en conservación de maquinaria por 3. Los índices de mecanización para el mismo periodo recogen también esta transformación al pasar los CV por 100 ha de superficie labrada de 33 a 253, por ocupado de 1,3 a 50,7 y por unidad de producto final de 24 a 117. La agricultura española constituye un sector que está realizando un gran esfuerzo de inversión y absorción de tecnología; probablemente constituye uno de los sectores donde el esfuerzo por integrar las nuevas tecnologías ha sido más fuerte en relación con su capacidad de producción.

La absorción de tecnología conlleva también un aumento de los consumos intermedios en los que España presenta un incremento permanente. Mientras el reemplazo del propio sector ha ido disminuyendo de 1962 a 1990 del 60 al 29%, el uso de inputs industriales pasó de 25% al 57%¹⁷⁸. Por ejemplo, el gasto en piensos pasaba de 9,2% de la producción final al 20,0% en los primeros noventa. Desde 1980, en términos de volumen, se observa un aumento desde 80 puntos sobre la

¹⁷⁸ Abad y Naredo, en Gomez Benito y Gonzalez 2002 p.89. Es sorprendente que el porcentaje de Servicios no haya variado en los 30 años computados. Suponemos que puede ser debido a la forma en que se han definido y computado éstos, pues parece extraño que no hayan aumentado los servicios financieros, de asesoramiento, etc.

media europea en 1980 hasta 112,1 para 1996, el índice más alto para los países de la Unión Europea con la excepción de Irlanda¹⁷⁹. No obstante, los datos en términos de valores constantes no muestran idéntica evolución: fueron aumentando casi permanentemente hasta 1985 (índice 118,5 con 1989/90=100) para iniciar entonces un descenso paulatino alcanzando las cifras más bajas para 1993 y 1994, cuando inician de nuevo un tímido ascenso (dato para 1996 = 93,4). Es decir, son las variaciones en los precios de los consumos intermedios las que alteran el importe, pero la aplicación en volumen crece constantemente en este periodo. Por otra parte, la relación entre el crecimiento de la producción y el de los consumos intermedios oscilaba entre el 95 y 105% desde los años 80 hasta los 90 cuando inició una caída sustancial alcanzando el índice más bajo en 1995 con un índice de 83,1%, si bien ha mejorado hasta el 93,1% en 1996¹⁸⁰.

El esfuerzo de incorporación tecnológica parece ralentizarse significativamente desde los últimos ochenta: A partir de 1987 el número de máquinas compradas por año disminuye sustancialmente, pero no así su potencia en CV, alcanzando el índice de mecanización el 292,8 para 2000, pero el gasto en energía se mantiene casi constante hasta el 2000 en términos de su proporción de la PFA y el de mantenimiento de la maquinaria aumenta en un 51%. Desde 1990 el gasto en piensos inicia una disminución hasta 2000, cuando la proporción del gasto sobre PFA es sólo del 17%. En fertilizantes el gasto que había aumentado de 3,6% al 5,6% entre los 30 años de 1964 a 1994, se detiene a partir de este año para mantenerse en torno a un 3,5% de la PFA¹⁸¹.

¹⁷⁹ Este fuerte crecimiento puede ser debido al desfase respecto a las prácticas de la UE, pues la media de ésta es del 48% mientras que en España, en 1998, era sólo del 43,5%.

¹⁸⁰ Datos de Comisión Europea, Revenu Agricole, 1996, Volumen de consumos intermedios, Cuadro A34; A.38 y A 39

¹⁸¹ Abad y Naredo en Gómez Benito C. y Gonzalez Rodríguez J.J. (2002) pp.101 y 113. Los datos siguen siendo contradictorios, ya que según el Anuario de Estadística Agroalimentaria de 2001, la proporción del gasto en Fertilizantes se mantiene constante desde 1994 en un 3,6% de la PFA.

Como es lógico, disminuye también el gasto en inputs intermedios. Desde 1990 hasta 2000 las tasas de crecimiento del gasto disminuyen habiendo aumentado sólo en un 7% a precios constantes entre 1990 y 1998 y entre 1999 y 2000 el volumen de consumos intermedios disminuye en un 2,2% si bien aumenta en valor (2,9%) debido al aumento de precios¹⁸². Parece deducirse que tras un fuerte esfuerzo de absorción tecnológica el crecimiento en esta dirección disminuye su ritmo, por lo menos en cuanto a inputs intermedios se refiere. La explicación para esta evolución puede ser múltiple: No sabemos si esta evolución es debido a que habiendo alcanzado niveles tecnológicos más adecuados no es necesaria tanta inversión como en épocas anteriores, o si es la propia coyuntura de la agricultura, con su menor crecimiento de la PFA y las Rentas Agrarias las que frenan el impulso inversor, o incluso pudiera pensarse que las nuevas tecnologías residen más en el conocimiento que en el soporte material necesario para incorporarlas. Serán necesarias investigaciones futuras para averiguarlo.

Respecto a la absorción de las tecnologías más recientes, especialmente la biotecnología, ya se ha señalado más arriba -véase II.5.3.1.- que las mismas, de forma más acentuada todavía que todas las anteriores, vienen impulsadas principalmente por las grandes empresas transnacionales suministradoras de inputs o compradoras del producto. Además, en el caso de la ingeniería genética, debido a los riesgos que puede presentar, depende acusadamente también de la mayor o menor autorización para su uso otorgada por las instituciones públicas. Frente al empeño de las agroempresas de estimular el uso de simientes transgénicas en el mundo entero, ya hemos comentado en el apartado mencionado la legislación existente en la Unión Europea; queda por revisar brevemente cuál es la situación legal respecto a las mismas en el estado español, que ilustraremos en relación con lo que sucede respecto al maíz, uno de los productos en que la incidencia de las semillas transgénicas es más acusado.¹⁸³

¹⁸² La Agricultura, la pesca y la alimentación en España.2001, p.12 y Gz. Regidor (2001,138)

¹⁸³ Para este comentario nos apoyamos en la publicación de Amigos de la Tierra (2003).

España es el único país de la UE que permite la liberalización de transgénicos a escala comercial. Desde 1998 se ha autorizado la siembra de una variedad de maíz Bt176 resistente a insectos¹⁸⁴, comercializada por Syngenta Seeds. Las variedades de Bt 176 están entre las primeras aprobadas en Estados Unidos en 1995 (en 2001 no se renovó la autorización) y es también el primer maíz modificado que se aprobó en la UE en 1997-en un proceso controvertido, como se ha explicado- para cultivo a escala comercial y utilización en alimentos y piensos. En 1999 el Consejo Europeo adoptó la moratoria sobre nuevas autorizaciones, que sigue todavía en pie –a pesar de que el Ministro Cañete hizo en 2003 un llamamiento para poner fin a la misma-, porque algunos Estados miembros consideran que es urgente y necesaria una mejora sustancial de la legislación sobre Organismos Modificados Genéticamente (OMG).

No obstante, en febrero de 2003 el gobierno español dio un paso más en su política unilateral a favor de la OMG, autorizando cinco nuevas variedades de maíz transgénico, en una gran contradicción con el desarrollo del debate en el ámbito europeo. Además, España es uno de los pocos países que no quiso que se establecieran normas estrictas para los transgénicos: cuando en la UE se discutió la propuesta de la Comisión sobre Directiva de Responsabilidad Ambiental, España y el Reino Unido fueron los únicos países que se opusieron a que los transgénicos autorizados fueran sometidos a leyes de responsabilidad ambiental europeas. Asimismo, España no sólo incumple la legislación europea en muchos aspectos, sobre todo respecto a la información pública sobre si los cultivos son o no transgénicos, sino que parece se inclinaba también porque se permitieran unos porcentajes más altos de utilización de las semillas transgénicas, lo que acelera su implantación y aumenta el riesgo de coexistencia y contaminación de los cultivos no transgénicos. De hecho, como los transgénicos se han comercializado sin un etiquetado claro y distintivo y mezclando el grano transgénico con grano convencional, se ha evitado que el consumidor pueda elegir lo que compra. En un estudio realizado por el Instituto Técnico de Gestión Agraria del Gobierno navarro en 1999 se observaba que el

¹⁸⁴ Consiste en un gen extraído de una bacteria del suelo que contiene la información para producir una toxina capaz de matar insectos como el taladro y otros ledopteros (mariposas y polillas). De hecho se aprobaron dos variedades, pero una de ellas no se ha comercializado.

polen de las plantas de maíz transgénico había sido encontrado hasta a 500 metros de distancia, mientras que en 2001 se hallaron determinadas cantidades de OMG en las cosechas de tres explotaciones ecológicas, dos de maíz y una de soja, en Navarra¹⁸⁵.

Por lo menos hasta 2003, la administración española no ha emitido ningún informe sobre la conveniencia o no de adoptar los nuevos cultivos y las correspondientes nuevas semillas. La única información disponible sobre cultivos transgénicos desde 1998 corresponde a la que proporciona la propia industria suministradora de estas semillas, que, como es lógico, afirman que los cultivos transgénicos ofrecen buenos resultados.

No hay datos oficiales sobre la extensión cultivada con estas semillas; oficiosamente se proporciona la cifra de cultivos entre 20.000 y 25.000 ha, cifra relativamente reducida si se tiene en cuenta que en España se cultivan entre 430.000 y 500.000 ha sólo de maíz (convencional y transgénico), pero es una cifra basada en las ventas de semillas declaradas por Syngenta, mientras que el Servicio de Información Extranjera del Departamento de Agricultura de Estados Unidos señala que en el año 2000 se cultivaron en España 30.000 ha de maíz Bt. De todos modos, es obvio que los problemas, si existen, no se reducen a las prácticas actuales, sino a los desarrollos que señalan.

Aunque al aceptar el cultivo comercial en España de la variedad Compa CB se estableciera un plan de seguimiento para estos cultivos, la Administración delegó plenamente en la industria la responsabilidad del mismo; asimismo pospuso dos años la aprobación del llamado “plan de prevención” (difícil de ‘prevenir’ algo dos años después). De todos modos, tampoco importa demasiado el retraso pues la empresa comercializadora de las semillas (entonces Novartis) ni siquiera cumplió con estos requisitos tan laxos¹⁸⁶. ‘Es un autentico

¹⁸⁵ No hay cultivos de soja en la región, ni los ha habido en los últimos 15 años, por lo que probablemente el origen de la contaminación fue probablemente la semilla comprada a Monsanto, empaquetada sin ninguna mención a que contenía semillas transgénicas.

¹⁸⁶ En un estudio de 1999 financiado por la Dirección general (DG) XII de la Comisión Europea, cuando se pidieron datos sobre los compradores al Ministerio, éste dijo que los tenía Novartis, que al ser consultada respondió que la lista de compradores la tenía el Ministerio.

escándalo que tras cinco años todavía no se haya hecho público el plan de seguimiento/prevención (la Administración curiosamente no distingue entre ambos conceptos), que todavía no estén disponibles los resultados de los estudios (si es que se han realizado) sobre un evento que ha sido abandonado incluso en Estados Unidos y sin embargo todavía se cultiva en España... la ausencia de información y de una evaluación oficial de los efectos de las variedades de maíz Bt pone en evidencia el absoluto desdén del Gobierno español hacia la preocupación social por el medio ambiente y la salud pública... En la mayoría de ocasiones... los miembros del Gobierno actúan como guardianes celosos de la imagen pública de la industria biotecnológica.' (Amigos de la Tierra, 2003, 18).

Asimismo 'La posición del Gobierno español es de total connivencia con las multinacionales biotecnológicas, somos el único país europeo donde se está cultivando maíz transgénico, se está sembrando sin ningún control, pues la semilla la puede comprar cualquiera, nadie ha explicado a los agricultores que deberían implantar refugios para retrasar la aparición de resistencias, nadie controla la utilización de los transgénicos en la cadena de alimentación y nadie informa al consumidor de qué alimentos contienen componentes transgénicos. La posición de las autoridades españolas es de auténtico desprecio hacia los agricultores, que ven como las empresas de alimentación buscan mercados libres de transgénicos y hacia los consumidores que no pueden elegir lo que están comiendo. El Gobierno español está favoreciendo los intereses de las empresas biotecnológicas cuando lo que debería hacer es proteger los intereses de los agricultores, defender la salud de los consumidores, cuidar del maltratado medio ambiente y escuchar el sentir de la opinión pública al respecto' (Alvaro Campos, 2003,6).

No es necesario añadir mucho más para percibir la muy poco satisfactoria actitud de las autoridades respecto a los cultivos transgénicos, resultando España uno de los países más favorecedores de dichos cultivos sin tomar las precauciones mínimas que parecen necesarias, frente a la mayoría de países de la UE que están expresando fuertes reticencias y tomando precauciones ante la expansión de estos cultivos. No sabemos si el cambio de gobierno que ha tenido lugar en 2004 modificará la orientación respecto al establecimiento de las precauciones necesarias para los cultivos transgénicos, pero es muy de desear que así sea.

IV.1.5. Financiación y endeudamiento

La agricultura española no es un sector que históricamente ha experimentado fuertes dificultades de financiación. Por el contrario, en el periodo de industrialización de los sesenta, los capitales originados en la agricultura, movilizados por las instituciones financieras, financiaron una parte significativa del esfuerzo industrializador español (aunque esto pudo ser parcialmente a expensas de su propio desarrollo)¹⁸⁷, y no es hasta los setenta, con el objetivo de integrarse en la agricultura intensiva actual, que la agricultura española comienza a recurrir a la financiación externa. Todavía actualmente el grado de endeudamiento general del sector no es muy elevado, aunque las explotaciones familiares de tipo medio y ciertas ramas de producción presentan cifras de endeudamiento considerables. No obstante, el ritmo de crecimiento de la financiación externa es muy rápido, lo que supone que en unos pocos años esta situación puede cambiar sustancialmente.

Es a partir de los ochenta que la financiación externa comienza a ser significativa, creciendo muy rápidamente en los primeros noventa; en estos años la necesidad de financiación anual se hallaba muy próxima a la Renta Bruta de Explotación para cada año –incluso la superó en 1992–, alcanzando el crédito total al sector en 1992 y 1993 una cifra ligeramente superior a los 2.000 millones de pesetas corrientes que suponían el 160 y 129% de la Renta Bruta de Explotación de cada año. ‘Si añadiéramos al pago de intereses las cuotas de amortización de los préstamos nos encontraríamos que habría que destinar al menos dos tercios del margen neto del sector al pago de las cargas financieras de intereses y amortizaciones. ... En otras palabras, el endeudamiento del sector agrario parecía haber tocado techo a principios de los noventa ante la limitación de sus ingresos corrientes para hacer frente a las cargas financieras. Las reducciones recientes que han experimentado los tipos de interés amplían nuevamente las posibilidades de endeudamiento...’ (Abad y Naredo, 2002, 119).

Como señalan Abad y Naredo, la disminución del crédito al sector en 1994 parecería señalar que el techo de endeudamiento estaba próximo a ser alcanzado, pero la cifra de endeudamiento el año 2000 llegaba a 2.942 millones de pesetas¹⁸⁸. Es posible que la evolución de los

¹⁸⁷ Para un tratamiento detallado de este tema ver Leal et al (1975)

¹⁸⁸ Anuario de Estadística Agroalimentaria 2001, MAPYA, p.679

tipos de interés haya tenido una incidencia en este aumento: los intereses de capitales ajenos que pasaron de constituir el 0,9% del valor de la producción final en 1964 a 4,6% en 1980, y 7,9% en 1993 (Abad y Naredo, 2002, 113) habrán disminuido con la caída de los tipos de interés, lo que ha permitido aumentar el endeudamiento disminuyendo el peso de la deuda: en 2000 el volumen del crédito era el 81,3% sobre la Renta Agraria y sobre el VAB c.f. del 75,5%.

A pesar de esta rápida evolución las tasas de endeudamiento de la agricultura española no parecen haber entrado todavía en volúmenes peligrosos, y son inferiores a las de los demás países europeos. No obstante, su rápida progresión, así como el coste del endeudamiento en relación con el margen neto del sector hace necesario tenerlas en cuenta.

IV.1.6. Los precios

Los sistemas de apoyo a la agricultura hacen difícil referirse a los precios de mercado de los productos agrarios, ya que se encuentran atravesados por formas complejas de apoyos que los falsifican. Según las estadísticas de la Unión Europea los precios de la producción final aumentaron muy sustancialmente en España con la integración en la Unión -1986-1990 - para caer fuertemente en 1992 e iniciar entonces un ascenso que ha durado hasta 1996 (índice 123,6 para 1989/90=100). A partir de dicho año se inicia una caída de precios hasta 1999, cuando se reinicia una recuperación alcanzando precios ligeramente superiores a los de 1996, que continúan en ascenso debido a la situación de los mercados mundiales de precios agrarios. No obstante, aunque los precios agrarios están relativamente altos a principios del siglo XXI la tendencia más probable en términos generales es que estos tiendan a disminuir a plazo medio¹⁸⁹. Respecto a la denominada 'relación real de intercambio' es decir, la relación entre los precios percibidos- en términos de precios nominales de la producción final- y los precios nominales de los productos intermedios, observándose una situación rela-

¹⁸⁹ Es muy difícil hacer predicciones, pues la creciente integración de China en los mercados mundiales puede alterar muy sustancialmente la situación en los mismos, según este inmenso país se convierta en importadora de productos agrarios, o los exporte, ignorándose de momento cuál puede ser la dinámica a medio plazo.

tivamente favorable (precios percibidos mayores a precios pagados) en el primer lustro de las noventa, para pasar a una situación de deterioro (precios percibidos menores a los pagados) desde 1996 hasta la actualidad.¹⁹⁰ Todos los indicios señalan que la evolución de la agricultura española no podrá apoyarse en la esperanza de un aumento sustancial de precios a recibir por los agricultores (ni en términos absolutos ni respecto a los precios pagados por los mismos).

IV.2. - Una panorámica microeconómica

IV.2.1. Las explotaciones

Sin ninguna duda las explotaciones constituyen una de las variables cruciales en el desarrollo de la agricultura española, simultáneamente causa y consecuencia de su evolución: El último Censo Agrario es de 1999 y señala la existencia de 1.790.162 explotaciones con tierras. No obstante, es bien sabido que los Censos sobrevaloran en mucho el número de explotaciones, y la propia Encuesta de Estructuras Agrarias de 1997 (última Encuesta de estructuras disponible) indicaba ya como explotaciones existentes la cifra de 1.208.300 para dicho año. Incluso estas cifras siguen estando fuertemente sobrevaloradas y el número de explotaciones agrarias digna de ese nombre está muy considerablemente por debajo de esa cifra. Según el Libro Blanco de la Agricultura que realiza una estimación combinando diversas fuentes 'si el censo agrario de 1999 contabilizó un total de 1.720.578 explotaciones (con empresario persona física), la cifra de explotaciones de cierta dimensión y/o en las que el titular trabaja y vive principalmente de la agricultura se limita hoy en España a unas 350.000 – 450.000. Las restantes explotaciones registradas por el Censo corresponden a unidades de pequeña dimensión (en gran parte de casos absolutamente marginales en tanto que unidades de producción agrarias) que están dirigidas en su gran mayoría por titulares que, o bien han alcanzado ya la edad de jubilación, o bien tienen su dedicación principal en otra actividad' (Libro Blanco, Mapya, 2003, T.1,139).

¹⁹⁰ La relación precios recibidos/precios pagados presenta índices superiores al 100 desde 1994, alcanzando el 112,6 en 1995 para disminuir ligeramente a continuación. No obstante, la relación precios recibidos/precios pagados no hay que interpretarla linealmente, sino que habrían de tenerse en cuenta las variaciones en productividad. Datos de Revenu Agricole 1996, Cuadro A. 40, Comisión Europea. Otros datos de Anuario de Estadística agroalimentaria 2001, C. 32, MAPA

Además, el número de explotaciones agrarias está disminuyendo muy sustancialmente, tanto las mayoritariamente agrarias como las ganaderas. La comparación entre los Censos de 1989 y 1999 indica que el número total de explotaciones ha disminuido en torno a un 20 %, y según la Encuesta de Estructuras, en diez años -1987/1997- habían desaparecido casi un tercio de las explotaciones existentes en 1987.

Paralelamente se produce una intensa concentración en la dimensión de las explotaciones. Con cualquier tipo de indicadores se percibe una considerable concentración de las explotaciones¹⁹¹, especialmente de las de mayor dimensión. Si se toma la superficie, tanto el Censo como la encuesta de Estructuras indican un aumento significativo de la superficie media por explotación durante los años noventa, y lo mismo si se observa el VAB medio cf. Asimismo, desde el Censo de 1982 se observa un aumento de la superficie de las explotaciones mayores¹⁹² En 1989 -el 62,4% de la superficie agraria estaba ocupada por explotaciones de dimensión superior a las 100 ha frente al 59% de 1972¹⁹³. En 1999 las explotaciones mayores de 50 ha que constituyen sólo el 6,0% del total de explotaciones (100.000 en cifras absolutas) ocupaban el 67,8% de la SAU, y las de superficie superior a las 100 ha. (2,9% en número) gestionan el 54,1% de la SAU. Por otra parte, los estratos de 10-50 ha representan sólo el 15,5% de las explotaciones y ocupan el 21,0 % de la SAU¹⁹⁴. Si como indicador más significativo se toma la dimensión económica de las explotaciones el Cuadro III.2.1.nos permite observar la fuerte concentración experimentada:

¹⁹¹ Según la Encuesta de Estructuras, la dimensión media respecto a la SAU por explotación pasaba de 13,8 a 21,4 ha y respecto al Margen Bruto de Explotación medido en UDEs pasaba de 5,3 a 10,7. Según el Censo de 1999 la Superficie total por Explotación pasó de 18,8 a 23,6; la SAU/Exp. De 10,8 a 14,7 -un aumento del 36,1- y la SAU/ST de 57,6 a 62,4, o un aumento del 8,3%

¹⁹² Entre 500 y 1.000 ha la misma proporción de explotaciones- 0,3% del total- pasa de absorber un 10,8% de la superficie al 11,3% y el 0,2% de explotaciones de dimensión superior a 1.000 ha pasa del 27,2 al 28,2% de la superficie. Considerando que el número de explotaciones disminuye sustancialmente el mismo porcentaje supone un número menor de explotaciones, lo que implica una fuerte concentración.

¹⁹³ Datos Abad y Naredo.(2002) p. 105

¹⁹⁴ Datos del Libro Blanco de la Agricultura española. 2003, MAPYA p.60

Cuadro IV.2.1.

Evolución del margen bruto en relación con la dimensión en UDE

Dimensión en UDE	Nº. Explotaciones (%)				Margen bruto (%)			
	1987	1989	1997	1999	1987	1989	1997	1999
< 6	79,1	83,3	64,6	70,3	26,5	25,9	13,3	12,7
6-16	14,7	11,6	19,7	16,5	26,7	25,6	18,4	17,4
16-40	4,7	3,7	10,9	9,1	21,6	20,4	25,2	23,9
40-100	1,1	1,0	3,7	3,2	12,6	12,9	20,6	20,1
>100	0,3	0,3	1,1	1,1	12,5	15,1	22,6	25,9

Fuente: Elaboración propia con datos de Anuario de Estadística Agroalimentaria 2001, p.62 y Gz. Regidor 2002 Cuadro 6.2. 238. UDE Unidad de Dimensión Económica, equivalente a mil ecus de margen bruto standard en 1987 y 1.200 ecus en 1999.

Lo que es todavía más significativo es que la disminución no es uniforme por estratos de dimensión: son las explotaciones más pequeñas las que desaparecen (aunque se computen en el Censo) mientras que aumentan poco las medianas y, sobre todo, crece el número de las más grandes, al mismo tiempo que disminuye el total muy considerablemente en números absoluto: las explotaciones entre 16 y 40 UDE aumentan en un 92% y las superiores a 40 UDE en un 170%. Podrían añadirse otros muchos indicadores en el mismo sentido, pero no parecen necesarios.

Respecto a las explotaciones ganaderas el Cuadro IV.2.2. refleja bien la disminución de su número y la concentración simultánea que experimentan:

Cuadro IV.2.2.

Evolución de las explotaciones ganaderas (miles de explotaciones con cada tipo de ganado)

Tipo explotación		1987	1993	1997	Variación 1987-97(%)	
					España	UE-12
Bovinos	Nº. explot.	428,8	243,3	202,7	-52,7	-41,3
Animales	UG/explot.	9,6	14,8	20,2	110,4	61,4
Vacas lechs	Nº. explot	284,4	144,0	101,5	64,3	-54,3
Anims.	UG/Explot.	7,0	9,7	13,2	88,6	75,5
Ovino	Nº. Explot	161,0	120,4	102,8	-36,1	-26,2
Anims	Cabezas/Explot	123,6	157,4	191,3	54,8	50,5
Porcino	Nº. explot	466,3	235,4	139,0	-70,2	-54,5
Anims.	UG/Explot	7,4	14,8	26,3	255,4	135,8
Avicultura	Nº. Explot.	165,5	105,4	85,0	-48,6	-40,5
(pollos carne)	Miles cbs/Exp.	0,45	0,59	0,71	57,8	93,3

Fuente: Arnalte 2002, 398.

Los datos son suficientemente expresivos. No obstante, ni la magnitud de las desapariciones ni la expansión de la dimensión agraria se reflejan ni remotamente de forma adecuada en las estadísticas, como ya se ha señalado más arriba, ya que muchos titulares de explotaciones siguen manteniendo formalmente la titularidad de las mismas aunque no estén en activo. Asimismo, muchos de los arrendamientos que se producen no tienen una concreción formal, sino que se realizan de palabra y no existe constancia de los mismos. Por tanto, tanto la disminución de las explotaciones como la ampliación de su extensión son significativamente superiores de las que reflejan las estadísticas. Y todavía más significativa es la concentración de la dimensión económica de las explotaciones medida en términos de su margen bruto de explotación -en el Cuadro IV.2.1 se presenta alguna información al respecto- (obsérvese que las explotaciones de dimensión económica superior están agrupadas en una sola categoría, en la que, sin duda, existen muy diferentes estratos económicos).

Dentro de las explotaciones como unidades productivas es necesario distinguir tipos distintos, ya que existen diferencias muy sustanciales en los sistemas de organización de las mismas que impiden caracterizarlas como entidades homogéneas.

- En cuanto a las relaciones sociales de producción, la agricultura familiar es la forma mayoritaria de organización. En ésta, la familia gestiona la explotación y le proporciona la mayor parte de la fuerza de trabajo necesaria, aunque cada vez más esta agricultura familiar presenta características específicas de carácter empresarial, como el recurrir a la mano de obra asalariada a tiempo parcial o temporal, un gran volumen de inversión y la producción masiva¹⁹⁵; en esta agricultura familiar es también significativa la agricultura a tiempo parcial o pluriactiva; y aunque todavía no está generalizada, la práctica de la externalización -subcontratación al exterior de la realización de determinadas tareas agrarias- es cada vez más utilizada.

¹⁹⁵ 'Se entiende por explotación o empresa familiar aquella en la que los bienes y derechos que constituyen la materialidad física o formal de los factores y medios de producción que intervienen en la actividad agraria son aportados en régimen de propiedad, arrendamiento o bajo cualquier otro título de uso y disfrute por uno o varios miembros de una unidad familiar que, además, gestiona y administra las decisiones productivas y trabajan efectivamente en la explotación'. (Libro Blanco 2003, Tomo 1, p.29).

El número de familias clasificadas como agrarias en los Censos de Población era de 345.000 en 1990 (frente a 644.000 en 1980) y representaban sólo el 3% de todas las familias del país. En la clasificación de todas las familias españolas por la profesión del jefe de familia, era el grupo menos numeroso, e incluso en éstas no todos los ingresos provienen de la agricultura¹⁹⁶. No obstante, si se considera que en muchas familias la agricultura, aunque no constituya la profesión del jefe de familia, sí que proporciona ingresos a la misma, el número de 'familias agrarias' en sentido amplio es mayor. De hecho, si se utiliza una definición más amplia el número de familias se eleva hasta 459.000¹⁹⁷. Ambas cifras se aproximan mucho más a la estimación del número de explotaciones que realiza el Libro Blanco que a las que recopila el Censo Agrario o las Encuestas de Estructuras.

Junto a la agricultura familiar se encuentra de forma creciente la agricultura empresarial, en la que un empresario establece una unidad de producción agraria o ganadera, intensiva en capital, con recurso al trabajo asalariado y producción masiva. Generalmente de gran dimensión o, por lo menos, de dimensiones sustancialmente mayores de la media de las explotaciones familiares en su ámbito territorial¹⁹⁸. Es una forma de organización que está aumentando sustancialmente en la agricultura española y cuya importancia respecto a la producción es superior a la de la agricultura familiar¹⁹⁹.

¹⁹⁶ Entre las familias consideradas 'agrarias' -aquellas en que el ingreso principal de la persona de referencia proviene de una actividad agraria- de las que se computan 345.000 en España para 1990, solo el 55% del ingreso proviene de la agricultura. Revenu global des ménages agricoles. Rapport 1995, Eurostat 5D.

¹⁹⁷ 'Las familias agrarias son aquellas cuyo jefe es un empresario sin salario o trabajador independiente que trabaja en la agricultura, la ganadería o la silvicultura, y cuya explotación no constituye una forma de sociedad comercial'; en sentido más amplio: 'familias uno de cuyos miembros obtiene algunos ingresos de la agricultura'. Revenu global des menages agricoles. Rapport 1995, Eurostat

¹⁹⁸ 'Empresas no familiares: aquellas cuya titularidad jurídica, gestión empresarial y trabajo físico no coinciden directa y personalmente en una unidad familiar, ya que suelen tener clara separación entre la función gerencial asumida, según los casos, por el titular, un socio, o un gerente y el trabajo que es realizado por mano de obra asalariada' (Libro Blanco, tomo 1, p.31)

¹⁹⁹ En la mitad sur de España siempre ha sido importante la agricultura no familiar, pero en la actualidad vale la pena destacar el carácter fuertemente empresarial de la agricultura no familiar.

Pueden encontrarse también algunas explotaciones en régimen de ‘agricultura de grupo’ en el que varias explotaciones, que pueden ser familiares o empresariales, se unen para ejercer conjuntamente algunas o todas las tareas de la actividad agraria. Una categoría especial de éstas estaría formada por las cooperativas de producción. En conjunto, sin embargo, en España, su número es limitado.²⁰⁰

Los Censos Agrarios recogen la categoría de explotaciones como persona física o jurídica, no en términos de explotación familiar o empresarial; no obstante, creemos que la identificación entre las dos categorías es bastante próxima y la primera puede servir de indicador de la evolución de la segunda. En el Cuadro IV.2.3. recogemos la evolución de las diversas categorías de explotaciones en los sucesivos censos:

*Cuadro IV.2.3.
Explotaciones según titularidad jurídica*

	1982			1989			1999		
	Explotaciones Nº	%	Superficie media ha	Explotaciones Nº	%	Superficie media ha	Explotaciones Nº	%	Superficie media ha
Persona física	2.311.987	98,6	12,7	2.218.407	97,9	11,8	1.697.099	96,2	13,5
Sociedad	6.097	0,2	320,8	10.735	0,4	282,7	16.328	0,9	214,3
Entidad pública	13.457	0,5	756,2	15.901	0,7	683,5	14.603	0,8	726,6
Cooperativa	590	0,0	199,8	1.088	0,0	176,6	1.947	0,1	121,1
Otros	11.881	0,5	228,5	18.038	0,0	151,7	34.332	1,9	144,7
Total	2.344.012	99,7	--	2.264.168	99,5	--	1.764.309	99,9	--

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Agrarios 1982,89,99 y Libro Blanco de Agricultura, 2003.

A pesar de que la enorme sobrevaloración del número de las explotaciones en los Censos hace casi fútil una aproximación numérica, incluso así permite percibir el significativo aumento de las

²⁰⁰ Son más abundantes las cooperativas de comercialización, pero por constituir entidades distintas a la explotación agraria no incluimos su consideración en este trabajo. Únicamente haremos alguna referencia a ellas en su carácter de empresas agroalimentarias.

Sociedades -aumentan en un 267% en 17 años y un 152 % en los últimos 10 años- y la categoría 'Otros'- que aumentan 190% entre los dos censos- que conduce a pensar que la agricultura española está recurriendo a formas distintas y atípicas de organización jurídica. Si se observan los datos correspondientes a superficie absorbida -no recogidos aquí- las tendencias son las mismas, con las explotaciones empresariales que no sólo son mayores, sino que son las que más aumentan en dimensión.

El dominio numérico de la agricultura familiar, y el dominio económico de la agricultura empresarial, no impide que empíricamente el abanico de sistemas de explotación sea variado. Se extiende desde la pequeña agricultura familiar, mayoritaria en las computadas en los Censos, de pequeña superficie, que existe en términos casi marginales, apoyada en ciertas subvenciones agrarias e incluso en pensiones de jubilación, a las explotaciones económicamente poderosas, de carácter empresarial, con gran superficie disponible y haciendo amplio uso de mano de obra asalariada, pasando por las explotaciones familiares fuertemente modernizadas y especializadas y de producción masiva. Empíricamente, la línea divisoria en esta tipología es difusa debido a que, como ya se ha señalado, existen unidades de producción de características familiares en cuanto a gestión de la explotación y el recurso mayoritario a la mano de obra familiar, que, sin embargo, presentan cada día más ciertas características de las explotaciones empresariales -intensiva en capital, dimensión creciente y producción masiva especialmente-. No obstante, conceptualmente esta tipificación básica ayuda a entender una gran parte de la dinámica de la agricultura actual.

Respecto al régimen de tenencia la forma predominante es la de la propiedad de la tierra, pero en las explotaciones más modernas están también cobrando importancia creciente formas de arrendamiento formales e informales.

Con una definición algo diferente Gz. Regidor (2002) establece una clasificación de interés entre las explotaciones que él denomina comerciales (empresariales, en nuestra terminología) y territoriales (próximas a nuestras explotaciones familiares) que presentamos a continuación:

Gráfico 1.- Clasificación de explotaciones agrarias

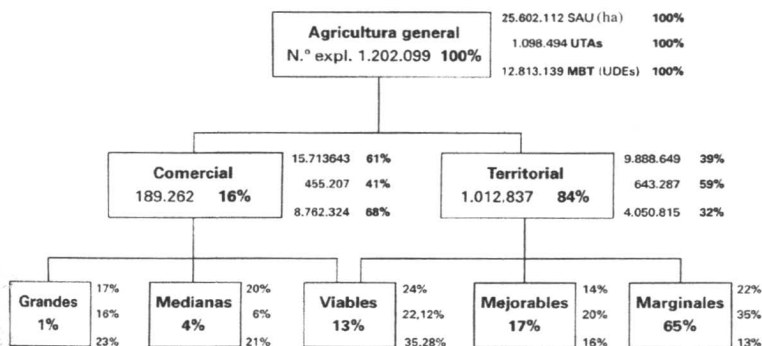


Figura 6.1. Distribución y evolución de los diferentes tipos de agricultura. (En número de explotaciones, hectáreas y % de SAU, UTAs y MBT, con datos de 1997.)

Fuente: González Regidor 2002, 259.

IV.2.2. Márgenes brutos, subvenciones y renta agraria

El Valor Añadido Bruto a precios de mercado en pesetas constantes pasó de 100 en 1980 a 135,8 en 2000, mientras el Valor Añadido Neto a coste de los factores también en pesetas constantes evolucionaba de 100 en 1980 a 173,0 en 2000 (Gonzalez Regidor, 2002, 23). Las tasas de crecimiento del Valor Añadido en la agricultura son modestas, frente a fuertes incrementos en la productividad por ocupado.

- **Márgenes brutos:** La relación entre la dimensión productiva y los márgenes brutos de explotación, como es lógico, es muy estrecha e ilustra bien las variantes de la agricultura española. En el Cuadro IV.2.1. se observa que las explotaciones menores de 16 UDEs pasan de obtener en torno al 53% del margen bruto total a fines de los ochenta, a sólo el 30 % en 1999 y las de mayor dimensión, que pasan de ser el 1,3% de las explotaciones en los últimos ochenta a casi el 5% a fines de los noventa, pasan respecto al margen bruto del 28 al 46%. Es decir, a principios del Siglo XXI el 84% de explotaciones menores de 16 UDE proporcionaban menos de una tercera parte de los Márgenes Brutos, mientras que el 13,4% de las explotaciones de dimensión superior a este nivel son las que obtienen los otros dos tercios de los márgenes brutos totales de la agricultura española.²⁰¹

²⁰¹ Datos del Censo Agrario 1989. y Gz. Regidor (2001).

Asimismo, para los años 1996 a 1998, con datos de la Red contable RICA que abarca a 519.000 explotaciones clasificadas según su dimensión económica (UDE) resulta que el valor añadido neto por unidad de trabajo va ascendiendo según la dimensión económica de la explotación, desde alrededor de 12 para las explotaciones muy pequeñas, hasta un entorno de 34 a 39 para las muy grandes. El abanico de diferencias en resultados se amplía fuertemente cuando lo que se compara son los ingresos del titular de la explotación y su familia por UTA (en torno a 12 también para los más pequeños hasta 43 y 150 para las dos categorías superiores). La magnitud de estas diferencias señalan con claridad las dificultades de sobrevivencia que pueden experimentar las explotaciones más pequeñas y apunta hacia continuidad de la concentración de las explotaciones como una muy probable característica de la dinámica agraria en el futuro²⁰².

Del mismo modo, hay que mencionar aquí un aspecto especial²⁰³ del impacto de la política agraria en la dimensión empresarial. La política agraria actual conduce a los agricultores a tener que aumentar la productividad sin aumentar la producción total, lo que puede conducir a la concentración de la producción por la vía siguiente: normalmente el agricultor individual cuando contempla una inversión lo hace relacionándolo con un aumento en su capacidad de producción. Aunque no conocemos estudios específicos al respecto, es bastante lógico pensar que a nivel microeconómico, el agricultor cuando decide invertir, mientras mejora su capacidad competitiva, en la mayoría de casos aumenta también la capacidad de producción de su explotación (podría invertir para reducir costes exclusivamente pero no suele ser lo más habitual). Ya hemos visto más arriba que la productividad aumenta con la dimensión económica de la explotación, por lo que es bastante probable que sean los agricultores con explotaciones más potentes quienes inviertan más, tengan una mayor productividad y aumenten su producción absorbiendo así las cuotas de un mercado total prácticamente fijado, mientras que se expulsa del mismo a aquellos agricultores con menores inversiones y productividad.

Subvenciones: De todas formas, al referirse a márgenes brutos y otras variables que sirven de indicadores para la rentabilidad empresarial, hay que tener en cuenta que las rentas finales por la actividad agra-

²⁰² Datos de Economía Agraria, Cuadro 3.2.4.

²⁰³ A nivel general el impacto de la política agraria en éste, como en otros aspectos, se trata en el Apartado de Política Agraria.

ria²⁰⁴ dependen cada vez más de una complicada relación entre dos aspectos: precios de mercado y rentabilidad de la producción, por una parte, y elementos de política económica (principalmente agraria, pero no exclusivamente) por la otra. Ya hemos señalado antes que las subvenciones recibidas superan el 27% de la renta agraria en 2000, y en los Cuadros IV.2.4. y IV.2.5. se observa con más detalle la gran importancia de las subvenciones en las rentas totales de los agricultores españoles. En el Cuadro IV.2.4. se presentan las subvenciones a la explotación, que no recogen todas las ayudas obtenidas -no se computan en las mismas las ayudas a inversiones, las transferencias corrientes a los organismos de regulación de mercados, las transferencias corrientes a las industrias transformadoras de productos agrarios, y la mayor parte de las ayudas al desarrollo rural²⁰⁵- pero, de todos modos, 'las Ayudas a la producción y mercados agrarios' concepto bastante próximo al de subvenciones a la explotación, suponían, según el MAPA, el 82,8% del total de subvenciones agrarias en 2000; en el Cuadro IV.2.5. hacemos una aproximación más amplia, aunque tampoco totalmente precisa.

Cuadro IV.2.4.

*Evolución de las subvenciones de explotación (a precios corrientes)**

Años	Millones Pesetas	Por persona ocupada	Por 100 ptas. PFA
1975(1)	2.885	1,0	0,4
1985(1)	24.648	14,2	0,9
1991(1)	188.469	151,8	5,5
1999(1)	738.200	792,4	16,8

1985	28.154	15,7	1,0
1986	20.455	12,8	0,7
1990	134.391	98,6	3,8
1995	698.352	690,5	18,2
2000	770.200	860,6	17,4

(1) Medias trienales centradas en el año de referencia

Fuente: Libro Blanco, 2003, T.1, p.360 y elaboración propia.

²⁰⁴ El valor de la producción bruta es la suma de los valores de las producciones principales y secundarias de la actividad, y en su caso, *de las subvenciones percibidas por los productos, las superficies y el ganado* (mi subrayado)

²⁰⁵ Para 2000 el Programa de Desarrollo y diversificación económica supuso unos pagos de 18.859 millones de pesetas, mientras que la ejecución del Programa Leader de 1994-1999 supuso 50.000 millones de pesetas más, mientras que para el periodo 2000-2006 tiene asignados 8.999 millones de euros de aportaciones del FEOGA (MAPYA, 2001, 328/329/331)

Cuadro IV.2.5.

Evolución reciente de las ayudas y transferencias recibidas por el sector agrario (Miles de millones de pts. corrientes).

	1987	1990	1994	2000
1. FEOGA Garantía	128,7	309,0	700,3	965,5
2. FEOGA Orientación	17,7	19,0	24,1	n.d.
3. Subvenciones del Estado	33,9	53,3	74,9	n.d.
4. Subtotal 1+2+3	180,3	381,3	799,3	1.055,7
5. Transferencia neta SS agraria a favor agríctas.	651,3	875,8	1.354,4	n.d.
6. Plan Empleo Rural	68,1	117,0	139,4	n.d.
7. Subsidio desempleo	70,5	89,5	105,4	n.d.
8. Subtotal 5+6+7	789,9	1.082,3	1.599,2	n.d.
9. Total 4+8	9.970,2	1.436,6	2.398,5	--
10. VAB agrario	1.702,4	2.073,8	1.945,9	2.438,1
11. Renta agraria (sin subvenciones)	1.577,8	1.775,5	1.764,5	2.813,8
9/10 x 100	557,0	70,6	123,3	43,0
9/11 x 100	61,5	82,4	135,9	37,3
5/4 x 100	361	284	200	
5/(9-5)x 100	204	129	256	

Fuente: el Cuadro corresponde a Gz. Regidor (2002, p. 118) excepto las dos últimas filas y última columna que son de elaboración propia con datos del anuario de Estadística Agroalimentaria 2000. Estas filas y columnas no son comparables al resto del cuadro, por ser sus datos de fuentes muy diversas y discrepantes. Se añaden aquí únicamente para ilustrar algunos comentarios.

Los datos permiten percibir con claridad la importancia de las ayudas externas al sector para los ingresos de los agricultores españoles (y lo mismo sucede en la mayoría de los países europeos): De la PFA alrededor del 17% corresponde a las subvenciones a la explotación, mientras que del valor añadido y la renta agraria, más de un tercio y casi la mitad corresponde a ayudas públicas externas al sector²⁰⁶. No se puede decir que la sociedad española no es solidaria con los problemas de su agro.

Estas ayudas, sin embargo, no se distribuyen equitativamente. Debido a que hasta 1992 las ayudas se recibían por la producción, y que posteriormente, las ayudas 'desacopladas' a las rentas siguen basándose en la dimensión de la explotación y la producción pasada, las explotaciones grandes reciben una proporción mucho mayor de las

²⁰⁶ Debido a la heterogeneidad de las ayudas es muy difícil dar cifras correctas acerca de las subvenciones por ramas de producción, algunas aproximaciones, de las que no nos atrevemos a garantizar la precisión señalarían que las subvenciones suponen el 51% de la PFA de los cereales, el 101,8% de la PFA del aceite de oliva, el 26% de la del vacuno, mientras que la ayuda a frutas y hortalizas está por debajo del 10%. Estimaciones con datos del Anuario de Estadística Agraria 2000 y 2001

mismas. En la Parte II -véase Cuadro II.4.1.- se ha presentado la relación entre subvenciones y dimensión de la explotación en la UE, respecto a España sabemos que en 1997:

- el 0,20% de los beneficiarios recibían el 75% de las ayudas,
- el 0,87 % de los beneficiarios se llevaban el 20% del presupuesto (61.600 millones),
- 127 beneficiarios obtenían en conjunto mas de 8.500 millones de pts.
- más del 5% de las solicitudes cobraban menos de 300.000 pts.
- más del 80% de las solicitudes cobraban menos de 1.000.000 pts.²⁰⁷

Esta fuerte asimetría en la distribución de las ayudas agrarias refuerza sustancialmente la tendencia a la dualidad de las explotaciones agrarias. En el Recuadro 1 se recoge alguna información que si bien es anecdótica, ilustra bien la naturaleza de la injusticia y puede explicar la amargura de muchos pequeños agricultores.

Recuadro 1

Alguna información sobre la distribución de las ayudas agrarias

‘La agricultora europea más beneficiada es la reina Isabel II de Inglaterra. Así como suena; Los miles de hectáreas que se le suponen a la soberana británica son consideradas por el Fondo europeo de Garantía Agraria tan *ayudables* como media hectárea de un horticultor de Las Hurdes. La duquesa de Alba no le anda a la zaga. Recibió 400 millones de pesetas de la Unión Europea en 1995 como subvenciones para sus fincas andaluzas. Y Mario Conde posee ‘Los Carrizos’, donde prepara la plantación de 150.000 olivos que merecerán una subvención de 100 millones de pesetas de la UE si la reforma de la OCM del aceite prima al árbol y no al producto, como pretende Bruselas...

²⁰⁷ COAG, 1997 IX Asamblea COAG. Ponencia de política agraria y medio ambiente, p.6

Según datos confirmados de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía, los Alba recibieron durante la penúltima campaña 204 millones de pesetas en concepto de subvenciones por los cultivos en una de sus fincas (de 2.8881 ha) y 169 millones en otra de 2.508 ha. Los Alba acceden a estas subvenciones a través de las sociedades Euroexplotaciones Agrarias y Eurotécnica Agraria...en Andalucía la misma política ayudó también al rejoneador y ganadero Fermín Bohórquez con 101 millones de pesetas, o a José M^a. D la Cámara, con 193 millones...

Y es que Europa es ciega. Al utilizar como baremo para conceder las ayudas el número de hectáreas o el número de cabezas de ganado, siempre beneficiará a los grandes propietarios. ...Para otorgar las ayudas, Bruselas mide por el mismo rasero a un propietario de una ha que a otro de 10.000... En algunos cultivos, por ejemplo los denominados COP -cereales, oleaginosas y proteaginosas- el 50% de las ayudas van a parar a solamente el 2% de las explotaciones... Un caso paradigmático lo constituyen las ayudas a la superficie, vacuno, ovino y olivar en 1993. Diez explotaciones agroganaderas obtuvieron una subvención total de 800 millones de pesetas y 14.000 explotaciones sumaron unas ayudas de algo más de 500 millones.' (J.C. Blanco, El Mundo, 23/3/97)

Según un análisis de Intermon-Oxfam 'siete familias de terratenientes perciben cada una más de un millón de euros anuales en subvenciones. Entre las siete suman tanto como lo que perciben conjuntamente las 12.700 explotaciones más pequeñas de España. (País, 18/3/2005)

Merece la pena destacar, además, que, según la información del IV.2.5., las ayudas que los agricultores españoles reciben de la Seguridad Social (subtotal 8) son considerablemente superiores a lo que reciben de la política agraria (subtotal 4) incluso para los años en que estamos bien adentrados en la Comunidad Europea. Y vale la pena mencionarlo porque frente a las amplias y, con frecuencia agrias, discusiones acerca de la política agraria, especialmente de la comunitaria, prácticamente no se hace referencia a la importancia de las ayudas que provienen de la Seguridad Social. Sin embargo, si las tendencias actuales a la unificación de regímenes de la SS, por no mencionar la privatización de los servicios sociales, se generalizan y consolidan, el sector agrario podría estar perdiendo ayudas mucho más importantes que la tan comentada política comunitaria. Muy posiblemente son las explotaciones pequeñas las que reciben este tipo de ayudas -pensiones de jubilación principalmente-, por lo que serán éstas las que sufran más los cambios en los sistemas de SS.

Las subvenciones suponen una importancia creciente en los ingresos de los agricultores, así como un mayor lugar en las decisiones productivas -o de no producir- de la agricultura española. Es obvio que, aunque para los productos más significativos de la producción agraria, los apoyos que antes se recibían han pasado ahora a considerarse apoyos a las rentas, nominalmente desvinculados de la producción, la rentabilidad última de ésta depende de las ayudas obtenidas relacionadas con las mismas. Acabamos de señalar la importancia de las subvenciones productivas y sociales en las rentas que percibe el agricultor. De aquí que para éste, el sistema de subvenciones ha pasado a convertirse en uno de los más importantes elementos a tener en cuenta en su toma de decisiones. No sólo directamente los apoyos vinculados con la explotación, sino también aquellos otros a los que pueda acceder por su territorio (ayudas medioambientales) o por su actividad no agraria (ayudas para el desarrollo rural) o por sus condiciones personales (Seguridad Social). Por tanto, como ya hemos señalado en el cuerpo general de esta parte del trabajo, el sistema de subvenciones y la política agraria que lo determina ha pasado a constituir una de las claves de las decisiones del agricultor. Ello impulsa también un cambio sustancial en su búsqueda de información externa en la actividad empresarial, a veces más dirigida a conocer las complejidades de las medidas para optar a subsidios que a las posibles mejoras tecnológicas para su producción y costes. Es conocido que hay agricultores reputados por su capacidad en manejar los sistemas de subvenciones para mejorar fuertemente sus ingresos, los llamados 'recolectores de subvenciones'.

El cómputo de las subvenciones que recibe el sector agrario permite también entender que el consumo de los agricultores puede superar la renta bruta de sus explotaciones 'Todo consiste en recordar que las rentas procedentes de la actividad agraria no constituyen más que una parte de los ingresos de los hogares de los agricultores a cuyo consumo nos estamos refiriendo, y que los flujos de rentas que llegan a dichos hogares procedentes del resto de la economía, ya sea a través de transferencias públicas o por medio de las rentas extraagrarias generadas por los agricultores a tiempo parcial, deben haber llegado a ser fundamentales para explicar la economía del mundo rural... [siendo] las transferencias recibidas por los agricultores en forma de pensiones las que han adquirido una relevancia extraordinaria' (Abad y Naredo, 2002, 117). Es decir, la agricultura española es una actividad subsidiada por un importe considerablemente superior a su propia capacidad productiva.²⁰⁸

²⁰⁸ La magnitud de los subsidios conduce a plantearse si estos constituyen actualmente la mejor manera de utilizar estos fondos públicos o podrían utilizarse dentro de forma alternativa más eficiente, individual y socialmente, dentro del propio sector.

- **Rentas agrarias:** Por todo ello, la evaluación de las 'rentas agrarias' se ha convertido en un difícil ejercicio contable y, según como sean computadas, de escasa relevancia para entender qué sucede en la producción agraria. Dificultad creciente, además, a medida que la PAC reformada hace que los ingresos compensatorios, relacionados cada vez más indirectamente –desacoplados– con la producción, aumenten. Es el conjunto de ambos elementos, precios y subvenciones, los que determinan lo que el agricultor puede obtener por su 'actividad' (a veces inactividad) agraria y los que sirven de base para las decisiones de los agricultores. Hay que tener en cuenta, además, que en muchas explotaciones familiares los ingresos agrarios se completan con los que provienen de otras fuentes: Así, de los ingresos familiares en 1990 sólo el 55% correspondía a la actividad agraria independiente, con otros ingresos significativos como los salarios (16%), prestaciones sociales (9%) o ingresos de la propiedad (7%). Una década más tarde estas proporciones probablemente se han acentuado

El Cuadro IV.2.1 proporciona información sobre la dimensión económica de las explotaciones. Aunque no es lo mismo que la renta agraria, puede proporcionar alguna indicación del nivel de las mismas. En el mismo se observa que, en 1999, el 74,3% de las explotaciones tiene una dimensión económica inferior a las 16 UDE, equivalente a 19.200 euros o 3.194.611 pesetas²⁰⁹. Y este es el límite superior del intervalo, suponiendo todas ellas, únicamente el 32,1% de los márgenes brutos agrarios totales. Las de dimensión media –16-40 UDE (3.194.000 a 7.986.528 pesetas) que suponen el 10% de explotaciones obtienen casi una cuarta parte del margen bruto, y sólo el 4,8% de explotaciones están por encima de ese nivel, pero obtienen el 46% del margen bruto total.

El Libro Blanco de la Agricultura (2003), utilizando datos de los Censos y los procedentes de la Agencia Tributaria, la Seguridad Social y de los perceptores de las ayudas de la PAC, ha elaborado una caracterización de las explotaciones agrarias según la renta unitaria del trabajo obtenida en la explotación (RUT), clasificando las explotaciones en cuatro grupos diferenciados:

²⁰⁹ UDE =1200 euros x 16= 19200 euros; x 166,386= 3194611 pesetas

Cuadro IV.2.6.

Clasificación de explotaciones según rentabilidad del trabajo en la explotación

Número explotaciones

Inviabiles (RUT menor al SMI*)	610.926
Intermedias (SMI<RUT>0,75 RR)	354.033
Viabiles (0,75 RR <RUT<RR.....	143.939
Eficientes (RUT>RR).....	549.602

SMI= 460,5 euros diarios cuando se realizó este cuadro

Fuente. Libro Blanco 2003, T.1, p.131

Señala, también, que la renta agraria por ocupado en términos reales ha pasado de un índice de 100 en 1975 (j) a un índice de 255,3 en 1999 (ob.cit.T.1,372), mientras que la publicación 'La agricultura, la pesca y la alimentación en España 2001' p.11 indica que pasa del índice 100 en 1990 a 158,5 en 2001 en pesetas constantes; incluso la cifra más alta, teniendo en cuenta la fuerte disminución del número de ocupados, no ofrece un panorama demasiado alentador.

El propio Libro Blanco, partiendo de aceptar que la cifra global de contribuyentes con ingresos agrarios superiores a 10.000 euros (1.663.860 pesetas) sea similar al número de explotaciones -de empresarios personas físicas- mayores de 8 UDE señala:

Cuadro IV.2.7.

Nivel económico de las explotaciones y los agricultores. Censo 1999

Explotaciones con empresario Persona Física			Contribuyentes que declaran IRPF rendimientos agrarios en estimación objetiva, año 2000.		
Dimensión	Número	%	Dimensión	Número	%
<8 UDE	1.244.525	77,3	<10.000 euros (1.663.860ptas)	672.001	65,8
8-16 UDE	177.695	11,0	10-20.000 (3.327.720 ptas.)	141.710	13,9
> 16 UDE	186.878	11,6	> 20.000 (3327720 ptas.)	206.681	20,2
Total	1.609.098	99,9	Total	1.020.392	99,9

Fuente:Libro Blanco 2003 T. 1 p.141 y elaboración propia

Para completar la información respecto al nivel económico de las explotaciones recogemos el Cuadro IV.2.8. proporcionado también por el Libro Blanco (T.1. p.151):

Cuadro IV.2.8.

Contribuyentes que declaran rendimientos agrarios en estimación objetiva y perciben ayudas directas de la PAC. Porcentaje sobre el total de contribuyentes agrarios y las explotaciones del Censo Agrario de 1999.

Censo agrario 1999		Datos IRPF 2000			
Dimensión Económica MBT (euros)	Explotaciones (1)	Ingresos agrarios declarados por contribuyentes (2)	Contribuyentes		Perceptores ayudas PAC
			Nº	%	
<4.800	1.023.281	<5.000	514.979	50,4	231.857
4.800-9.600	221.244	5.000-10.000	157.022	15,4	76.314
9.600-19.600	177.695	10.000-20.000	141.710	13,9	71.170
19.200-72.000	164.984	20.000-80.000	183.014	17,9	90.917
>72.000	21.894	> 80.000	23.667	2,3	10.982
Total	1.609.098	--	1.020.392	99,9	481.240

Fuente: Libro Blanco, T. 1, p. 151 y elaboración propia.

Es decir que entre los que declaran ingresos agrarios, un 65,8 % están por debajo de los 10.000 euros (1.663.860 pesetas), un 14% entre esta cifra y 20.000 euros (3.327.720 pesetas), un 18 % por debajo de 13.300.000 pesetas²¹⁰ y sólo un 2,3% por encima de esta cantidad. Lo que, aun teniendo en cuenta la ocultación que puede existir en este tipo de datos, parece mostrar que la mayor parte de los agricultores españoles se sitúan en los escalones de rentas medias y medias bajas²¹¹. Todos los datos parecen corroborar esta información.

No obstante, no se debe concluir que todos los agricultores españoles pertenecen a capas sociales de bajos ingresos. Medido en unidades de poder de compra (SPA) la Renta Agraria Real por Unidad de

²¹⁰ Es curioso que a medida que se aumentan las rentas se amplía el intervalo, cuando, por el contrario, parece que sería mucho más interesante refinar más los intervalos para las rentas más altas.

²¹¹ Según la Encuesta de Estructuras Agrarias

Trabajo Año (UTA), que es el indicador de rentas utilizado por las instituciones europeas, España alcanza en 2000, un 13,1% más que la media comunitaria, ocupando el séptimo lugar entre los quince Estados miembros, mientras que a principios de los ochenta el mencionado indicador era para España un 13,4% inferior a la citada media EUR-15. En los últimos quince años, la capacidad de compra de bienes y servicios de la renta agraria generada por cada persona ocupada en la actividad se ha más que duplicado en España²¹². 'Las familias agrarias españolas han visto aumentar sus ingresos desde 1980. En relación con la media del conjunto de familias parece que han mejorado ligeramente su situación; antes de 1987 las familias agrarias estaban cada año por debajo de la media nacional pero desde entonces se han aproximado a la cifra del conjunto de familias o lo han superado...' ((Abad y Naredo, 2002, 117)) La agricultura española ha ido experimentando un amplio proceso de transformación y creemos que actualmente los que verdaderamente pueden ser considerados agricultores, dejando de lado las 'explotaciones' marginales, corresponden más a la categoría económica de empresarios con prósperas pequeñas o medias empresas que a grupos sociales más modestos. Después de todo, un negocio familiar que declara a la tributación en torno a los 13 millones de pesetas, no es tan limitado. A los que hay que añadir un porcentaje significativo de importantes empresarios de alta capacidad económica. Es uno de los ámbitos en que las diferencias económicas entre empresarios es muy acentuada.

IV.2.3. Nuevas prácticas organizativas

El creciente carácter empresarial de la agricultura española está impulsando nuevas prácticas organizativas en el interior de la misma respecto a la organización de la producción y la comercialización de los productos, entre las que merece la pena destacar:

. Más arriba hemos hecho referencia a la práctica de la pluriactividad -cuando el titular de la explotación o algún miembros de su familia dedicado a la misma, comparte esta dedicación con el trabajo a jornada total o parcial en otras actividades-, y a la práctica de la externalización de la agricultura -cuando se encarga a alguna persona o empresa ajenos a la explotación la realización de tareas específicas que

²¹² Otra cosa es la disminución del número de personas activas en el sector.

corresponden a la explotación siendo pagadas exclusivamente en función de la realización de las tareas sin ninguna vinculación de carácter laboral-. Actualmente la pluriactividad, un sistema de trabajo muy antiguo en el ámbito agrario, se ha vuelto a generalizar. Habitualmente esta práctica es más frecuente en los dos extremos del abanico de dimensión de explotaciones (las más pequeñas por necesidad de sobrevivencia económica de la familia y las más grandes y empresariales donde el propietario o gerente se dedica a diversos negocios simultáneamente), pero cada vez son más las de tipo medio que combinan también actividades.

. La externalización –recurso a empresas de servicios agrarios para que realicen tareas específicas en la explotación mediante contrato– está menos generalizada, pero su importancia está aumentando, especialmente en tareas que requieren maquinaria muy especializada (grandes tractores, fumigación aérea, cosechadoras de productos específicos, etc). En España, muchas cooperativas han sido pioneras en el establecimiento de estos sistemas de trabajo para sus socios. Actualmente, este sistema está evolucionando y los contratantes de tareas agrarias se han convertido en verdaderas empresas de servicios y mano de obra. También, en algunos casos algunos agricultores se especializan para trabajar para otros hasta convertirse en ‘subcontratistas profesionales’ que se hacen cargo de la realización de trabajos diversos, convirtiéndose en ‘gerencia de explotaciones y fincas’ y otras figuras similares²¹³. Este sistema puede llegar a suponer una transformación significativa en la propia concepción del oficio de agricultor. Cada vez más agricultores recurren a este sistema, más todavía los de agricultura a tiempo parcial. Sin haber llegado a los niveles de Estados Unidos, donde se ha llegado a decir que ‘para ser agricultor sólo hace falta un despacho y un teléfono’, también en España el recurso al trabajo exterior subcontratado presenta una tendencia creciente aunque es una modalidad todavía poco registrada estadísticamente

. A estas prácticas ha de añadirse otra que ha sido altamente significativa para la modernización de la ganadería española y que todavía sigue siendo importante como mecanismo por el que la industria alimentaria incide directamente en la producción. Nos referimos a la producción mediante contrato, por la cual el demandante del producto (futuro) contrata la producción del mismo con el empresario agrario,

²¹³ Para un tratamiento más amplio de este tema véase E. Arnalte (1989) y A. Langreo (2000) que son los autores que más ampliamente han estudiado esta práctica agraria.

comprometiéndose aquél a pagar un precio específico y absorber la cantidad señalada en el contrato y el productor a seguir ciertas especificaciones en la producción. En 1997 este sistema era dominante en diversos productos (remolacha azucarera y tomates en conserva 100% de la producción, aves 90%, huevos 75% y carne de porcino 60%, así como guisantes 70%).²¹⁴ En cierto modo la producción con cuotas podría interpretarse como una situación en cierto modo afín, pues si bien el productor no tiene la obligación de cubrir la cuota concedida está en su interés hacerlo.

Teniendo en cuenta todos estos elementos y aunque el proceso no es estrictamente lineal, se puede resumir la evolución de las explotaciones señalando que, como en el resto de la agricultura de los países centrales, en España va conformándose una estructura de explotaciones agrarias crecientemente dual: una minoría de explotaciones de carácter acentuadamente empresarial²¹⁵, de gran capacidad productiva y económica, pero poca capacidad de absorción de mano de obra, que son responsables de la mayor parte de la producción y cuyo número está creciendo con bastante rapidez, por un lado, junto con un amplio, aunque decreciente, número de explotaciones familiares con capacidad de producción bastante limitada, aunque creciente también, algunas operando en nichos específicos de mercado que les permiten una adecuada reproducción y otras con dificultades para obtener los ingresos suficientes para su reproducción económica. Añadamos a ellas un alto número de pequeñas explotaciones a todas luces marginales desde el punto de vista de la producción, si bien algunas pueden ser importantes desde el punto de vista de los ingresos que proporcionan a familias de ingresos muy modestos.

IV.2.4. El sindicalismo agrario

Introducimos en este lugar la consideración del sindicalismo porque lo primero que hay que señalar respecto al mismo es que lo que se conoce como 'sindicalismo agrario' actual no se corresponde con el sindicalismo de los trabajadores de la agricultura, sino con las reivindicaciones de los titulares de las explotaciones agrarias. La aproximación de una agricultura familiar a una de carácter más empresarial está teniendo una incidencia significativa en la naturaleza del sindicalismo agrario.

²¹⁴ Fuente: Estructuras Agrarias , 1999 Cuadro 3.5.6.2. p/153

²¹⁵ Que a menudo pueden corresponder a una familia que dispone de una explotación moderna y bastante grande

El sindicalismo agrario en España desde el franquismo ha experimentado una evolución que le ha aproximado a los sindicatos agrarios de carácter más corporativo del ámbito europeo. Los sindicatos agrarios no oficiales en la última época franquista eran una compleja mezcla de lucha política y peticiones económicas, donde muchos agricultores se consideraban 'trabajadores de la tierra' y buscaban una retribución justa por su trabajo y sus medios productivos -de los que eran y son propietarios- a través principalmente de unos 'precios justos' para sus productos. Al mismo tiempo reivindicaban la democracia que les permitiría hacer legales sus reivindicaciones.

La democracia parlamentaria y la modernización de la agricultura han cambiado muy significativamente esta situación. La agricultura familiar tradicional se ha convertido en empresas agrarias familiares modernas y los sindicatos que fueron más politizados se han ido concentrando en trabajar para potenciar los intereses de este tipo de explotaciones con un enfoque predominantemente empresarial (los sindicatos regionales agrupados en la COAG, Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos, y más tarde con la competencia de la UPA, Unión de Pequeños Agricultores), mientras los agricultores más 'empresariales' han creado después sus propios sindicatos para reflejar los intereses de las explotaciones de mayor poder económico (ASAJA, Asociación agraria-Jóvenes agricultores²¹⁶). Pero en todos ellos sus peticiones se refieren predominantemente a aspectos empresariales como los apoyos a la reestructuración agraria, la racionalización o la mejora de la competitividad empresarial y, sobre todo, en cómo incidir para que los apoyos de la política agraria sean lo más favorables posible a sus intereses. La importancia de los subsidios agrarios comunitarios para la agricultura actual lleva a que intentar obtener el máximo de los mismos se convierta en la actividad prioritaria de todos los sindicatos agrarios, que son, sin duda, la fuerza social organizada más activa y luchadora por los intereses de los agricultores, cada uno en su correspondiente estrato económico.

A finales de los noventa se creó también en España la Plataforma Rural, movimiento de nuevo cuño que trata de integrar los esfuerzos de los agricultores, ecologistas, consumidores y otros grupos interesados

²¹⁶ Todavía permanece una cierta divisoria política pero mucho más difuminada, en el sentido de que la UPA se establece para potenciar la influencia del PSOE en el ámbito agrario y los agricultores de ASAJA son, en general más proclives a los partidos más conservadores, pero existen bastantes lealtades cruzadas.

en el desarrollo del mundo rural. Tuvo un comienzo muy activo e ilusionado, pero perdió impulso con bastante rapidez y ahora languidece sin gran actividad. Por otra parte, están surgiendo con fuerza movimientos cívicos que aúnan el carácter local y el internacional y que participan de las nuevas filosofías correspondientes a los movimientos sociales emergentes a los que ya hemos hecho referencia en el apartado general sobre fuerzas sociales (II.4.2.). En España existen algunos grupos que pertenecen a organizaciones internacionales, como Vía Campesina, que se plantean luchar contra el modo de producción intensivo e internacionalizado de producción agraria y que están activos en las redes de movimientos sociales internacionales. No obstante, no tienen una presencia específica destacada entre los titulares de las explotaciones agrarias.

IV.3 -El entorno que incide en el desarrollo de la agricultura

IV.3.1. El consumo y la demanda

La parte de sus ingresos que los españoles dedican al consumo agroalimentario ha seguido una trayectoria de disminución desde los años cincuenta, y especialmente en las dos últimas décadas, siendo del 19,25 % para 1998²¹⁷, porcentaje que se mantiene prácticamente constante en los últimos años, siendo superior a la de la mayoría de los países de la Unión. Aunque la dieta española sigue básicamente encuadrada en el modelo de 'dieta mediterránea' se están produciendo modificaciones de alcance bajo el estímulo de la industria agroalimentaria que van aproximando la dieta española al patrón alimentario de los países del norte de Europa y Estados Unidos, especialmente en cuanto al incremento del consumo de productos elaborados, congelados y preparados.

Aumenta constantemente el consumo alimentario fuera del hogar -el gasto en alimentación se distribuye entre hogares (72%), hostelería y restauración (26%) e instituciones (2%)-, y las compras se realizan de forma creciente en las grandes superficies: Los supermercados e hipermercados han ganado muy rápidamente cuota de mercado entre las preferencias de los consumidores para su suministro de productos alimentarios -en los últimos años los supermercados (dimen-

²¹⁷ Según la Encuesta de Presupuestos familiares, 1998

sión media) han aumentado más que los hipermercados (gran dimensión)²¹⁸-, pasando el comercio tradicional a representar el sistema minoritario de aprovisionamiento alimentario²¹⁹.

Pero el gasto en alimentación es ya un indicador muy indirecto y de poca relevancia para evaluar la demanda para la agricultura española, porque aquél refleja de forma creciente el gasto en productos elaborados, en el que el componente agropecuario es reducido. Ya en 1995 de un 12,6% que suponía el Sector Agroalimentario en la economía española en términos de VAB, sólo el 3,2% correspondía al Sector Agrario, Silvícola y Pesquero, un 4,3 % a la Industria Agroalimentaria y un 5,1% a las Actividades de Distribución Alimentaria.²²⁰ Cada vez más la agricultura produce materias primas para la industria agroalimentaria y otros usos intermedios en lugar de orientarse al consumo final directo. Desde los años sesenta, cuando la demanda final representaba el 48% de la producción, ha pasado a suponer sólo el 24% en 1990, mientras que la demanda intermedia ha pasado en el mismo periodo del 51 al 75%. Asimismo, el consumo de productos frescos en los hogares (en la restauración de otro tipo el porcentaje es todavía menor) ha pasado del 34% en 1964 al 22,3% en 1991 y el de alimentos procesados del 15,3% al 42% en el mismo periodo²²¹. La producción de la agricultura española es ya una producción de materias primas para la industria agroalimentaria más que una suministradora directa de alimentos.

Asimismo, la demanda de productos alimentarios también está experimentando en España la diferenciación de la demanda por clases sociales o niveles de renta a la que hemos hecho referencia en el IV.3.1. A pesar de que la cultura alimentaria en España está todavía menos diferenciada que en Estados Unidos o en los países más ricos de Europa, los grupos de ingresos medios y altos están cada día más dis-

²¹⁸ En 1997 los supermercados suponían el 37% de todas las ventas de alimentación para los hogares. Este porcentaje creció hasta suponer en 2002 el 43%. En el mismo periodo los hiper pasaron solamente del 17 al 18%. (El País, Agosto 2003)

²¹⁹ El comercio tradicional representaba el 86% de la cuota de mercado de productos alimentarios en 1976, el 41% en 1989 y el 18% en 1998 (8% sólo según otras fuentes), mientras que los supermercados, hipermercados y otros nuevos sistemas (discount) avanzaban en la misma. Fuente, Nielsen, citado en Etxezarreta y Viladomiu, 1998)

²²⁰ (Sanz Cañada, 2002, p.152)

²²¹ Abad y Naredo, en Gomez B. y Gonzalez, (2002) p. 90

puestos a pagar precios superiores por alimentos que consideran de mayor calidad, mientras que los grupos de ingresos más bajos se orientan más hacia productos standard, en los que se acentúa la competencia de precios y la presión de la publicidad

IV.3.2. Las industrias agroalimentarias

Las industrias agroalimentarias han experimentado una evolución que puede tildarse de espectacular en el periodo que abarca este libro. De una industria manufacturera tradicional, de dimensión pequeña o media, localizada próxima a los centros de producción de productos agrarios, ha evolucionado a una industria de mayor dimensión, mucho más concentrada, tecnológicamente avanzada y más próxima a los mercados de consumo que a los de los inputs²²². Por el contrario, a diferencia de lo que supone en otros países comunitarios, las cooperativas españolas son muy débiles en el ámbito de la primera transformación.

Cuadro IV.3.1.

Principales empresas agroalimentarias en España.

Empresa	Lugar entre las agro-alimentarias	Entre todas las empresas
Carrefour (distribución)	--	8
Eroski (distribución)	--	15
Ebro agrícola (azucarera)	1	48
Nestle España (alimentación)	2	51
Danone (lácteos)	3	108
Cobega	4	109
Pepsico (bebidas)	5	123
Unilever (mantecas y grasas)	6	130
Mahou (cerveza)	7	131
Moyresa (aceites)	8	136
Domecq (bebidas)	9	139
Nutreco España	10	141

Fuente: Fomento, Julio 2000

²²² Por supuesto que anteriormente también existían algunas empresas mayores más industrializadas en algunas ramas como el azucarero o el aceitero, y que actualmente todavía existen muchas empresas de tipo tradicional en otras ramas, si bien su número está descendiendo rápidamente, pero las líneas mayoritarias son las que se expresan más arriba.

Además, desde los años setenta el capital extranjero ha ido adquiriendo las empresas mayores y más avanzadas de cada rama, especialmente en el subsector de segunda transformación, como se puede reconocer en los nombres de las empresas del Cuadro IV.3.1. El sector industrial alimentario ha venido absorbiendo en torno al 7% del total de la inversión extranjera realizada entre 1988 y 1993. Muy poca de esa inversión se ha dirigido a la agricultura, habiendo consistido mayoritariamente en la compra de empresas alimentarias que ya existían y en la instalación de nuevas superficies de distribución.

Cuadro IV.3.2.

Inversiones extranjeras en la agricultura y la industria alimentaria en España. Porcentajes de la inversión total en cada subrama.*

	1988	1989	1990	1991	1992	1996	1997	1998
Agricultura	1,1	4,4	0,9	0,5	0,9	0,62	0,52	0,47
Industria alimentación	8,6	7,6	4,0	5,1	6,9	4,23	7,41	5,37
Distribución	4,3	7,9	3,9	9,3	11,5	--	--	--
Industria tabaco	--	--	--	--	--	3,05	0,0	0,03
Total inversión agroalimentaria	14,0	20,0	8,8	14,9	19,3	7,89	7,94	5,88
Total inversión extranjera	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: -- No disponibles. Hasta 1992, Massot, 1994; Rama y Calatrava 2002, para otros años en sociedades no cotizadas. El Cuadro debe interpretarse por grandes ordenes de magnitud, pues por su distinta procedencia los datos para ambos conjuntos de datos no son homologables.

Actualmente se puede afirmar que la industria agroalimentaria que opera en España es básicamente de propiedad extranjera y filial de sus homónimas matrices²²³ con un grado de concentración muy alto. Entre

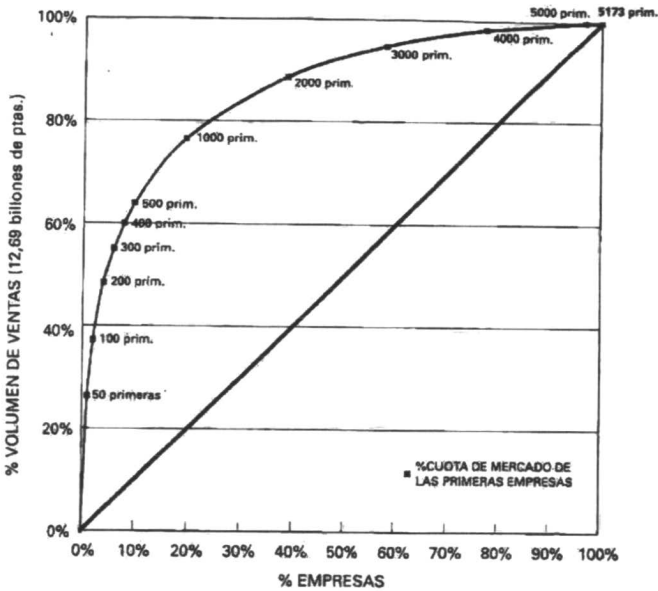
²²³ En los últimos años se han hecho algunos trabajos acerca de la importancia y dinámica de las IAA en España. Aunque referido principalmente a Andalucía, uno de los estudios más recientes y amplios que conocemos en este contexto es el de Delgado M. y Marquez C (1999) al que referimos al lector.

las cinco mayores empresas de distribución general españolas, la mayor –El Corte Inglés– tiene un departamento de alimentación, aunque no sea el más importante, otras tres tienen como una de sus actividades principales la distribución de alimentos –Eroski, Mercadona y Caprabo, y sólo una –Inditex– no participa en dicho sector. “...menos del 1% del número total de empresas (50 primeras) acaparan el 26,4% del volumen de facturación, o bien el 3,9% (200 primeras) aglutina el 48,4% de la cuota de mercado...No obstante el grado de concentración de la IAA alcanzaría cotas significativamente más elevadas si lo calculásemos a escala subsectorial...”²²⁴ Asimismo, como en el resto del mundo, el proceso de absorciones, adquisiciones y fusiones es intenso. Algunos ejemplos, aunque la dinámica es tan rápida que antes de escribirse los casos quedan ya obsoletos: en 2000, en el azúcar, primero se fusionaron Ebro y Compañía Ebro Agrícolas para formar Azucarera Ebro Agrícolas, que finalmente, con la fusión con Sociedad General Azucarera pudo copar el 78% de la cuota de producción en España; Al mismo tiempo, también en 2000 Ebro absorbió a la láctea Puleva que en cinco años pasó de la suspensión de pagos a liderar el sector con una facturación de 100.000 millones de pts, con una cuota de recogida de casi un millón de litros y que, a su vez, se había hecho con el control de Lactaria, Leyma y Ram frente a las pretensiones de la propia Junta de Galicia que prefería otros compradores, absorbiendo posteriormente a Leche El Castillo. De esta forma Ebro-Puleva pasa a constituir la primera empresa alimentaria española. Mientras Pascual que también forma parte de esta carrera sólo conseguía incorporar la empresa Buen Pastor... Son un interrogante los planes de Parmalat en Clesa, así como el futuro de otros grandes grupos como Central lechera Asturiana o Iparlat. En carne, los únicos movimientos de importancia corresponden a Campofrio, que compra Campocarne, en Madrid, Hijos de Andrés Molina en Jaen, Oscar Mayer en Valencia y Navidul en Toledo. En total un grupo con una facturación superior a los 225.000 millones de pts. Bebidas, Aceites, Galletas... todas industrias alimentarias sometidas a un permanente proceso de concentración que hacen, sin duda, antiguos estos ejemplos. Seguro que desde 2000 la composición de estos grupos y otros similares habrá cambiado muy sustancialmente para cuando el lector llegue a leer estas líneas” (Vidal Maté en El País, 21/7/2000).

²²⁴ (Sanz Cañada, 2002, 170).

Gráfico 2.

Concentración del volumen de ventas en las primeras empresas de la industria agroalimentaria 1999

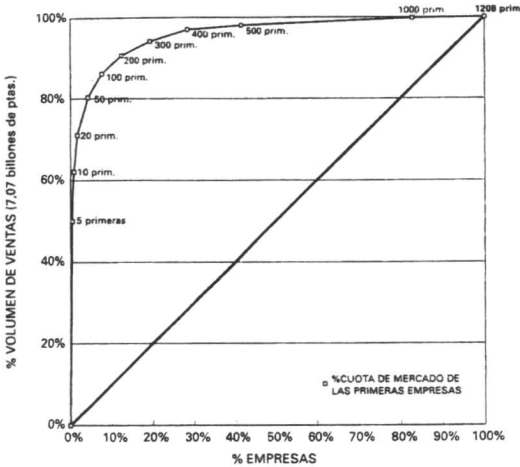


Fuente: Sanz Cañadas, 2002, 171

El cambio ha sido todavía más acentuado en los sistemas de distribución, donde en el periodo que estudiamos se ha pasado del fuerte predominio de la empresa distribuidora de alimentos de tipo tradicional, muy frecuentemente de carácter familiar, al dominio de esta actividad por grandes empresas de distribución, todas ellas, con una excepción (Eroski), vinculadas a las grandes empresas distribuidoras europeas, con una concentración todavía más avanzada que en el sector manufacturero, como lo muestra el Cuadro IV.3.3.

Gráfico 3.

Concentración del volumen de ventas en las primeras empresas y grupos de la distribución alimentaria: 1999



Fuente: Sanz Cañadas, 2002, 158

Cuadro IV.3.3.

Concentración de las ventas totales de los productos alimentarios. %

Tipo	1989	1995	1997	1999
Mayores 5 empresas	23	37	44	53
Mayores 10 empresas	29	47	55	64
Mayores 20 empresas	34	55	63	73

Fuente: Super Aral, Junio 2000

Precisamente el grado en que las empresas agroalimentarias (incluidas las distribuidoras) inciden en la dinámica del sector agrario es uno de los elementos que tratan de estudiar los trabajos sectoriales contenidos en este libro.

IV.3.3. Impacto de la política agraria

En el apartado II.4.1.1. de la Introducción general se ha tratado ampliamente el tema de la incidencia de la política agraria comunitaria en el desarrollo agrario actual, y las líneas allí señaladas son apli-

cables al impacto de la PAC en la agricultura española. Además, en los capítulos sectoriales se tratará en detalle el impacto de la política agraria en cada rama de producción, por lo que en este apartado sólo nos queda mencionar que la política agraria es uno de los elementos que más ha condicionado la historia reciente de la agricultura española, dada su integración en la Unión Europea. Tanto por suponer una mayor integración en la agricultura y economía mundial como por su necesidad de adaptarse a la cambiante Política Agraria Comunitaria (PAC). Precisamente cuando España firmó el Tratado de Adhesión (1986) comenzaba la transformación de la PAC de una lógica productivista hacia un marco de restricción a la producción. Los avatares de la PAC dieron lugar a una gran confusión entre los agricultores españoles, especialmente en la agricultura familiar, que, contra sus expectativas de expansión se veían obligados a hacer frente en este marco restrictivo a las importantes deficiencias estructurales que la agricultura española presentaba y a la imperativa mejora en su competitividad. Desde una respuesta inicial positiva frente a la integración, cuando no de entusiasmo, que les llevó a realizar un importante esfuerzo de adaptación, han pasado al escepticismo y las dudas que en muchas ocasiones les ha llevado a detener la tan necesaria modernización estructural a medio camino sin saber si el trozo recorrido era el más adecuado. Ya hemos visto que muchas explotaciones agrarias, especialmente entre las de menor dimensión económica, han desaparecido, pero de las que permanecen, aunque actualmente el sistema de subsidios ha hecho que sus ingresos se mantengan, e incluso que aumenten, todavía se puede percibir un cierto desconcierto e inquietud hacia el futuro, ya que son conscientes que es muy probable que los subsidios y la protección externa disminuyan, en cuyo caso su futuro empresarial no es demasiado brillante y, lo que es peor, no saben que dirección tomar para mejorarlo. Ya que pasar de una estrategia orientada a la modernización y al logro de la competitividad clásica -que podía ser difícil pero suponía una senda conocida- a una estrategia de producción restringida y controlada en calidad, de conservación-protección medioambiental y desarrollo rural no es algo evidente ni sencillo. Una situación de espera no demasiado descontenta con el presente, pero con una latente inquietud hacia el futuro nos parece que podría aproximarse al diagnóstico de la actitud de la agricultura familiar frente a la política agraria y a su futuro. Por otra parte, se puede percibir que las empresas de producción agraria de considerable capacidad productiva aumentan en número y parecen relativamente confiadas en su capacidad de sobrevivencia en el futuro. Si es posible con subvenciones, pero también sintiéndose capaces de su viabilidad sin ellas.

IV.3.4. Las diferencias regionales

El carácter territorializado de la actividad agraria hace que en todos los países las diferencias de dedicación agraria según el territorio sean notables. Estas son muy acentuadas en España donde a la territorialidad se unen diferencias de clima muy significativas respecto a los factores naturales, y grados de industrialización y estructura económica muy distintos en relación con la organización social. Las diferencias respecto a la estructura de las explotaciones, las relaciones sociales en las mismas y los tipos de cultivos desde el ámbito agrario, y el grado de industrialización y desarrollo económico en el del conjunto de la economía dan como resultado grandes diferencias entre la importancia relativa de la actividad agraria, la absorción de mano de obra, la utilización de mano de obra familiar y asalariada y otros muchos elementos. Nos encontramos por ello en áreas donde el valor añadido agrario y la mano de obra utilizada no llega a representar más del 2-3% del PIB de la Comunidad Autónoma respectiva (Euskadi y Cataluña) y otras donde el valor añadido agrario y el empleo alcanzan cifras muy significativas para la economía regional: por ejemplo, en Andalucía la aportación de la agricultura al PIB es del 6,1%, absorbiendo el 11,4% del empleo y en Extremadura constituye el 10,2% del PIB y el 14,5% del empleo; asimismo Andalucía concentraba más del 70% del paro agrario en los noventa. Del mismo modo, la agricultura es una actividad importante en las dos Castillas: 9,3% del empleo en Castilla-León y un 11% en Castilla-La Mancha. La secular diferencia entre la España minifundista del Norte y la España latifundista del Sur se ha ido transformando intensamente con la modernización de la agricultura y el desarrollo del país, pero, dentro de un marco general de disminución de la importancia de la actividad agraria, no ha alterado sustancialmente la diferencia de la importancia de la agricultura para las diferentes regiones.

IV.3.5. La metodología de análisis por productos

Para tener una idea detallada de la evolución de la producción de la agricultura española en todos estos aspectos, en esta obra se presentan una variedad de estudios realizados sobre productos específicos concretos, con la metodología de estudio de casos. Es decir, no se efectúan aproximaciones cuantitativas precisas de la evolución de las diversas ramas de producción, sino que se ha optado por estudiar un producto, en diversos contextos territoriales, para analizar en detalle su evolución, con la esperanza que de dicho análisis se puedan detectar las líneas principales de transformación de dicha rama de producción y del conjunto de la agricultura española. No se pretende, por tanto, ninguna

aproximación cuantitativa al conjunto de la rama y mucho menos todavía al de la agricultura española, y sería totalmente erróneo interpretarlo así, sino que se trata de detectar líneas principales y significativas de evolución, cambio y transformación.

Las razones para la selección de tales productos han sido, bien porque constituyen ramas importantes en la agricultura española, bien porque presentan casos interesantes de transformación reciente, altamente significativa, o porque reflejan dinámicas semejantes a otras ramas. Así se incluyen los cereales, remolacha/azúcar, hortalizas, aceite de oliva y vino. De los productos ganaderos, además de la leche y productos lácteos, se estudia la producción intensiva, representada por el porcino, rama cuya evolución engloba muchos aspectos aplicables también a las aves y al vacuno intensivo (que no se estudian). En el cuadro IV.3.4. se proporciona cierta información cuantitativa de la importancia que tienen en la agricultura del país los productos y ramas seleccionadas, pudiendo observarse que los estudios que aquí se presentan abarcan una parte significativa de la agricultura y ganadería del país, si bien, una vez más, se ha de insistir que no se pretende un tratamiento cuantitativo, sino detectar las líneas de evolución cualitativas más relevantes. No obstante, cada uno de los productos estudiados se completa con un breve anexo estadístico en el que se refleja la evolución cuantitativa de las explotaciones en dicha rama.

Cuadro IV.3.4

Alguna indicación de la importancia de las ramas productivas que se estudian en este trabajo

	% s/ total de explotaciones		% producción final agraria	% s/producción ganadera	
Cereales, oleaginosas, leguminosas	8,5		20,5 (sin arroz)		
Horticultura	4,0	}	49,2		
Frutales y cítricos	15,1				
Viticultura	7,4			Vino	5,8
Olivar	18,3			--	--
Bovinos leche	2,7		7,6		
Aceite de oliva	--		--		
Remolacha	--	Azúcar	--		
% Total de explotaciones 'representadas'	más de 56,0		más de 83,10		
Porcino				30,5	
Leche				17,5	
% de producción ganadera 'representada'				más de 48,0	

Fuente: *Elaboración propia con datos de los Cuadros IV.1.1. y IV.1.2.*

Los diversos estudios han sido realizados por profesionales muy buenos conocedores de cada producto y ámbito respectivo, como lo descubrirá el lector con la lectura de los mismos. Los distintos trabajos han sido completados todos ellos en el nuevo siglo, si bien en fechas distintas -desde 2002 hasta los que han podido incorporar elementos de 2004/2005-, proporcionando en conjunto una panorámica de la evolución de la agricultura española en las últimas décadas del siglo XX y de su situación a comienzos del siglo XXI. Aunque esencialmente enmarcados en las líneas metodológicas que se plantean en la Parte I de esta obra, las aproximaciones a cada rama son distintas según sus diversos autores, y los artículos constituyen un conjunto heterogéneo en sus enfoques, dimensiones y tratamiento. No obstante, precisamente por este abordaje diferenciado, creemos que de la lectura de los mismos, resulta una muy interesante panorámica de una gran parte de lo que ha estado sucediendo y está sucediendo en las ramas objeto de estudio y en la agricultura del país, y que permite percibir las probables líneas de evolución en el próximo futuro de la agricultura española. Nos ha parecido más adecuado ordenar los diversos artículos por orden alfabético por productos -en primer lugar de productos agrarios y después de productos ganaderos- en lugar de seguir el tratamiento más habitual de ordenar alfabéticamente los autores y así se presentan aquí.²²⁵

IV.4. La agricultura a principios del siglo XXI

Para finalizar esta breve panorámica sobre la agricultura española añadiremos un comentario sobre lo que consideramos constituye la coyuntura actual del sector agrario del país²²⁶:

El periodo que analizamos en este trabajo no ha sido homogéneo para la variada agricultura española sino que es posible determinar en ella tres periodos distintos: El período 86-89, de los primeros años de adhesión a la Comunidad constituyeron una etapa de expansión y optimismo, con un fuerte ritmo de inversión y una mejora nominal de las rentas agrarias, incluso en aquellas ramas en que se pronosticaban difi-

²²⁵ La recopilación estadística para ello ha sido realizada por la economista Elena Idoate que ha colaborado también en otros aspectos de la Parte I

²²⁶ Una parte importante de lo que sigue tiene su base en Etxezarreta M., Viladomiu L., 1998 *Crónica de una década de la agricultura española*, en Gomez Benito y Gonzalez. (1997)

cultades. La adaptación de los precios agrarios internos a los de la PAC, el aumento rápido de las subvenciones directas, el esfuerzo de las autoridades españolas por incorporar en tanto en cuanto podían sólo las medidas favorables al sector, todo ello en un contexto general de recuperación económica que reanimó la demanda y dio salida a la mano de obra del sector, permitió aumentar sustancialmente hasta 1990 las rentas de los que se quedaban, aunque incluso aquí los resultados fueron variados con unos productos que experimentaron dificultades excepcionales, como el porcino, y otros que disfrutaron de años excepcionales, como el de producción de leche.

En 1990 se inició la hora de la verdad, con la pérdida del impulso de adhesión, la dureza en la aplicación de la PAC pasado el primer periodo de adaptación, con Bruselas forzando al gobierno español a incorporar la totalidad de las medidas y reglamento obligatorios, el menor aumento de las subvenciones agrarias, el deterioro de la balanza comercial agroalimentaria ... todo ello comportó una recesión en el sector, con un retroceso del VAB del sector del orden del 4% anual y la caída del precio en el mercado de tierras. Este periodo duró hasta 1992, año en que se inició la nueva reforma de la PAC.

En 1993 se aprecia un cambio de tendencia en muchos indicadores de la agroindustria española. El creciente protagonismo de las subvenciones, el hecho que ello no conllevara la caída prevista en los precios de mercado, los efectos de las devaluaciones, hizo que los agricultores se encontraran en muchos casos con una mejora significativa de las rentas. Y ello a pesar de que la sequía de 1994 y 1995 llevó a una reducción del VAB del sector, reafirmando así la importancia creciente que adquirieron las ayudas directas en la composición de la renta agraria de los agricultores españoles. En los últimos años del siglo y los primeros de 2000 ya hemos señalado que, con los apoyos que suponen las subvenciones de la PAC, dentro de vaivenes coyunturales de corto plazo y problemas específicos de algunos sectores (como la caída en el consumo de carne de bovino a causa de la crisis de las 'vacas locas') no parece que la situación de los agricultores familiares que continúan en el sector se haya deteriorado. Ya hemos señalado en el párrafo anterior que en su conjunto la agricultura familiar española parece estar en una situación de relativa aceptación de las condiciones actuales, pero con una profunda inquietud latente respecto al futuro. Lo que no conduce a un ambiente de estímulo al dinamismo del sector. Las nuevas inversiones más parecen realizarse para poder mantenerse en el sector y sobrevivir que con el objetivo de expandir el negocio. Nos atreveríamos a tildarlas más de inversiones 'defensivas' que 'expansivas'.

Los negocios agrarios más empresariales parecen moverse en una óptica más esperanzada. Parece observarse una concentración empresarial significativa que está llevando a la agricultura española a un sector conformado más por empresas que por familias agrarias y a la producción agraria a ser dominada por aquéllas; empresas de capacidad productiva más elevada que en el pasado, de alta tecnología, inversiones elevadas, de producción intensiva y en masa y lógicamente una gestión muy empresarial y que sabe como aprovechar al máximo las ayudas de la PAC.

Por otra parte, estas son las empresas que son más directamente puestas en cuestión por toda la interpelación a la agricultura y ganadería intensiva que la opinión pública está realizando en la actualidad y a la que nos hemos referido repetidamente en este trabajo; son también las unidades productivas más directamente vinculadas al mundo agroindustrial y a mercados extremadamente competitivos. Son ellas las que de forma creciente van conformando la agricultura española. ¿Serán capaces de mantenerse para sostener y desarrollar un sector agrario viable económica y socialmente y que produzca los alimentos que necesita la sociedad española? ¿Qué porcentaje de la agricultura familiar española podrá integrarse en esta dinámica? ¿Pueden este tipo de estructuras producir lo que una sociedad (española e internacional) más evolucionada puede demandar? Intentar detectar cuáles son las fuerzas principales que inciden en la misma y cuáles serán las posibles líneas de evolución futura, es la tarea que se ha impuesto este trabajo.

ANEXO C. TOTAL. Explotaciones agro-pecuarias clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987				1993				2003						
	Nº explot.	%	SAU total	%	SAU / expl.	Nº explot.	%	SAU total	%	SAU / expl.	Nº explot.	%	SAU total	%	SAU / expl.
<1	251.858	14	115.415	0	0	146.275	11	78.264	0	0	105.111	9	56.968	0	1
1 A <2	344.691	19	464.756	2	1	275.845	20	364.649	1	1	225.349	20	312.741	1	1
2 A <5	476.365	27	1.481.820	6	3	367.282	27	1.124.117	5	5	276.604	25	874.980	-	3
5 A <10	291.994	16	2.009.657	8	7	216.936	16	1.489.218	6	6	169.093	15	1.183.837	5	7
10 A <20	189.456	11	2.607.466	11	14	154.925	11	2.135.750	9	9	131.375	12	1.833.117	7	14
20 A <30	73.974	4	1.771.685	7	24	60.588	4	1.462.694	6	6	60.622	5	1.468.663	6	24
30 a <60	70.623	4	2.669.973	11	38	54.321	4	2.076.476	8	8	53.137	5	2.038.835	8	38
60 a <100	55.622	3	3.805.940	15	68	49.584	4	3.442.620	14	14	49.414	4	3.414.204	14	69
>=100	37.065	2	9.870.107	40	266	43.054	3	12.539.927	51	51	50.135	4	13.991.915	56	279
TOTAL	1.791.648	100	24.795.519	100	14	1.368.810	100	24.713.714	100	100	1.127.969	100	25.175.260	100	22

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

ANEXO C. TOTAL. Explotaciones agro-pecuarias clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	N° explots.	%	N° explots.	%	N° explots.	%
<1	{ 905.426	51	392.848	29	142.710	13
1 A <2			249.893	18	174.467	16
2 A <4	330.333	19	243.042	18	212.773	19
4 A <6	166.305	9	121.762	9	117.214	10
6 A <8	97.703	6	76.182	6	79.587	7
8 A <12	108.486	6	94.038	7	94.088	8
12 A <16	54.482	3	56.081	4	61.740	6
16 A <40	84.424	5	101.051	7	148.997	13
40 A <60	{ 20.010	42	16.188	1	38.466	3
60 A <100	5.456	0	{ 17.775	1	26.643	2
>=100	1.772.625	100	1.368.856	100	24.480	2
TOTAL					1.121.166	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de la Encuesta de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

V.- ACEITE DE OLIVA: AVANCE Y REPLIEGUE DEL CAPITAL EXTRANJERO

JORDI ROSELL Y LOURDES VILADOMIU

**Departamento de Economía Aplicada
Universitat Autònoma de Barcelona**

1. INTRODUCCIÓN

Con una media anual cercana a los 2,7 millones de toneladas en el último quinquenio, el aceite de oliva supone solo el 3,9% del consumo mundial de aceites comestibles.

Se trata de un producto genuinamente mediterráneo. Según los datos de la FAO de 2004, de las 8.611.567 hectáreas ocupadas por olivos, un 99% se encontraba en países del Mediterráneo. La Unión Europea (UE) representa el 55% de la superficie mundial de olivos. La producción está muy concentrada en unos pocos países: España, Italia, Grecia y Portugal representan aproximadamente las tres cuartas partes de la producción mundial. Los países mediterráneos no miembros de la Unión Europea suponen más del 20% de la producción mundial, y el resto del mundo apenas entre el 2 y el 4% restante.

El consumo está menos concentrado, aunque los cuatro grandes productores de la UE representan casi las dos terceras partes del consumo mundial. Hasta hace pocos años el consumo se limitaba a los lugares tradicionales de producción y en los núcleos de emigración de la población mediterránea. En las últimas décadas se asiste a la expansión internacional del consumo al haberse considerado un producto saludable y componente fundamental de la dieta alimentaria mediterránea.

El aceite de oliva puede considerarse un producto de lujo si se compara con los otros aceites vegetales mucho más económicos. Además puede consumirse sin refinar y, por tanto, es una excepción en el conjunto de los aceites vegetales. Esta cualidad comporta que su comercialización puede realizarse desde las almazaras sin necesidad de ser objeto de transformación industrial.

La política agraria de la UE para el aceite de oliva es y ha sido fuertemente proteccionista. Hasta los años ochenta el único beneficiario era Italia. Con un tratamiento generoso para el olivar se pretendió compensar, en parte, el menor acceso que este país tenía a los beneficios de

la Política Agraria Común (PAC) en comparación con los países del centro y norte de Europa. La entrada de Grecia, España y Portugal supuso un incremento muy importante de los costes de la Organización Común de Mercado (OCM) del aceite de oliva, que se han intentado controlar a partir de los años ochenta con progresivas reformas.

En España, el consumo de aceite de oliva, a diferencia del resto de los países consumidores, se realiza principalmente en forma de aceite refinado. Las empresas de refino y embotellado controlan el acceso al consumo final.

Las empresas transnacionales hicieron una fuerte apuesta y llegaron a controlar un porcentaje muy importante de la elaboración y comercialización del aceite de oliva. Muchas de estas empresas producen y venden aceites de semillas de oleaginosas, y entraron en el negocio del aceite de oliva como un complemento a su actividad a través de la compra de las principales empresas españolas. En los últimos tiempos algunas de las empresas más significativas se han ido desprendiendo de participaciones retornando al capital español.

Este artículo se estructura en cuatro partes. En el siguiente apartado se analiza el mercado mundial de aceite de oliva, donde la Unión Europea y los países mediterráneos son los principales productores y consumidores. El apartado 3, tiene como objetivo principal describir la cadena productiva del aceite de oliva y analizar las interrelaciones entre los diferentes agentes del sector. Las reformas de la Organización Común de Mercado (OCM) del aceite de oliva es objeto de atención en el apartado 4. La estructura empresarial y su evolución se describen en el apartado 5, donde se realiza asimismo una referencia a las principales empresas de aceites vegetales. Finalmente, el artículo finaliza señalando las razones que explican este avance y retroceso de la participación del capital extranjero en la cadena del aceite de oliva, a título de conclusión.

2. PRODUCCIÓN, CONSUMO Y COMERCIO

La producción de aceite de oliva se encuentra extraordinariamente concentrada en unos pocos países. Como se muestra en el siguiente cuadro, ocho países representan más del 90% de la superficie olivarrera mundial ocupando España el primer lugar con casi el 28% de la misma.

Cuadro 1
Superficie ocupada por olivos, 2004.

País	Hectáreas	Porcentaje
España	2.400.000	27,87%
Túnez	1.500.000	17,42%
Italia	1.140.685	13,25%
Grecia	765.000	8,88%
Turquía	597.000	6,93%
Marruecos	500.000	5,81%
Siria	500.000	5,81%
Portugal	360.000	4,18%
Subtotal 8 países	7.762.685	90,14%
Resto de países del Mediterráneo	729.522	8,82%
Países no mediterráneos	89.360	1,04%
TOTAL	8.611.567	100,00%

Fuente: FAOSTAT (2005)

Las cifras de producción acentúan la concentración geográfica. Mientras la producción en los países no mediterráneos es insignificante, la Unión Europea produjo el 77% del total.

Cuadro 2
Producción de aceite de oliva, 2003/04

País	Toneladas	Porcentaje
España	1.412.000	44,5%
Italia	685.000	21,6%
Grecia	308.000	9,7%
Portugal	31.200	1,0%
Chipre	7.000	0,2%
Francia	4.600	0,1%
Eslovenia	200	0,0%
Total Unión Europea	2.448.000	77,1%
Túnez	280.000	8,8%
Siria	110.000	3,5%
Turquía	79.000	2,5%
Argelia	69.500	2,2%
Jordania	25.000	0,8%
Argentina	13.500	0,4%
Resto del Mundo	149.000	4,7%
TOTAL	3.174.000	100,00%

Fuente: IOOC (2005)

La producción mundial de aceite de oliva se situó en una media de casi 2.700.000 toneladas en las seis últimas campañas (de la 1999/00 a la 2004/05) alcanzando un record de 3.174.000 toneladas en la campaña 2003/04 (IOOC, 2005).

El consumo mundial ha registrado una tendencia creciente durante los años noventa próxima al 6% anual, alcanzándose los mayores aumentos en los nuevos países consumidores como Estados Unidos, Australia, Japón y algunos países de la UE no productores (ADE, 2002). A destacar, sin embargo, que el consumo de aceite de oliva presenta también una notable concentración en unos pocos países productores. Los tres principales productores consumen casi el 60% del total. Además, en estos tres países el aceite de oliva representa cerca de la mitad o más de su consumo de aceites vegetales (Cuadro 3). Solamente en Siria, otro país productor se alcanzan porcentajes similares. En otros dos países productores (Marruecos y Portugal) el consumo de aceite de oliva se sitúa por encima del 20% del consumo total de aceites vegetales. En el resto de países, este porcentaje no alcanza el 10%, situándose en la mayoría por debajo 3%.

Cuadro 3
Consumo de aceite de oliva

País	Consumo. Año 2004 (Toneladas)	Porcentaje del consumo mundial	Porcentaje del aceite de oliva sobre el consumo total de aceites vegetales.
			Año 2002
Italia	785.000	27,2%	48,2%
España	613.900	21,3%	42,1%
Grecia	270.000	9,4%	64,5%
Francia	94.000	3,3%	8,8%
Portugal	67.000	2,3%	26,6%
Alemania	38.500	1,3%	2,5%
Resto UE	129.100	4,5%	2,9%
EE.UU.	216.500	7,5%	2,7%
Siria	150.000	5,2%	47,4%
Marruecos	70.000	2,4%	23,1%
Argelia	60.000	2,1%	9,0%
Túnez	56.000	1,9%	6,3%
Turquía	46.000	1,6%	2,3%
Australia	34.500	1,2%	8,1%
Japón	32.000	1,1%	1,8%
Resto del Mundo	220.000	7,6%	n.d.
TOTAL	2.882.500	100,0%	3,9%

Fuente: IOOC, 2005 (para datos de consumo) y FAOSTAT Database 2005 (para porcentaje de consumo de aceite de oliva sobre total consumo aceites vegetales).

El consumo aparente por habitante es muy elevado en Grecia (18,3 kg por habitante y año), seguido de Italia (13,2), España (11,3). Comparativamente con los otros aceites vegetales, el aceite de oliva es un producto caro. En los años noventa el precio medio del aceite de oliva (extra virgen al mayor) ha sido de aproximadamente 2.500 ecus/euros por tonelada. Mientras que el girasol según precios de Róterdam era de 500 euros, es decir el precio medio del aceite de oliva ha sido cinco veces el del girasol, teniendo en cuenta las cotizaciones más próximas al mercado mundial.

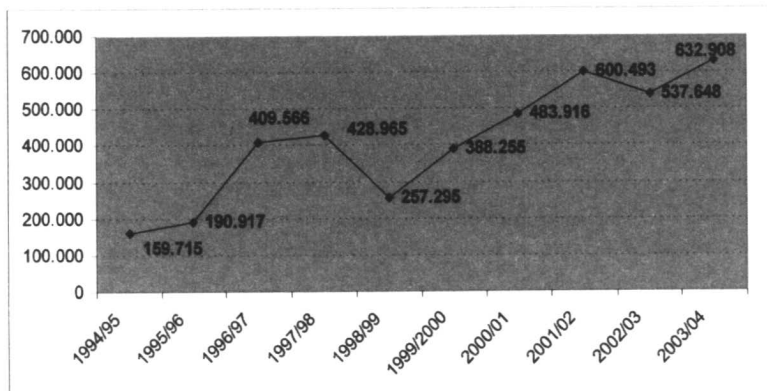
Una particularidad del mercado español de aceite de oliva en relación a los otros dos grandes mercados consumidores (Italia y Grecia) es el elevado peso que tiene el aceite de oliva no virgen (es decir, el que resulta de mezclar aceite refinado con aceite virgen). En España tradicionalmente se consume aceite de oliva no virgen, mientras que en los dos países anteriormente mencionados el grueso del consumo corresponde a aceite virgen. Empero, en los últimos años, el consumo de aceite de oliva virgen ha aumentado rápidamente en España: mientras a inicios de los años noventa no representaba más del 10% del aceite de oliva consumido, hoy este porcentaje se acerca al 25%.

Analizando los flujos de comercio dentro de la UE, los grandes exportadores son España y Grecia. Italia es un importador neto de aceite de oliva procedente del resto de la Unión Europea (mayormente de España) pero, a la vez, es un dinámico exportador hacia terceros países. Túnez también es un destacado exportador en los mercados no comunitarios. Estados Unidos es el principal importador no europeo de aceite de oliva.

Tradicionalmente España ha exportado fundamentalmente aceites a granel a Italia. Mientras que la exportación italiana se realiza fundamentalmente en forma embotellada y de mezclas de aceites de oliva de diferentes orígenes.

España está ganando protagonismo en los mercados mundiales de aceite de oliva. Las exportaciones españolas se han incrementado significativamente desde la entrada en la Comunidad Europea, y en los primeros años del nuevo siglo se observa un elevado dinamismo exportador alcanzando un récord de 632.908 toneladas en la campaña 2003/04, de las que 519.000 se destinaron a otros países de la UE.

Gráfico 1
La evolución de las exportaciones españolas
de aceite de oliva, 1004-2005 (tm.)



Fuente: AAO (2005)

3. LA CADENA PRODUCTIVA

La producción española de aceite de oliva varía mucho de un año a otro debido a las condiciones climatológicas y a la vecería del cultivo. Sin embargo, la tendencia es al alza. En España en las temporadas 2001/02 y 2003/04 se alcanzó un record, superándose ligeramente las 1.400 mil toneladas.

Cuadro 4
Evolución de la producción
de aceite de oliva en España (miles de tm.)

1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
669,1	973,7	1.413,4	861,10	1.412,0	983,4

Fuente: AAO (2005)

El aceite de oliva constituye una cadena productiva que comprende desde la actividad meramente agraria hasta la distribución pasando por la transformación industrial, y en la que intervienen agentes con rasgos, estrategias y comportamientos muy distintos (Viladomiu y Rosell, 2005). Esta cadena de producción forma, a su vez, parte del sistema alimentario.

En España, como se ha dicho, la superficie cultivada de olivos se acerca a los 2,4 millones de hectáreas (un 60% de las cuales se encuentra en Andalucía) (MAPA, 2004). Un 93% de esta superficie se dedica a la producción de aceite de oliva y el resto a aceituna de mesa. La superficie de cultivo viene creciendo desde el ingreso en las Comunidades Europeas, en 1986, cuando, después de un período de retroceso, la superficie se acercaba a los 2 millones de hectáreas. Junto al aumento de la superficie dedicada a la plantación de olivos, se ha intensificado el cultivo. El regadío permite aumentar el número de árboles por unidad de superficie. Según las estadísticas oficiales, en el año 2003 un 20% de la superficie de olivos se regaba (MAPA, 2004).

De acuerdo con el Censo Agrario de 1999, la superficie de olivar para aceite se distribuye entre casi 650.000 explotaciones (INE, 2002), mientras que el número de receptores de ayudas a la producción, según la Agencia para el Aceite de Oliva (AAO), se acerca a medio millón. La mayoría de los productores están asociados en cooperativas y son miembros de Organizaciones de Productores (OPR).

Las aceitunas recolectadas son enviadas a las almazaras para la extracción del aceite de oliva. Existen cerca de 1.800 almazaras en toda España, la mitad de ellas en Andalucía. Las almazaras se localizan en las zonas de plantación de olivos para minimizar el coste del transporte y la pérdida de calidad del aceite. Las almazaras son mayoritariamente propiedad de cooperativas (se estima que el 70% del aceite de oliva se obtiene en almazaras de cooperativas o SAT), pero algunas de las grandes explotaciones tienen sus propias almazaras privadas (Langreo, 2000).

Cuadro 5
Número de almazaras por Comunidad Autónoma
(Junio de 2004)

Comunidad Autónoma	Número
Andalucía	847
Aragón	105
Baleares	5
Castilla-La Mancha	239
Castilla-León	19
Cataluña	214
Extremadura	117
Madrid	20
Murcia	37
Navarra	13
País Vasco	4
La Rioja	14
Comunidad Valenciana	142
Total	1.776

Fuente: AAO (2005)

Los residuos de la producción de aceite en las almazaras son enviados a las extractoras de orujo para obtener el aceite de orujo. En España funcionan 69 plantas extractoras de orujo, la mayor parte de ellas en Andalucía. Los márgenes de rentabilidad de las extractoras de orujo son pequeños y la mayoría pertenecen a empresas locales de capital autóctono. La extracción de orujo disminuye el impacto ambiental de los residuos de aceituna y, en los últimos años, muchos agricultores tienen que pagar para que les retiren el orujo.

El aceite de oliva procedente de las almazaras debe ser obligatoriamente sometido a proceso de refinado cuando su grado de acidez es elevado (aceite lampante). Igualmente se refina el aceite procedente de variedades con sabores poco apreciados por el consumidor. Existen 67 refinerías de aceite registradas en España.

Cuadro 6

Número de refinadoras por Comunidad Autónoma

Comunidad Autónoma	Número
Andalucía	48
Aragón	1
Castilla-La Mancha	4
Cataluña	7
Extremadura	2
País Vasco	2
Comunidad Valenciana	3
Total	67

Fuente: AAO (2005)

El aceite procedente de la almazara con bajo grado de acidez y de variedades apreciadas se envasa como aceite virgen, mientras que el aceite refinado se mezcla con aceite de oliva virgen para ser envasado y vendido. Las principales almazaras tienen planta envasadora para la producción de aceite virgen. En total existen más de 800 envasadoras, localizadas cerca del productor y de los grandes centros de consumo. Con todo, una docena de envasadoras controlan el 70% del aceite envasado (MAPA, 2003).

Las empresas con plantas de refino comercializan fundamentalmente aceite de oliva resultante de la mezcla de aceite refinado y aceites vírgenes.

La comercialización a granel de aceite de oliva ha desaparecido, dando paso a la comercialización mediante envases de diferentes tamaños. Los aceites vírgenes de calidad se venden, principalmente, con marca del productor y en envases de tres cuartos de litro en donde se detalla la variedad de la aceituna. Los productores son los propietarios de las almazaras así como las grandes marcas de refino que tienen sus líneas de aceite de calidad. Los aceites vírgenes de menor calidad los comercializan sobre todo cooperativas, a menudo con marcas de los distribuidores o marcas blancas.

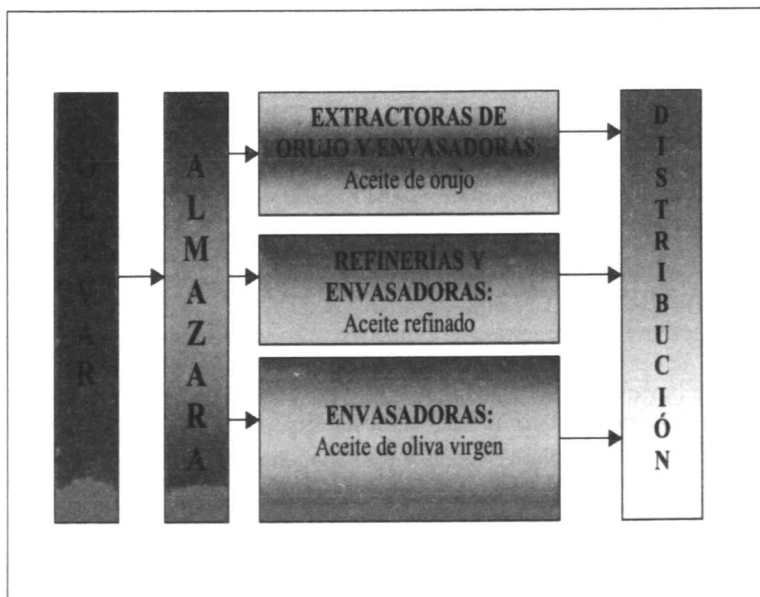
Las grandes empresas tienen marcas propias, aunque también trabajan para los distribuidores. En la actualidad, algunas empresas trabajan exclusivamente con marca del distribuidor.

El aceite de oliva es utilizado por la gran distribución como un *producto reclamo* en donde el precio es muy importante. Las marcas del distribuidor han adquirido gran importancia en el segmento de reclamo.

Una parte reducida de la producción se destina al sector industrial como input de otras industrias agroalimentarias o de otros sectores industriales (cosmética, conservas, etc.).

Al tratarse de un producto que requiere poca transformación, el número de agentes que intervienen en el proceso productivo es reducido. En el siguiente cuadro se muestra, de forma sintética, la cadena de producción del aceite de oliva.

Gráfico 2
Cadena del aceite de oliva



Fuente: Elaboración propia

4. LA OCM DEL ACEITE DE OLIVA

El aceite de oliva presenta unas normas de intervención específicas en el marco de la Organización Común de Mercado (OCM). La OCM de materias grasas (popularmente conocido como OCM del aceite de oliva) nació en 1966 (Reglamento 136/66, de 22 de septiembre) para compensar a Italia, entonces el único productor en el marco de la Comunidad Europea, por la liberalización de su mercado agrario.

El sistema inicial comprendía seis elementos básicos:

- Un sistema de **stocks reguladores** con precios de garantía (precios de intervención) y con “prelevements” o derechos reguladores como protección en frontera y restituciones para las exportaciones.
- Un sistema de **ayuda a la producción** basado en pagos complementarios, correspondiente a la diferencia entre el precio indicativo y el precio representativo del mercado. Estas ayudas eran únicamente para aceitunas dedicadas a aceite y desde 1987 los pequeños productores tenían un trato especial.
- Un sistema de **ayuda al consumo** definido como la diferencia entre los precios que se consideraban apropiados para proporcionar a los productores una remuneración justa y los precios que permitieran evitar la sustitución del aceite de oliva por otros aceites vegetales. Esta ayuda fue suprimida en 1998.
- Un sistema de **ayudas al almacenamiento privado**, es decir, ayudas a asociaciones de productores para inmovilizar temporalmente el aceite.
- Un sistema de **ayudas para la utilización de aceite de oliva en conservas**.
- Por último, se conceden **ayudas para la elaboración de un registro oleícola y programas de mejora de la calidad**

Se trataba de un sistema de intervención sumamente complejo y muy proteccionista, que, desde la incorporación en la UE de nuevos países productores en los años ochenta, se ha ido simplificando.

El Reglamento (CEE) 1562/78 acordó que la ayuda a la producción sólo debía concederse a las plantaciones anteriores al 31 de octubre de 1978 (para España, 1984). Tras la entrada de España y Portugal esta limitación fue anulada en 1987 por el Reglamento (CEE) 1915/87. Pero este año se introdujo una cantidad máxima susceptible de ayuda para el conjunto de la UE de 1.350.000 tm. y el acuerdo de que si se supera la cantidad, se penaliza en la campaña siguiente. En 1998 se aumentó la cantidad hasta 1.777.261 millones de toneladas y se nacio-

nalizaron las cantidades máximas, asignándose a España un cantidad nacional garantizada de 760.027 tm. Posteriormente se incluyó una cláusula por la cual no se puede proporcionar ayuda a las plantaciones posteriores a la campaña de 2001. También en el mismo año 1998 se suprimió la ayuda al consumo de aceite de oliva. De esta manera, desde entonces los pagos comunitarios derivados de la OCM del aceite de oliva se limitan a las ayudas a la producción de aceite de oliva (1,32 Euros por kg) y de aceitunas de mesa, la ayuda al almacenamiento privado de aceite de oliva (cuando la situación del mercado lo requiere), la ayuda a la utilización de aceite de oliva en la elaboración de conservas y la financiación de actividades de promoción del consumo de aceite de oliva y aceitunas. Como se aprecia en el cuadro siguiente las ayudas a la producción suponen el 93% de los pagos que recibe el sector.

La ayuda a la producción de aceite de oliva supone una parte importante de las subvenciones de la PAC que recibe la agricultura española. El año 2004, España recibió transferencias del FEOGA-Garantía al sector olivarero por un importe de algo más de un millardo de euros (Cuadro 7)

Cuadro 7

Transferencias del FEOGA-Garantía al sector olivarero español, año 2004

Concepto	Miles de Euros
Ayuda a la producción	968.884,79
Ayuda a la producción de aceituna de mesa	43.592,08
Ayuda al consumo	16,60
Ayuda a la utilización de aceite de oliva en conservas	15.506,43
Mejora de la calidad del aceite	12.413,46
Programa de actividades de Organizaciones de Operadores	3.118,32
Recuperaciones, Irregularidades o Fraudes	-350,24
TOTAL OCM ACEITE DE OLIVA	1.043.181,44

Fuente: FEGA (200) (http://oracle4.mapa.es/documentos_fgweb/FEOGA-SECTORES-2004.PDF)

A destacar que las transferencias del FEOGA al sector olivarero representaron en el 2004 el 15,5% de las subvenciones de la PAC recibidas por España, sólo superadas por las ayudas recibidas por los cultivos herbáceos (que representan el 27,1% de todas las ayudas). Para Andalucía, que recibió casi el 80% de las ayudas al sector olivarero español, estos pagos tienen una relevancia indudable. En el año 2004, la región recibió algo más de 825 millones de Euros para su sector olivarero, lo que representó casi la mitad de las subvenciones de la PAC recibidas. La mayor incidencia de tales ayudas se da en la provincia de Jaén, ya que los 410 millones de Euros recibidos por el olivar representaron el 90% de sus subvenciones de la política agraria (FAGA, 2004).

El sistema de ayudas que hemos analizado y cuantificado para España, se encuentra en proceso de cambio como resultado de la reforma de la PAC del año 2003 que introdujo las ayudas desacopladas de la producción. De hecho, ya desde la reforma de la PAC de año 1999 (la llamada "Agenda 2000") se habló de transformar las ayudas a la producción en ayudas por árbol y, más tarde, en ayudas por superficie. Sin embargo, estas propuestas se manifestaron complejas de implementar y dieron origen a fuertes protestas. Posteriormente, y ya bajo el enfoque de la reforma de la PAC del año 2003, que introdujo el desacoplamiento de las ayudas y el *régimen de pago único*, la Comisión Europea propuso sustituir las ayudas a la producción por un sistema de ayudas directas en gran medida desacopladas, que se integrarían en el pago único por explotación. Más concretamente, un 60 % como mínimo (los Estados miembros pueden decidir hasta el 1 de agosto de 2005 fijar un porcentaje más elevado) del importe de las ayudas a la producción recibidas durante las campañas de comercialización 1999/2000, 2000/2001, 2001/2002 y 2002/2003 se convierten en derechos de pago al amparo del RPU para las explotaciones de más de 0,3 hectáreas. Las explotaciones oleícolas de menos de 0,3 hectáreas percibirán un 100 % de sus pagos medios desvinculados a la producción (es decir, los pagos estarán completamente disociados) con el fin de simplificar la concesión de la ayuda a los pequeños agricultores y garantizar al mismo tiempo un apoyo estable de sus rentas. El nuevo sistema de ayuda entra en vigor en la campaña 2005/2006.

La ayuda restante (hasta un máximo del 40 %) sirve para realizar pagos suplementarios a los olivares con un valor medioambiental o social según criterios objetivos (por ejemplo, en función de aspectos vinculados a las tradiciones y a la cultura local, en particular en zonas marginales). Los Estados miembros pueden definir hasta cinco categorías diferentes de olivares con derecho a la ayuda, basándose en su

valor medioambiental y socioeconómico, y fijar una ayuda por hectárea en consecuencia.

En noviembre de 2004, el Ministerio de Agricultura español presentó su propuesta de aplicación de la reforma de las ayudas de la OCM del aceite de oliva, que se convirtió en acuerdo final en diciembre del mismo año. En síntesis de trata de:

- Mantener el 95% de los pagos desacoplados. Supone que las Comunidades Autónomas dispondrán para distribuir de forma acoplada de sólo unos 100 millones de Euros.
- Establecer 5 categorías de olivar para la distribución del pago acoplado (el 5% restante):
 - 1) Olivares en zonas con fuerte dependencia del cultivo (superficie de olivar a nivel municipal mayor del 80% de la superficie labrada total), que percibirían una ayuda por hectárea equivalente a 1,5 veces la correspondiente al resto del territorio.
 - 2) Olivares de edad avanzada de alto valor cultural y paisajístico o en terrazas.
 - 3) Olivares en zonas con limitaciones permanentes del medio natural: alta pendiente, baja pluviométrica, etc.
 - 4) Olivares con riesgo de abandono por bajo rendimiento.
 - 5) Olivares integrados en denominaciones de origen, producción ecológica, etc.

Las Comunidades Autónomas escogerán la categoría o categorías que se adapten mejor a la problemática específica de sus olivares y establecerán los importes de ayuda por hectárea que consideren oportunos. El importe máximo que corresponda a cada Comunidad Autónoma, lo podrá distribuir en cualquiera de las cinco categorías para las que decida conceder ayuda acoplada.

5. AUGES Y CAÍDA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA CADENA PRODUCTIVA

La entrada de grandes empresas transnacionales en el segmento industrial (básicamente refino, envasado y comercialización) de la cadena del aceite de oliva español se produjo en las dos últimas décadas del siglo pasado. Con anterioridad a esta fecha, pocas empresas extranjeras tenían presencia en el sector aceitero. La familia italiana Gasparini era propietaria de Minerva S.A., empresa situada en Málaga, y la empresa estadounidense de distribución de alimentos hispanos

Goya Foods creó en 1974 una filial en España, Goya España, S.A., orientada a la producción y comercialización de aceite. Estas empresas no detentaron cuotas de mercado significativas ni en España ni en el mercado mundial.

La entrada de empresas transnacionales se produjo en 1980 cuando la francesa Lesieur compró una participación minoritaria en el capital de Koipe, entonces el principal fabricante y vendedor de aceite de España, y el segundo en el ranking del aceite de oliva por detrás de Aceites Españoles (Elosua-Carbonell). A mediados de los ochenta, la empresa francesa ya controlaba el 50% del capital de Koipe.

Cuando España entró en las Comunidades Europeas, en 1986, Koipe era la única empresa con participación extranjera entre las diez primeras del sector. Controlaba el 16,9% del mercado.

Cuadro 8
Ranking de las empresas de aceite de oliva en 1986

Empresa	Capital	Marcas	Cuota mercado
ACEITES ESPAÑOLES	Banca, Bolsa, Familiar	Carbonell, Elosua	27,2%
KOIPE	Lesieur (Francia)	Koipe, Salgado	16,9%
ACEITES COSTA BLANCA	Familiar	La Masia	9,4%
ACEITE TOLEDO	Familiar	Dintel, Oliterra	5,0%
YBARRA	Familiar	Ybarra	4,0%
ACEITES DEL SUR	Familiar	La Española, Guillen	3,5%
INDUSTRIAS PONT	Familiar	Borges	2,4%
GRUPO FAIGES	Familiar	Abaco	2,3%
UTECO-JAEN	Cooperativa	Coosur	1,7%
MATEO	Familiar	Gota de Oro	1,5%
10 Primeras			73,9%

FUENTE: Mili and Malhau (2005)

La entrada en la CEE coincidió con una serie de compras y absorciones por parte de empresas extranjeras que alterarían significativamente la estructura del sector. En 1988, la italiana Ferruzzi (a través de su filial francesa Eridania Béghin-Say) compró el negocio oleícola de Lesieur y, con ello, la participación en Koipe. Aquel mismo año, el grupo francés Frahuil participó en la creación de Agribética a través de Frint España.

En 1989, Unilever adquirió la empresa José Guiu fabricante de la marca Arbequino. Al año siguiente adquirió Costa Blanca, fabricante de la marca La Masia, que era la tercera empresa del sector con una cuota del mercado cercana al 10%. Unilever transfirió el negocio de aceite a la sociedad Aceites La Masia.

En 1994 Koipe absorbió Aceites españoles (Elosua-Carbonell), en la que Koipe tenía participación desde 1991. Esta unión creó un grupo aceitero bajo el control de Ferruzzi que controlaba una tercera parte del mercado de aceite de oliva español y era el mayor envasador de aceite de oliva del mundo.

También en la década de los noventa, se produjeron otras entradas de empresas trasnacionales en aceiteras españolas: Campbell Soup Company compró una parte de Torres y Ribelles, Bunge entró en el capital del Grupo Faiges y la británica Actos & Hutcheson adquirió parte de Vicente Salgado Mora y Pura Refisur.

Como consecuencia de estos movimientos, en 1997 tres empresas extranjeras (dos grupos alimentarios trasnacionales y el grupo familiar francés Frehuil) controlaban 3 de las cinco mayores empresas productoras de aceite de oliva, lo que suponía una cuota de casi el 50% del mercado español.

Cuadro 9

*Ranking de las empresas de aceite de oliva en 1997
(momento de máximo dominio de las empresas trasnacionales)*

Empresa	Capital	Marcas	Cuota mercado
KOIPE	Grupo Ferruzzi	Koipe, Elosua, Carbonell, Sensat y Salgado	33%
AGRA	Grupo Unilever	La Masia	9,7%
ACEITE TOLEDO	Familiar	Dintel, Oliterra	7,0
AGRIBETICA	Frehuil (Francia)		6,0%
ACEITES DEL SUR	Familia Guillén	La Española, Guillén	5,9%
YBARRA	Familiar	Ybarra	4,6%
BORGES-PONT	Familiar	Borges	3,7%
MUELOLIVA	Familiar	Muelaoliva, Fuenoliva, Venta Barón	2,8%
MAEVA	Familiar	Maeva	2,7%
UTECO-JAEN	Cooperativa	Coosur	2,3%
10 Primeras			77,6%

FUENTE: Mili y Malhau (2005)

Pero a finales de los 90 el panorama empresarial cambió significativamente: si el dominio del sector aceitero español por parte de unas pocas empresas extranjeras había sido rápido, aún lo fue más su abandono. En 1998 Agribética fue vendida a un grupo de gestoras de fondos de inversión encabezadas por Aresbank. Entonces tenía una cuota de mercado cercana al 7%. En 2001 Unilever vendió el negocio aceitero a MIGASA al no poder ocupar el número uno en la cuota de mercado de aceite de oliva. El mismo año el grupo alimentario español SOS-Cuetara compró Koipe al Grupo Montedison que controlaba Ferruzzi. Este abandono de las empresas transnacionales se completa en el año 2002 con la venta de Minerva por parte del grupo Casparini a Mueloliva.

En 2002 Aresbank vendió los activos industriales de Agribética al grupo portugués Nutrivense que creó Sovena. Hoy es la única de las diez mayores empresas aceiteras españolas en manos de capital extranjero.

Cuadro 10

Ranking de las empresas de aceite de oliva en 2003

Grupo	Capital	Marcas	Cuota mercado
1. Grupo SOS	Familia Salazar, UNICAJA, Bolsa	Koipe, Carbonell, Sublime, Giralda, Sotoliva	26,0%
2. SOVENA	Grupo Nutrivense de Portugal	Marcas blancas	12,1%
3. ACESUR	Familiar	La Española, Guillén, Coosur	11,8%
4. MIGASA-YBARRA	Familiar	La Masía, Ybarra	11,1%
5. ACEITES TOLEDO	Familiar	Dintel, Oliterra	4,9%
6. BORGES PONT	Familiar	Borges	4,0%
7. OLILAN	Cooperativa Eroski	Consumer, Olilan	3,5%
8. MUELOLIVA	Familiar	Mueloliva, Córdoba, Fuenoliva, Venta del Barón	
9. AOP IBERICA	Cargill (EEUU) & Vandemoortele (Bélgica)	Agroliva	2,7
10. HOJIBLANCA	Cooperativa	Hojiblanca	2,6%
10 Primeras			81,5%

FUENTE: Mili y Zúñiga (2005)

Tal como se observa en el cuadro anterior, la estructura del sector presenta un nivel medio-alto de concentración. Las 10 primeras empresas alcanzan casi el 80% de la cuota de mercado. El resto de empresas, de tamaño medio y pequeño, tratan de mantenerse en el mercado, o bien aferrándose a nichos de mercado (Denominaciones de Origen, aceites vírgenes,...) donde se premia la calidad y el carácter artesanal de la producción, o bien se dedican a la producción de marcas blancas para los distribuidores. La presencia de empresas familiares es significativa, incluso entre las empresas de mayor dimensión.

En los últimos años destaca también la creciente presencia en el mercado de marcas de aceite de oliva virgen procedentes de cooperativas agrarias de comercialización (mayormente cooperativas de segundo grado). Hojiblanca, una cooperativa de segundo grado que cuenta con 42 almazaras en Córdoba y Málaga y que produce 80.000 toneladas de aceite virgen, es el caso más exitoso.

La situación es completamente diferente en el sector de los otros aceites vegetales (los llamados aceites de semillas). En este sector, la presencia de empresas transnacionales es absolutamente dominante en el segmento de la molturación. Dos grandes grupos transnacionales con sede en los Estados Unidos –Bunge y Cargill- dominan esta actividad en España. MOYRESA acapara el 70% del mercado español de molturación de semillas y es propiedad de Bunge, el mayor procesador de soja del mundo, desde que en 2002 compró Cereol, empresa francesa controlado por el grupo italiano Ferruzzi. MOYRESA tiene cinco plantas de molturación en España. Cargill España, S.A., que opera en España desde 1960, cuenta con tres plantas de triturado y dos refinerías situadas en Barcelona, Reus y Sevilla.

Estas dos empresas –MOYRESA y Cargill España- ocupan los dos primeros lugares en el ranking de empresas de aceites y grasas en España. Sin embargo, la primera no envasa ni vende aceites en España. La segunda sí lo hace, a través de Associated Oil Packers (AOP) constituida al 50% entre Cargill y la belga Vandemoortele con planta en Sevilla. Este aceite se comercializa bajo las marcas Agroliva, Saflor, Triflor, Girafior. El grupo ha entrado también en el envasado de aceite de oliva bajo la marca Agroliva.

6. CONCLUSIONES

En el sector oleícola mundial las grandes empresas transnacionales detentan una importante cuota de mercado. Algunas de las grandes comercializadoras mundiales de cereales y oleaginosas son propietarias de la molturación, refinado y envasado de los diferentes tipos de aceite. Destacan las participaciones de Cargill y Bunge. En España estas empresas tienen también un papel destacado en el mercado de aceites provenientes de oleaginosas, al controlar la molturación y participar en el refinado y envasado.

La estructura empresarial del sector del aceite de oliva en los años ochenta y noventa se aproximó a la estructura del resto de aceites. El capital extranjero hizo una seria apuesta de adquisición de una importante cuota de mercado siguiendo la lógica de controlar los mercados de las grasas vegetales más populares de cada país. En España el aceite de oliva es sin duda el aceite por excelencia. Poco a poco fueron pasando a manos externas las principales empresas y las marcas más significativas hasta llegar a detentar en los años noventa una parte mayoritaria de la cuota de mercado. Igualmente el sector experimentaba un proceso de concentración al fusionarse algunas de las medianas y grandes empresas.

En los últimos años, la tendencia al control del sector por el capital extranjero ha experimentado un cambio radical, de forma que hoy solamente el capital foráneo está presente en una de las cinco principales empresas del sector (Sovena, con capital portugués). Las razones explicativas de este avance y repliegue son diversas y obedecen a lógicas diferentes. De forma sintética podemos agruparlas en cuatro razones principales.

En primer lugar, el retroceso puede haber estado motivado por cambios de estrategia de unas pocas empresas transnacionales que han coincidido casualmente en el tiempo y que han comportado un importante proceso de desinversión a nivel sectorial. La angloholandesa Unilever decidió desinvertir en todos los sectores de la alimentación en donde no detenta una situación de liderazgo. En España en el sector olivarero llegó a controlar empresas importantes (Guiu, Costa Blanca), pero estuvo lejos de ser el principal productor. Su salida del sector olivarero es, por tanto, el resultado de una estrategia general del grupo a nivel mundial. La retirada del capital extranjero de Koipe fue consecuencia de los movimientos de capital en el Grupo Montedison (propietario de Cereol empresa que había heredado las participaciones de

Ferruzzi) y la estrategia de los nuevos dueños del grupo (FIAT y Eléctricité de France) que no tenían interés en los negocios de Cereol en el sector de la alimentación. Koipe al igual que muchas otras empresas de la alimentación del grupo fueron puestas en venta.

Con todo es cierto que las adquisiciones de estas participaciones las han realizado empresas españolas, y no se ha manifestado un interés por parte de otras transnacionales de entrar en el sector, lo que indica que el repliegue no puede ser calificado de excepcional.

En segundo lugar, la desinversión puede haber estado favorecida por el deterioro de los márgenes de beneficios que ha motivado el crecimiento de la competencia motivada por la presencia de un mayor número de oferentes y una concentración de los demandantes. La distribución está experimentando una rápida concentración en todo el mundo que afecta a la totalidad de la industria alimentaria. Pero además el aceite es un producto reclamo y poco marquista, es decir, su precio tiene un impacto importante como forma de atracción de los clientes, y los grandes distribuidores buscan las mejores ofertas reduciendo los precios. Las marcas de los distribuidores en el aceite de oliva suponen cerca del 50% del mercado frente a casi el 25% para el conjunto de los alimentos (Vidal Maté, 2005).

En tercer lugar, el retroceso de las grandes empresas transnacionales puede explicarse asimismo por la creciente presencia en el mercado de cooperativas de productores que se ve favorecida por el hecho de que el aceite de oliva es susceptible de consumirse sin necesidad de tratamiento industrial. Esta particularidad del producto comporta la posibilidad de su comercialización directamente desde las almazaras. Como se ha dicho, en España actualmente existen cerca de 1.700 almazaras, algunas de las cuales envasan y venden directamente. El aumento del consumo de aceite virgen en España en los últimos años acerca su cuota de mercado al 25% del consumo de aceites de oliva, lo que supone un aumento de la competencia en este segmento de venta. La PAC ha reforzado la posición de los productores y muy especialmente de las cooperativas. El sistema de protección actual es básicamente un sistema de ayudas directas a los agricultores y con poco impacto sobre el tejido empresarial. Sin embargo, la política agraria es la clave del movimiento cooperativo, y gracias al apoyo público existen actualmente en España cooperativas que rivalizan seriamente con las empresas privadas del sector. Desde las almazaras de las cooperativas se está comercializando un porcentaje muy elevado del aceite de oliva virgen.

En cuarto lugar, los cambios experimentados en las pautas de consumo de aceite de oliva parecen aproximar su mercado a algunos rasgos del mercado del vino. Los aceites de oliva refinados pueden considerarse un producto estandarizado, industrial y donde la calidad de la aceituna no tiene un impacto significativo. Por el contrario los aceites vírgenes son mucho más heterogéneos, y en donde entran en juego las variedades, las denominaciones de origen, las marcas, etc. En este mercado las grandes empresas transnacionales del comercio y procesamiento de oleaginosas y cereales parecen tener pocas ventajas comparativas acostumbradas a largas series.

En nuestra opinión el sector del aceite de oliva ilustra convenientemente la compleja estrategia que detenta el capital transnacional en el sector de la alimentación, con avances y retrocesos muy significativos. El sector del aceite de oliva fue considerado como un segmento más del sector de las grasas vegetales y como una especificidad española. La penetración en el sector de aceites vegetales en España suponía por tanto controlar el aceite de oliva. Sin embargo, las características del producto y del mercado se han manifestado en este final de siglo poco atractivas para mantener las participaciones transnacionales, habiéndose retirado el capital. De forma similar al vino, el aceite de oliva en Europa tiene un tratamiento muy agrario y poco industrial. La política que se practica contempla de hecho solamente los primeros segmentos de la cadena productiva y las iniciativas y presupuestos destinados para los eslabones más industriales son muy limitados. La política en su búsqueda de mayor valor añadido para los agricultores está reforzando la diferenciación y el mayor acceso al consumidor, restando márgenes para las empresas privadas. Por otro lado, hemos de destacar que estos avances y retrocesos del capital transnacional están asimismo condicionados por el creciente poder y protagonismo de la distribución que le ha restando márgenes de rentabilidad.

ANEXO C. OLIVAR. Explotaciones de OTE olivar clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987						1993						2003					
	Nº explot.		Ha olivar		Ha olivar/ explot.		Nº explot.		Ha olivar		Ha olivar/ explot.		Nº explot.		Ha olivar		Ha olivar/ explot.	
	%		%		%		%		%		%		%		%		%	
<1	8.055	2	2.322	0	0	0	5.746	1	1.379	0	0	8.792	2	2.125	0	0	0	0
1 a <2	83.264	18	77.291	4	1	78.042	20	71.755	4	1	78.042	20	71.755	4	1	97.831	23	102.408
2 a <5	150.676	33	274.255	14	2	127.709	32	229.149	13	2	125.219	30	263.928	12	2	125.219	30	263.928
5 a <10	92.284	20	298.925	15	3	73.341	19	251.043	14	3	73.444	17	290.071	13	4	73.444	17	290.071
10 a <20	57.611	12	291.870	15	5	48.798	12	266.312	15	5	51.864	12	322.673	15	6	51.864	12	322.673
20 a <30	22.549	5	155.896	8	7	20.556	5	175.102	10	9	20.569	5	199.131	9	10	20.569	5	199.131
30 a <50	19.855	4	188.569	10	9	15.545	4	170.362	9	11	17.076	4	243.371	11	14	17.076	4	243.371
50 a <100	10.640	2	448.004	23	15	13.629	3	243.601	13	18	14.107	3	272.186	12	18	14.107	3	272.186
>=100	460.909	100	1.977.832	100	4	393.584	100	1.817.030	100	5	421.664	100	2.204.396	100	5	421.664	100	2.204.396

Fuente: Elaboración de E. I con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

ANEXO C. OLIVAR. Explotaciones de OTE olivar clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	Nº explots.	%	Nº explots.	%	Nº explots.	%
<1	{ 276.819	60	150.563	38	41.479	10
1 A <2			76.779	20	69.215	16
2 A <4	78.608	17	68.446	17	97.534	23
4 A <6	36.121	8	27.252	7	51.744	12
6 A <8	19.544	4	17.617	4	30.693	7
8 A <12	19.796	4	18.248	5	35.344	8
12 A <16	9.988	2	10.276	3	22.517	5
16 A <40	14.949	3	17.999	5	46.248	11
40 A <60	{ 3.989	1	3.055	1	11.425	3
60 A <100	1.088	0	{ 3.055	0	8.184	2
>=100	460.902	100	393.584	100	7.282	2
TOTAL					421.664	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

BIBLIOGRAFÍA

- AAO (Agencia para el Aceite de Oliva) (2005), Datos de Mercado, accesible en <http://aao.mapa.es/>.
- ADE (2002), Evaluation des impacts des principales mesures de l'OCM dans le secteur de l'huile d'olive, Rapport final, Décembre, accesible en http://europa.eu.int/comm/agriculture/eval/reports/oliveoil/index_fr.htm
- FAGA (Fondo Andaluz de Garantía Agraria) (2004), Informe sobre ayudas pagadas por el FAGA. Ejercicio FEOGA 2004, Sevilla accesible en <http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/faga/feoga/feoga2004.html>
- FAOSTAT (FAO Statistical Databases) (2005), accesible en <http://faostat.fao.org/>
- FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria) (2005), Ayudas FEOA. Distribución por sectores 2004, Madrid, accesible en http://oracle4.mapa.es/documentos_fgpweb/FEOGA-SECTORES-2004.PDF.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2002), Censo Agrario 1999, Madrid.
- IOOC (International Olive Oil Council) (2005), World Olive Oil Figures (August 2005), accesible en <http://www.internationaloliveoil.org/>.
- Langreo, A. (2000), Tendencia de futuro en la producción y la industria del aceite de oliva, Distribución y Consumo, año 10, número 54, octubre/noviembre.
- MAPA (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) (2004), Anuario de Estadísticas Agroalimentarias 2003, Madrid.
- MAPA (2003), Libro blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural, Madrid.

- Mili y Mahlau (2005), Characterization of European Olive Oil Production and Markets, Deliverable D10, Impacts of agricultural trade liberalization between the EU and Mediterranean countries (EU Research Project no. SSPE-CT-2004-502457) may.
- Vidal Maté (2005), Supermercados más 'blancos', EL PAIS, 14 de agosto.
- Viladomiu, L. and Rosell, J. (2004), Olive oil production and the rural economy in Spain. In Brouwer, F. (ed.), Sustaining Agriculture and the Rural Economy. Governance, policy and multifunctionality, Edward Elgar.

VI.- EL COMPLEJO AGROALIMENTARIO DE LOS CEREALES

ISABEL BARDAJÍ AZCÁRATE Y CARLOS TÍO SARALEGUI

Departamento de Economía y Ciencias sociales agrarias.

Universidad Politécnica de Madrid

(Artículo terminado en 28 de febrero de 2002)

1. INTRODUCCIÓN

Los cereales constituyen la base de la alimentación humana (trigo, maíz y arroz) y de la ganadería (cebada y maíz). Por tanto son “materias primas” estratégicas, a partir de las cuales se obtienen multitud de alimentos por transformación industrial. Una primera clasificación de los cereales daría lugar a tres grandes grupos: arroz, otros cereales destinados a consumo humano, cereales para la alimentación animal. El caso del arroz presenta singularidades notables que aconsejan su tratamiento singularizado.

Si consideramos el conjunto de cereales, exceptuado el arroz, las diferentes utilidades no deben considerarse de un modo absoluto. Cualquier cereal puede destinarse a alimentación humana o animal, aunque habitualmente existen unos productos y calidades demandadas por cada industria de alimentación, que dependen de los diversos parámetros tecnológicos requeridos en cada proceso industrial concreto a que es sometido el cereal. Desde este punto de vista, los cereales destinados normalmente a la alimentación humana son el trigo, el centeno y el maíz, mientras maíz, sorgo, cebada y trigos forrajeros se destinan a alimentación animal.

De los cereales se obtienen harinas panificables, sémolas, granos para cocer e inflar, maltas y otros muchos productos intermedios que, a su vez permiten elaborar productos de consumo final como pan, galletas, pastas, bollería o cereales para desayuno. También hay que recordar que la hidrólisis del almidón de cereales y su posterior fermentación alcohólica permite destinar parte de la producción a la fabricación de diversas bebidas alcohólicas.

A lo largo del siglo XX, el desarrollo de una ganadería industrial, total o parcialmente independiente de la tierra, ha permitido extender el consumo de carnes a amplias capas de la población en multitud de países, especialmente en los más industrializados. Ello ha exigido desviar una parte muy importante de las superficies y producciones cere-

alistas a la fabricación de piensos. Cuantitativamente la demanda de cereales para la alimentación animal representaba el 63% del total en la Unión Europea, en 1998/99 (Comisión Europea, 2002).

El sector cerealista puede ser analizado desde una doble perspectiva. Por un lado, como alimento básico en todos los modelos de consumo pero, al mismo tiempo, como cultivo colonizador de una parte del territorio en la mayor parte de los países. Desde esta segunda perspectiva, al ocupar un lugar estratégico en las siembras de los agricultores de la mayoría de las regiones rurales europeas, la Política Cerealista de la Unión Europea se sitúa en el centro de gravedad de la intervención pública agraria y, este hecho, condiciona de un modo decisivo el comportamiento empresarial de los agricultores. Por tanto, aunque desde la perspectiva del sistema agroalimentario los cereales forman parte de un complejo agroindustrial regido por las leyes de mercado y sometido a las tendencias de la actual dinámica económica, la extensión territorial del cultivo le dota de una especial relevancia social y medioambiental. Ambas realidades interactúan entre sí, dando lugar a una problemática compleja que va a sintetizarse en sus rasgos más relevantes.

2. LA SITUACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Los cereales ocupan un lugar importante en el comercio internacional de productos agrarios. En 1998, el 17% de la producción mundial de trigo estaba sujeta a intercambios (en forma de grano o harina). En el caso de los cereales secundarios la proporción se elevaba al 10%. Dentro de este comercio, la Unión Europea ocupa un lugar muy importante. En el mismo año, la cuota europea se elevaba al 9,6% de exportaciones netas de trigo y 4,3% de exportaciones netas de cereales pienso. Únicamente para el maíz la situación comunitaria es de importadora neta, con una cuota del mercado mundial de 2,6% (Comisión Europea, 2002).

Por otra parte, y debido a sus características tanto económicas como sociales y medioambientales, las políticas cerealistas han desempeñado tradicionalmente un lugar preeminente en el apoyo al mundo rural en los principales países desarrollados (fundamentalmente la Unión Europea y los Estados Unidos) provocando distorsiones en los mercados internacionales, debido a la utilización de las subvenciones a las exportaciones como medio de mantener las cuotas en los mercados mundiales, dadas las diferencias entre los precios interiores y los

más reducidos precios mundiales (Abare, 2002). Esto ha hecho que se hayan convertido en uno de los principales capítulos en las negociaciones para la liberalización comercial agraria.

Como consecuencia, a lo largo de la década de los noventa se han modificado sustancialmente los mecanismos de regulación del sector de los cereales en la Unión Europea, ya que, en este caso, han coincidido los intereses de avanzar en la liberalización y desregulación de los mercados agrarios, con la necesidad por parte del sistema agroalimentario de disponer de materias primas a precios competitivos.

Por ello es previsible que en los próximos años se siga avanzando en el denominado proceso de “desconexión” del apoyo a la agricultura, es decir, la sustitución de los tradicionales sistemas de precios mínimos de intervención por ayudas directas que no vayan ligadas al cultivo, a la cantidad producida, ni al nivel de precios. Es previsible además que los avances en el proceso de desconexión obliguen a modificar en el futuro el actual sistema de ayudas a los cereales de la Unión Europea, ligándolo más a la ocupación territorial y a la función paisajística y medioambiental, en la medida en que se vaya desligando progresivamente de la función productiva.

Por otra parte, al tiempo que aumenta la apertura del mercado comunitario las previsiones dependen más de la situación de los mercados mundiales. En la segunda mitad de la década de los noventa, una serie de cosechas record junto con una demanda mundial átona provocaron un notable descenso de precios en los mercados internacionales, especialmente en el bienio 1998/2000. El nivel de “stocks” a final de la campaña 1998/99 se elevó al 23% de la producción mundial de trigo, un 20% en cereales secundarios y un 16% en arroz (OCDE, 2000). A partir de esta situación las previsiones de la OCDE a medio plazo son optimistas, estimando para el período 1999/2005, un crecimiento de la producción mundial y una revitalización de la demanda, en especial la procedente de los países en vías de desarrollo, que permitirán la disminución de los stocks y la recuperación de los precios mundiales hasta su estabilización en términos reales.

Por otra parte, a más largo plazo, el crecimiento de los rendimientos está sometido a ciertas incertidumbres derivadas de la resistencia a la adopción de variedades transgénicas en algunos países, particularmente en la Unión Europea, a las limitaciones medioambientales en el uso de fertilizantes y herbicidas, a los precios del petróleo que inciden en los costes de los productos agroquímicos, así como a las medidas restrictivas que puedan adoptarse en la expansión de la utilización de agua para regadíos agrícolas.

A pesar de todo ello, es de esperar que los rendimientos y producciones mantengan su tendencia histórica al alza en límites ajustados a la evolución de la demanda y, por tanto, se sostenga la tendencia al ligero descenso de precios reales a largo plazo.

Estas perspectivas se ven influenciadas, no obstante, por los cambios que puedan registrarse en el tipo de cambio del dólar. El descenso de los precios de intervención comunitarios y la depreciación del Euro respecto al dólar son las razones que han permitido a la Unión Europea exportar cereales a precios internacionales, más allá de los límites fijados por los Acuerdos de la Ronda Uruguay en materia de subvenciones a la exportación. En los próximos años es posible que estas tendencias se mantengan, lo que unido a las previsiones en los mercados mundiales, faciliten que la Unión Europea pueda recuperar cuota del mercado internacional de cereales, especialmente en trigo.

3. ASPECTOS ESTRUCTURALES BÁSICOS DE LAS PRODUCCIONES CEREALISTAS ESPAÑOLAS.

a) Déficit cerealista.

España ha sido tradicionalmente deficitaria en el sector cerealista, a pesar de dedicar a estos cultivos más de 6 millones de hectáreas. El grado de autoabastecimiento varía sustancialmente con el nivel de las cosechas que depende, a su vez, de la climatología. Además, hay que considerar que la permanente intervención pública en este sector dificulta la adaptación de la oferta a la demanda, hasta el punto de que en años de excedentes de producción se mantienen las necesidades de importar cereales de las calidades demandadas por las industrias utilizadoras. Este hecho es especialmente cierto en trigos (blandos y duros).

b) Variabilidad de las cosechas.

La producción española de cereales es muy variable. En 1995 ascendió a 11,5 millones de toneladas, multiplicándose por dos, tres años después en que se obtuvieron los 22 millones de toneladas, volumen que se ha alcanzado de nuevo en el 2000 (MAPA, 2000). Esta

variabilidad es debida al impacto climatológico sobre la producción cerealista y a la relevancia de los secanos en el conjunto de la superficie cultivada, que alcanza el 85% del total.

En un año climatológicamente normal el déficit de trigos para alimentación humana se debe principalmente a un problema de desajuste de “calidades” entre oferta/demanda, mientras el déficit de cereales para alimentación animal viene provocado por la importancia estratégica del maíz que, aunque cultivado principalmente en regadío en España, su producción siempre ha sido insuficiente frente a la demanda de la ganadería industrial.

c) Dos modos de producción: secano y regadío.

La economía de los cereales en España obliga a analizar independientemente la cerealicultura de secano de la de los regadíos, aunque estos últimos no siempre tengan asegurada la suficiente dotación de agua. Aproximadamente, la tercera parte de los regadíos españoles, 1.125.000 ha como superficie de referencia en la PAC, se dedica al cultivo de los cereales. Es en esta superficie donde se obtiene todo el arroz y el 94% de la producción de maíz.

La importancia de la producción de los regadíos se deduce del hecho de que en trigo, un 10% de superficie regada permite obtener el 28% de la producción nacional.

En secano la eventual diversificación de producciones es muy limitada, existiendo un conjunto reducido de alternativas, aunque distintas según las regiones. Por el contrario, en regadío las posibilidades son mucho más amplias, aunque también condicionadas a las características de cada comarca y región.

El análisis se complica al existir un elemento común, muy relevante, que dificulta la consideración separada de modos de producción de secano y regadío: la PAC. La actual política cerealista común se basa en un régimen de ayudas directas, proporcionales a los rendimientos medios comarcales históricos, con superficies de referencia también históricas, distintas para los secanos y los regadíos. En recientes investigaciones referidas a explotaciones tipo se ha visto que la proporción de los ingresos totales de la explotación que proceden de estas ayudas es variable, pero en todos los casos muy elevada y pocas veces inferior al 70% (Atance y col., 2000).

Para el conjunto del sector en España, la importancia de las ayudas directas se pone de manifiesto si se tiene en cuenta que frente a un valor de la producción cerealista en 1999 de 2.148 millones de euros (Comisión Europea, 2002), las ayudas percibidas por superficie, incluyendo cereales y retirada, en la campaña 1999/00 ascendieron a 1.352,6 millones de euros, lo que representa el 63% del valor total de la producción. Estas cifras, por sí solas, reflejan el impacto del sistema de ayudas sobre la estrategia empresarial en el sector de los cereales.

d) Resultados económicos.

Utilizando datos medios en 1997/98 de la Red Contable Agraria Nacional para la orientación técnica de cereales excluyendo el arroz (MAPA 1999 y 2000b), se deduce que la Producción Final Agraria media de una explotación cerealista asciende a 3,6 millones de pesetas que, descontados los Gastos Corrientes de fuera de la explotación, se reducen a 1,6 millones de pesetas. Esta cantidad prácticamente se dobla, hasta 3 millones de pesetas, al añadir el saldo neto de subvenciones- impuestos. Al final, tras descontar amortizaciones y pago de los factores de producción externos a la empresa agraria, resultan unas Disponibilidades Empresariales de 2,35 millones de pesetas, que remunerar a los factores aportados por la explotación familiar.

La observación de los datos recogidos en el cuadro adjunto lleva a efectuar algunas consideraciones:

- Las Disponibilidades Empresariales medias apenas permiten remunerar, a precios de mercado, los factores de producción propios aportados por la explotación familiar, si exceptuamos los casos del regadío de Madrid y de Castilla-La Mancha.
- En las grandes regiones cerealistas, Andalucía y Castilla-León, los resultados económicos que se obtienen en regadío son “peores” que los del secano.
- Sólo en Aragón y Castilla-Mancha (incluido Madrid), así como en el promedio nacional, los resultados del regadío mejoran los del secano. Se trata de regiones donde la diferencia de rendimientos entre secano y regadío, especialmente en maíz, es muy elevada.

Cuadro 1
O.T.E. Cereales, excepto arroz:
Disponibilidades Empresariales (Millones Pts.)

Región	Promedio	Secano	Regadío
Media nacional	2,4	2,3	2,8
Aragón	1,7	1,45	2,2
Cataluña*	1,8	2,9	1
Castilla y León	2,2	2,25	1,85
Madrid	3,4	1,85	5,1
Castilla-Mancha	3,3	2,7	5,4
Extremadura	1,7	1,85	1,75
Andalucía	2,7	2,7	2,4

Fuente: MAPA 1999 y 2000b

(*): Únicamente se incluyen los datos correspondientes a 1997.

Estos datos confirman la trascendencia de las subvenciones en la rentabilidad de las explotaciones cerealistas. Los ingresos de mercado tienden a no compensar el incremento de los costes que representa el regadío, respecto al secano. Esta situación tiene una gran influencia sobre las estrategias adoptadas por los empresarios y sobre su competitividad. Un análisis más profundo sobre los efectos de las ayudas en las explotaciones andaluzas (Gallardo Cobos, 2001) pone de manifiesto cómo la mayoría de las explotaciones competitivas lo son gracias a las subvenciones y cómo en su ausencia la totalidad de las explotaciones cerealistas dejan de serlo.

En definitiva, si consideramos una explotación media exclusivamente dedicada a la producción de cereales, cabe deducir que no sería rentable sin la existencia de las ayudas directas que se perciben en la actualidad. Además, este hecho implica que el incremento de la producción derivada del regadío, o de la introducción de avances tecnológicos, no aporta una rentabilidad diferencial que estimule su adopción.

e) Valor de la tierra.

Los efectos de la política de ayudas directas se han reflejado de igual manera en la evolución de los precios de la tierra en los últimos

años (MAPA, 2001a). La evolución del Índice de precios corrientes de las tierras de labor en secano, para el conjunto de España, ha pasado de 100 en 1983, a 147 en 1992 (antes de la reforma de la PAC) y a 269, en 2000. En el conjunto del periodo estos precios se han multiplicado por 2,7. En el caso de las mismas tierras en regadío, el valor del Índice 100 de 1983 se ha convertido en 127 en 1992 y en 218, en 2000, con un multiplicador en todo el periodo de 2,2.

Si utilizamos los precios deflactados de la tierra, los resultados son aún más contundentes. Mientras las tierras de labor en secano han pasado de un precio medio de 363.000 pts./ha en 1983, a 379.000 pts./ha en 2000, una ligerísima revalorización en 17 años, las tierras de labor en regadío han disminuido su valor en términos reales, desde 1.392.000 pts./ha en 1983, hasta 1.181.000 pts./ha en 2000.

Históricamente se ha considerado que el mercado de la tierra tiene características específicas que obligan a un estudio minucioso, muchas veces a nivel comarcal. En general se mantiene la convicción que junto a la “valoración agronómica” ligada a su productividad, el mercado de la tierra agrícola se ve influido por la capacidad de “conservar valor”, o generar plusvalías. También se han analizado las diversas funciones, no directamente productivas, que cumple la tierra: ocio, segunda residencia, signo de poder social...

Con la nueva PAC se ha introducido un nuevo elemento perturbador en el mercado de la tierra. El agricultor y propietario de la tierra puede verse motivado por diversas razones: a través de la actividad productiva (“ingreso de mercado”), de las plusvalías que se acumulen en su patrimonio y también por las ayudas directas “garantizadas” como un ingreso anual adicional. Este nuevo elemento está influyendo también en el mercado de arrendamiento de tierras agrícolas (Bardají I. y col., 1995)

Por tanto, la renta anual de un agricultor cerealista tiene hoy día dos componentes con dinámicas distintas: un ingreso o renta procedente de la venta de sus productos, que viene evolucionando a la baja en los últimos años, según se verá a continuación, y un ingreso o renta por la percepción de las ayudas directas, que viene moviéndose al alza, desde 1993 a la actualidad. Si se incorporan al análisis las tendencias de futuro, las ayudas es posible que se “desconecten” aún en mayor grado de la producción real y por tanto de las rentas exclusivamente cerealistas, mientras que el precio de los cereales es previsible que no crezcan en

términos reales, o incluso disminuyan como consecuencia de proceso de apertura comercial internacional, lo que sin duda afectará a la competitividad de las explotaciones agrarias.

f) Precios percibidos.

La introducción en 1992 de las ayudas directas por superficie se justificó como compensación a un descenso gradual de los precios de intervención de los cereales que, efectivamente se ha llevado a cabo en el periodo 1992-2001, (un 30% en 1992/96 y un 15% adicional en 2000-2002) hasta situar dicho precio en 16,85 pts./tm., idéntico para todos los cereales. Puede estimarse que con esta reducción de precios institucionales, la Unión Europea ha establecido sus precios de intervención en niveles compatibles con los precios internacionales de estos mercados correspondientes a los cereales de calidades inferiores.

La evolución, durante los últimos años, de los precios de los cereales en los mercados españoles ha sido en la realidad más favorable (MAPA, varios años). Los precios de mercado sólo empezaron a disminuir en España a partir de 1996 y, desde ese año, debido a los efectos de la sequía, la evolución ha venido condicionada principalmente por el volumen de las cosechas interiores. Tomando como índice 100 el promedio de precios para todos los cereales de 1990, en 1997 había descendido a 98 y en 2000 a 86,6. La evolución ha sido más favorable en cereales para alimentación humana (87,07 en 2000) que para alimentación animal (86,38 en 2000).

Si se considera simultáneamente el descenso moderado de precios de mercado, unido a un precio de intervención disuasorio para la mayor parte de las explotaciones cerealistas en España, junto con el incremento sostenido de las ayudas directas, sólo condicionadas por el riesgo de rebasamiento anual en las solicitudes de ayuda por superficie, se deduce que la estrategia empresarial ha experimentado un notable cambio.

No obstante, se mantiene la incertidumbre sobre el futuro de las ayudas directas, como consecuencia de la presión internacional para dismantelar el proteccionismo agrario, que se manifiesta cada vez que se inician negociaciones para la liberalización comercial internacional, como las recientemente inauguradas en Qatar en noviembre de 2001.

4. LAS PRODUCCIONES CEREALISTAS Y SU DESTINO

A partir de los datos de las estadísticas oficiales agrarias (MAPA, 2000^a) es posible realizar las siguientes consideraciones para cada uno de los cereales cultivados:

- **Trigos.** A la producción de trigo se dedican entre 2 y 2,5 millones de hectáreas en España, tendiendo a disminuir la superficie de trigo blando (1.350.000 hectáreas en 2001) y aumentando la de trigo duro (886.000 ha en 2001). Los rendimientos medios son variables, pero los últimos años oscilan entre 2 y 3 toneladas/hectárea. En una buena campaña pueden obtenerse 5 millones de toneladas de trigo blando y 1,3 de trigo duro. Los rendimientos varían mucho anualmente, de unas comarcas a otras y entre secano y regadío. La principal región productora de trigo blando es Castilla y León, que puede producir la mitad del total nacional en este producto. En trigo duro, entre Andalucía y Aragón aportan el 75% de la producción española.

España no suele exportar trigo blando, mientras que importa más de tres millones de toneladas en los últimos años. En trigos duros las exportaciones medias en el periodo 1996/1999 (280.000 tm.) han sido superiores a las importaciones (200.000 tm.).

En el deficitario saldo de comercio exterior de trigos está influyendo la actual Política Agraria Común, que no favorece la calidad de las producciones y, por tanto, no garantiza la disponibilidad de aquellas más demandadas por la industria utilizadora, a pesar de que los mercados suelen pagar sobreprecios por dichas calidades. Ello se debe a la estrategia de minimización de costes que fomenta la PAC actual: al existir un ingreso seguro procedente de la ayuda directa a la hectárea, la aversión al riesgo característica del agricultor cerealista, le impulsa a no valorar adecuadamente las demandas del mercado hacia calidades más exigentes en semillas y métodos de cultivo.

Los trigos blandos se utilizan principalmente para obtener harinas. Las de mayor fuerza (más del 10% en gluten) se utilizan preferentemente en panadería y, las de menor fuerza (menos del 8% en gluten) se dedican a galletería, dulcería y bollería. Los trigos de peores calidades se dedican a piensos. En los últimos años, tres

millones de toneladas de trigo blando se destinan a la fabricación de piensos en España, es decir, una cantidad equivalente a las importaciones de dicho producto. Ello representa, según se ha dicho anteriormente, una renuncia sustancial a obtener “sobrepresios” vía mercado. En trigos duros el principal destino ha sido, tradicionalmente, la fabricación de pastas, aunque también pueden destinarse a su producción los trigos blandos de elevado contenido en gluten.

- **Cebadas.** Es el cereal para pienso tradicional en los secanos españoles. España dedica entre 3 y 3,5 millones de hectáreas a la producción, obteniéndose entre 6 y 11 millones de toneladas de cebada, según campañas. Estas cebadas suelen ser en un 25-27% de 6 carreras (*Hordeum Hexasticum* o cebada caballar) y en el 75% de dos carreras (*Hordeum disticum* o cebada cervecera). En la realidad, ambas cebadas se destinan a alimentación animal. El destino de la cebada producida suele ser de un 83% con destino piensos, un 9% destinado a maltería y un 8% para la producción de semillas. A la producción de cerveza se destinan las mejores variedades de cebadas de dos carreras y, habitualmente, bajo contrato con la fábrica y obteniendo un sobrepresio. Incluso una pequeña cantidad de las cebadas de maltería se dedica aún, en España, a la producción de sucedáneos del café.

España suele exportar e importar pequeñas cantidades de cebada, entre 100.000/200.000 toneladas al año, aunque en 1994 llegó a exportar 1,4 millones de toneladas y en 1995 importó 1,2 millones de toneladas.

- **Maíz.** España es deficitaria tradicionalmente en maíz, que se importa, principalmente, de Estados Unidos y de Francia. Ello a pesar del esfuerzo realizado para desarrollar la producción nacional en los regadíos, con variedades híbridas obtenidas en campos experimentales, lo cual ha permitido lograr rendimientos muy elevados. En 2001 se ha superado el medio millón de hectáreas sembradas de maíz, estimándose una producción próxima a los 5 millones de toneladas, lo cual representaría un rendimiento medio nacional de 10 Tm/ha. Tras este dato medio se intuyen rendimientos muy elevados en comarcas y explotaciones óptimas.

Las principales zonas productoras son Castilla y León, Aragón, Extremadura, Castilla-La Mancha y, en menor medida, Andalucía.

En los últimos años España está exportando más de 100.000 t de maíz, aunque las importaciones suelen superar los 2,5 millones de tm. anuales. El 25% de la producción de maíz nacional va destinado normalmente a la industria química, para la obtención de isoglucosa, por hidrólisis. Un 3% de las disponibilidades (producción nacional más saldo neto del comercio exterior) se destina a la producción de “snacks” (“corn flakes”, “pop corn”...). El resto del maíz se dedica a alimentación animal.

- **Arroz.** Mayoritariamente el arroz se obtiene de dos tipos de variedades, las redondeadas (japónica) y las más alargadas (índicas o tailandesas). La Unión Europea es excedentaria en las primeras y deficitaria en las segundas. Además, los arroces se denominan según su presentación, como arroz “paddy” o “cáscara” (el grano conserva las glumas), arroz “cargo” (ha perdido las glumas, pero mantiene la capa oscura o “perispermo” de la semilla) y arroz blanco (sin el perispermo). El denominado arroz “parboiled” o “sancochado” está ganando mercado. Se trata de un arroz que ha sido precocido con las glumas por la industria. Este tratamiento permite incorporar al grano parte de las vitaminas de la cáscara y los almidones menos solubles quedan retenidos dentro del grano. Todo ello favorece que los granos, posteriormente, queden sueltos y no se apelmacen (MERCASA 2001).

España dedica a la producción de arroz cerca de 115.000 hectáreas, en las que se producen unas 800.000 toneladas de arroz (aunque fueron sólo 300.000 tm. en 1995), es decir, con rendimientos de 7 tm./ha, aproximadamente. El cultivo del arroz se ha localizado tradicionalmente en zonas húmedas como las marismas del Guadalquivir, Albufera valenciana o el delta del Ebro. En la actualidad el cultivo está creciendo en zonas de interior en regadío, caso de Aragón, Extremadura y Navarra. Desde 1985 las ayudas al cultivo permitieron la expansión de variedades de grano largo, tipo Indica, especialmente en Andalucía y Extremadura, aumentando el grado de autoabastecimiento de estos arroces (M^a J. Fernández-Santa-Ana, 1995) (A.C. HERRUZO, 1995).

España importa entre 100.000-250.000 toneladas de arroces cáscara principalmente, aunque también algo de arroz “cargo”. Las exportaciones (entre 200.000-400.000 toneladas) son especialmente de arroces “cargo” y blanco. En el comercio exterior de arroz se utiliza bastante el denominado “régimen de tráfico de perfeccionamiento activo”. Se trata de importaciones efectuadas con “franqui-

cia arancelaria” que, una vez transformadas por la industria, vuelven a ser necesariamente exportadas.

La localización del cultivo del arroz en zonas húmedas ha creado históricamente problemas de abastecimiento a la industria, en años de sequía en que se imponen fuertes restricciones y limitaciones al cultivo. Por otra parte, su proximidad a zonas de especial fragilidad ambiental, como el Parque nacional de Doñana, el Delta del Ebro o la Albufera valenciana, ha contribuido a agravar la situación derivada de la escasez de agua y la competencia por el recurso escaso en años de sequía.

Por otra parte, las exigencias de carácter medioambiental en las comarcas tradicionalmente productoras de arroz pueden terminar desviando esta producción hacia zonas de nuevos regadíos.

El consumo aparente de arroz en España es de 270.000 tm., el 88% de grano redondo, como corresponde a un país de “paella”. El grano largo se usa más como guarnición y en ensaladas. La producción española es en un 60% de variedades japónicas (grano redondo).

Con datos medios 1997/1998 procedentes de la Red Contable Agraria Nacional (MAPA, 1999 y 2000b) se deducen unos resultados económicos muy reducidos para la explotación media española. Se trata de una explotación con 6,1 hectáreas de arroz y una Producción Agraria Bruta de 563.000 pesetas por hectárea. Su Producción Final Agraria total es de 3,4 millones de pesetas, que se convierten en 1,7 millones de Valor Añadido Bruto a precios de mercado, que se elevan a 1,87 millones de pesetas de Valor Añadido Neto, tras recibir unas subvenciones de 235.000 pesetas por explotación. Las Disponibilidades Empresariales son sólo de 1,55 millones de pesetas.

5. LA INDUSTRIA HARINERA

Según los datos de la industria harinera, en España se molturan anualmente entre 3,8 y 4 millones de toneladas de trigos blandos y 1,5 millones de tm. de trigos duros, para obtener 2,8 millones de tm. de harinas y 1 millón de toneladas de sémolas (Mercasa, 2001). Teniendo en cuenta los datos de producción y comercio exterior mencionados anteriormente, ello quiere decir que España no tendría por qué importar estos cereales, si las producciones nacionales se adaptaran a las

necesidades cualitativas de la demanda industrial. Dado que se importan entre 2,5 y 3 millones de tm. de trigos blandos, sólo se destinarían a producción de harinas no más de 1,5 millones de tm. de nuestra producción interior, es decir, al menos 2,5 a 3,5 millones de toneladas de trigos blandos españoles, se destinan en la actualidad a piensos, dadas sus bajas calidades para industrialización agroalimentaria. Éste es un dato que indica lo inadecuado de la actual regulación comunitaria del mercado cerealista, que carece de estímulos para orientar las producciones a los requerimientos de la demanda.

También en trigos duros se produce un creciente desequilibrio, al estimularse una producción excesiva de trigos de bajas calidades. Las sémolas producidas se acumulan en excedentes invendibles en el mercado interior o exterior.

Estos datos se confirman a través del Balance de utilizaciones elaborado por el MAPA, para la campaña 1998/99, en la que 3,1 millones de t de trigo blando y 750.000 tm. de trigo duro se destinaron a alimentación animal en España (MAPA, 2001b).

La reestructuración de la industria harinera se ha acelerado en los últimos años. En 1999 existían 237 centros de transformación y producción de harinas y sémolas. La facturación anual de este sector (sólo 115 principales empresas) es de 209.000 millones de pesetas (Mercasa, 2001).

Este sector estuvo sometido al monopolio de venta del SENPA hasta fecha tan tardía como 1984, en que se aprobó la Ley de liberalización del mercado del trigo como exigencia del proceso de adhesión de España a la Unión Europea. Este hecho ha conferido unas características muy peculiares a su estructura industrial, a pesar de que la reestructuración posterior ha sido rápida e intensa. El sector está sobredimensionado, aún existe exceso de capacidad industrial, mientras la demanda está estabilizada o con ligera tendencia regresiva. Las exportaciones se sitúan en unas 200.000 tm. de harinas de trigo y 85.000 tm. de sémolas, también en ligero retroceso.

Ante esta negativa situación, la industria tiende a especializarse y diversificar sus productos. La presencia de capital exterior en este sector es muy escasa, al contrario que en otros muchos sectores de la industria agroalimentaria, incluso de la utilizadora de cereales y sus harinas. Las diez primeras empresas copan el 54% de la cuota de mercado, lo cual representa un considerable grado de concentración empresarial.

El 75% de la harina molturada en España va destinada a panificación en fresco, 5,6% para bollería y pastelería en fresco, 5,5% a panes precocidos, 2,5% a masas congeladas, 2,2 % panes de molde, 1,6% bollería y pastelería congelada, 0,7% panes envasados y 0,4% bollería y pastelería de larga duración. Los productos con demanda en mayor expansión son los panes precocidos y las masas congeladas (Mercasa, 2001).

El sector harinero está condicionado por las peculiaridades de su principal cliente: el sector de panificación en fresco que representa el 75% de la demanda de harina.

En España se comercializan al año casi 2.300 millones de kg de pan, lo cual representa unas ventas de 558.000 millones de pesetas anuales. El mercado está estabilizado o con una ligera tendencia a la baja. A pesar de ser el tercer producto en la cesta de la compra de los españoles, 7,6% del total, sólo detrás de productos cárnicos y pescados, el consumo de pan de los españoles es bastante bajo (57,6 kg/habitante y año), por debajo de Francia, Italia, Grecia y Portugal. Los mayores consumos se registran en Andalucía, Galicia y Castilla-León, y los más bajos en Cataluña y Valencia. (MAPA, 2000c)

El consumo de pan es muy superior en las zonas rurales. Esta relacionado positivamente con el menor tamaño de la población, la edad y el nivel de ingresos más bajos. Se estima que una persona de bajos ingresos consume anualmente 18 kg más de pan que otra de niveles altos de renta. De todos estos datos podría deducirse que puede existir una tendencia futura a la disminución del consumo de pan fresco, si se mantiene el proceso de crecimiento en la renta y urbanización de la población.

El sector industrial de panificación está muy atomizado, con un sistema comercial basado en la tienda tradicional y no en la gran superficie o supermercados. Todo ello se traduce en un muy bajo estímulo al consumo a través de la publicidad. Según el Ministerio de Agricultura, existen 12.000 empresas de pan, pastelería y galletas, lo cual representa el 36% de toda la industria agroalimentaria española (Mercasa, 2001).

Tan sólo el segmento de “masas congeladas” ha adoptado una estructura industrial avanzada, con presencia ya de grupos multinacionales.

6. SECTORES DE SEGUNDA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL

Dentro de este grupo se incluyen un conjunto de actividades dedicadas a la fabricación de variados productos para la alimentación humana directa y que cuentan con harinas o sémolas como materia prima básica, aunque no única: galletas, pastelería industrial (pastele- ría industrial propiamente dicho, bollería y panes tostados y crujien- tes), cereales para desayuno y pastas alimenticias.

En el cuadro adjunto se resumen algunos datos estadísticos básicos que permiten analizar la estructura de este complejo sector.

Cuadro 2

Estructura del sector. Año 1999.

	Producción	Producción	Exportación	Exportación	Importación	Importación	Gastos	Cuota	Cuota
Producto	000	000		000		Miles	Miles	Cuota	Marca
	tm.	Mill.tm.	tm.	Mill. Pts.	tm.	Mill. Pts.	Mill. Pts.	mercado *	Blanca
								N°empres/ (% mercado)	% mercado
Galletas	220	90	56	16,6	35	15,5	5	5 (67%)	21,7%
Pastelería Industrial	200	91	29	10,2	32,3	8,9	-	-	-
Cereales desayuno	40	29	17	4	19	6	4,8	3 (80%)	16%
Pastas	200	36	25	3	29,5	9	2,8	6 (70%)	30%

Fuente: MERCASA, 2001.

La primera constatación que resulta importante realizar es que, frente a los 558.000 millones de facturación de la panificación para fresco, la de este conjunto de actividades no alcanza más que un 44% de dicho valor (246.000 millones de pesetas). Los dos principales sub-sectores (galletas y pastelería industrial) están en ligera regresión, al depender en gran medida de una población infantil que también está en regresión.

Frente a una estructura empresarial tradicionalmente dual, con un pequeño grupo de grandes empresas y una “pléyade” de empresas pequeñas y medianas, el proceso de concentración se ha acelerado en los últimos años, dibujándose una nueva cartografía empresarial, sin espacio para las pequeñas y medianas empresas, salvo tal vez en el subsector de la pastelería industrial.

Efectivamente, el proceso de apropiación de cuota de mercado por las grandes empresas, junto con la expansión de las marcas blancas de distribuidor, está en la práctica disolviendo el resto de empresas. Este proceso está ya prácticamente finalizado en el subsector de pastas alimenticias, cuyo mercado se reparten las seis primeras empresas industriales (70%) y las marcas blancas (30%).

En cereales para desayuno el proceso de concentración es muy similar, con un 80% de la cuota de mercado en sólo tres empresas, mientras las marcas blancas sólo logran aún el 16%. Algo más retrasado se encuentra esta evolución en el sector de galletas, con un 67% del mercado en poder de cinco empresas y otro 21,7% en marcas blancas de distribuidor (Mercasa, 2001).

Estas tendencias a la oligopolización del mercado se han visto aceleradas por las tensiones entre la industria agroalimentaria y la gran distribución comercial. Dicha “batalla” ha triturado a la pequeña y mediana empresa, o bien la ha obligado a asalariarse de la gran distribución, a través del suministro de “marca blanca”.

El proceso de concentración industrial y de cuota de mercado impulsa fuertemente los gastos en publicidad de las principales empresas industriales, aunque en el cuadro se ignoran los de las grandes superficies comerciales al gravitar sobre muy variados productos.

Dadas las tendencias del mercado interior, la industria intenta buscar nuevos mercados en el exterior, con un saldo desigual en el comercio export/import. Tanto importaciones como exportaciones están creciendo. El saldo global resulta ligeramente positivo en volumen físico (127.000 toneladas de exportaciones frente a 116.000 de importaciones), aunque desfavorable en valor (34.000 millones de pesetas, frente a 39.000 millones).

Se trata de un indicador de algo que sucede frecuentemente en todo este sector, como es que los productos importados son de gama alta, con elevado valor añadido, mientras las exportaciones son de productos más comunes, más vulnerables por tanto a los cambios de coyuntura internacional, como en el caso de la crisis del mercado ruso, como

consecuencia de todos los acontecimientos ocurridos en la pasada década.

Las características económicas comunes del conjunto del sector describen una situación de creciente concentración empresarial, como ya ha sido analizado, con fuerte presencia de capital extranjero y multinacional y márgenes muy reducidos, especialmente en la industria galletera (márgenes sobre ventas de un 1%) y de pastas alimenticias. En este último subsector se está trabajando con márgenes negativos en los últimos años, lo cual ha llevado a numerosos cierres de empresas y justifica en gran medida el proceso de concentración. Entre las causas que motivan esta situación hay que destacar que la materia prima representa el 65% de los costes, debido a la necesidad de importar trigo duro de calidad. La estrategia de defensa de las grandes empresas productoras de pastas está provocando un intenso proceso de reconversión y modernización de las plantas, con fuertes inversiones (Mercasa, 2001).

En general, la industria de segunda transformación de cereales está inmersa en un proceso de reducción de costes, inversión en investigación de productos de diversificación de la oferta, nuevos mercados y concentración industrial, que son las estrategias más comunes de carácter defensivo (MAPA, 1992). El subsector de pastelería industrial (4,3% de beneficio neto sobre ventas) y de cereales para desayuno son los que ofrecen mejores resultados económicos y, por tanto, perspectivas más optimistas.

En todos los casos, se presentan algunos segmentos de productos en expansión de demanda. Por ejemplo las pastas frescas (aunque sólo representan actualmente el 2% del mercado), los cereales para desayuno de adultos (el infantil ya está maduro y estabilizado), las galletas de elevado valor añadido y los productos “funcionales” que cuidan especialmente el nivel de colesterol. Este es un fenómeno muy conocido, ya que, desde hace años, se ha generalizado la idea de que el uso de aceites de palma y láuricos en la fabricación industrial de estos productos influye en los cada día más elevados niveles de colesterol de la población, incluso de la infantil, muy aficionada a este tipo de productos.

Agrupando el consumo “per cápita” de galletas, bollos y pasteles, éste se eleva a 11,6 kg/habitante y año. El 87% de este consumo se efectúa en el hogar y se compra mayoritariamente en grandes superficies o supermercados (70%). Existe relación positiva entre el consumo de estos productos y las siguientes variables: nivel de renta, concentración urbana, trabajo fuera del hogar del ama de casa, hogares con niños

y edades inferiores a 49 años (MAPA, 2000c). Es decir, el consumo de productos de segunda transformación está relacionado con las variables contrarias a las predominantes en el consumo de pan fresco.

En el caso de las pastas alimenticias, el 90% se adquieren en grandes hipermercados o supermercados. El español medio consume cinco kilogramos de pastas al año, (en Italia 35), principalmente en el hogar (85%). Los altos ingresos están relacionados positivamente con este consumo, a pesar de lo que pudiera parecer, dado lo baratos que son estos productos (MAPA, 2000c).

7. LA INDUSTRIA DEL ARROZ

En la industria arrocera se está produciendo una dinámica similar a la de los sectores ya previamente analizados, aunque el proceso de concentración empresarial es menos acusado aún. La primera empresa del sector (HERBA) copa el 19% del mercado y, entre las diez primeras, el 60%. Las marcas blancas ya representan el 28% del mercado arrocero (Mercasa, 2001).

En España operan 38 industrias arroceras, además de 42 molinos de descascarillado y de 27 cooperativas que hacen el secado y almacenamiento de la cosecha.

El arroz es un producto típico de distribución por las grandes superficies (un 88,5% de las ventas son realizadas entre supermercados e hipermercados), mientras las tiendas tradicionales apenas comercializan el 9%.

El consumo medio “per cápita” al año es de 6,8 kg, de los cuales, el 80% se hace en el hogar. Sólo Portugal y Grecia superan el consumo español dentro de la Unión Europea, donde el consumo medio es de sólo 4,3 kg, habitante y año, frente a un consumo mundial de 57 kg/persona y año (MAPA, 2000c).

Regionalmente, el mayor consumo de arroz en España se produce en la zona mediterránea y el menor en la costa cantábrica. Se aprecia una relación negativa entre el nivel de consumo de arroz y el nivel de renta. Las variables que ofrecen una relación positiva con el consumo de arroz son: tamaño de población pequeño, familias de 1 ó 2 personas, amas de casa que no trabajan, y amas de casa de más de 65 años.

Existen ya cuatro denominaciones de origen o de calidad en el mercado del arroz: Arroz de Aragón, Calasparra, Arrós del Delta de l'Ebre y Arroz de Valencia.

8. EL CEREALES COMO MATERIA PRIMA EN LOS PIENSOS

En un país con oscilaciones climáticas muy notables y con pastos relativamente poco abundantes, la alimentación de la ganadería en base a piensos se ha hecho necesaria, sea ésta exclusiva o complementaria en ciertas épocas del año, o en determinadas campañas. Y ello es válido para cualquier modelo productivo en nuestro país y en todas las regiones. Por esta razón es especialmente delicado en España hablar de ganaderías extensivas o intensivas. Y también ésta es la causa de la enorme relevancia de la industria de piensos, donde tiene especial presencia el movimiento cooperativo agrario.

En la realidad, más que explotaciones extensivas o intensivas, lo que nos encontramos es con actividades distintas: cría y cebo, o exclusivamente cebo. La actividad de cebo es por sí misma intensiva y la cría, ligada a la existencia de animales reproductores tiene unas características normalmente mixtas, al menos en vacuno, parte sujeta a alimentación "a diente" y forrajera, parte a suministro de pienso, en función de la región de producción y de las características climatológicas de cada año.

El sector de piensos siempre ha tenido en los cereales una de sus principales materias primas: maíz, sorgo, cebada y trigo forrajero, principalmente. El otro componente básico tradicional, que aporta proteína vegetal, son las harinas y turtós (harinas desgrasadas) de las semillas oleaginosas, principalmente soja, girasol y colza.

Esa formulación tradicional de los piensos se ha superado y, en la actualidad, multitud de productos y subproductos de muy diversas fuentes se utilizan en la fabricación de alimentos para el ganado, persiguiendo una adecuada formulación de los elementos básicos requeridos por cada especie animal, pero siempre al mínimo coste, para facilitar la competencia en un sector tan básico para la agroalimentación como es el de los productos ganaderos.

Una ración tan tradicional como "maíz-soja", muy utilizada en España, es una ración de lujo, viable en una economía cerrada para los intercambios ganaderos, como era la española hasta 1986. Pero en la Unión Europea la fuerte competitividad había introducido ya cambios fundamentales en aquellas fechas. Ante la fuerte protección a los precios de los cereales europeos, las empresas ganaderas habían introducido cambios notables en la formulación de los piensos, para incorpo-

rar “cuantos menos cereales mejor”, por lo elevado de sus precios. De este modo, a principios de los años 80, países como Holanda, apenas incorporaban un 13-14% de cereales en sus piensos, mientras en España se empleaba un 65%.

Así, “sustituían” cereales por mandioca, gluten de maíz, pulpa de cítricos, subproductos de cervecería, pulpas de remolacha, subproductos de frutas, patatas dulces, salvado de cereales... Esa es la razón por la que este conjunto de productos han llegado a denominarse “sustitutivos de los cereales”.

La posterior reducción del precio de los cereales en la Unión Europea, tras la reforma de 1992, con la introducción de un sistema nuevo de apoyo al sector cerealista, tenía como uno de sus objetivos fundamentales el descenso en el precio de los cereales para permitir una recuperación de la utilización de estos productos en los piensos. En España, según el balance del MAPA para la campaña 1998/99, el 75% de la utilización interior de cereales va destinada a la alimentación animal (MAPA, 2001b).

Este hecho implica que la competitividad de los sectores ganaderos españoles, que suponen una parte muy relevante de la dieta alimenticia de los españoles, depende en gran medida del abastecimiento de cereales, en cantidad, regularidad y precios.

El sector de piensos tiene algunas características singulares. En primer lugar el mercado libre de estos productos es bastante reducido. Efectivamente, existe un alto grado de autoconsumo, debido a que muchos ganaderos producen sus propias materias primas para la alimentación animal, o compran los piensos a sus propias cooperativas. También existe un elevado nivel de integración cooperativa o “vertical” en numerosas empresas, que les permiten adquirir los piensos fuera de los circuitos habituales del mercado. Entre los principales grupos empresariales de este sector figuran COREN, AGROPECUARIA DE GUISSONA, COPAGA y VALL COMPANYS, entre los de capital español, y NANTA, GALLINA BLANCA-PURINA, DOUX y CONAGRA, entre los de capital extranjero (Mercasa, 2001).

La fabricación de piensos tiene en el coste de la materia prima utilizada cerca del 80% del coste global del producto, lo cual refuerza la competencia entre productos sustitutivos por una mayor cuota de mercado. El transporte significa entre un 5-10% del coste restante (MAPA, 1992). De ahí la importancia de la localización industrial de la ganadería intensiva, cercana a los grandes puertos de entrada de las

importaciones: Rotterdam, Hamburgo, Le Havre (Bretaña), Tarragona, Vigo, La Coruña... Los costes portuarios tienen importancia en la competitividad de las empresas ganaderas y, de ahí, la incidencia de una adecuada estructura empresarial de esta actividad portuaria en la economía en general, pero en mayor medida en aquellas actividades que, como en el caso de la fabricación de piensos y la ganadería industrial, dependen de la importación de materias primas. Igual cabría mencionar las infraestructuras ferroviarias y de carreteras.

El tercer input en importancia es la energía (2-5%), siendo en España los precios de la electricidad cerca del doble de los que se registran en Francia.

La localización industrial de parte importante de la ganadería intensiva en España viene distorsionada por el aislamiento de nuestro sector ganadero hasta 1986, aunque con el paso de los años, la poco eficiente localización en el interior peninsular empieza a tener notables ventajas, dadas las restricciones medioambientales a que se somete hoy día a las industrias ganaderas, y de un modo creciente en el futuro. Grandes grupos industriales, caso de COREN y las grandes integradoras de Huesca, Lérida, Segovia etc..., están muy lejos de los puertos. Lo que hasta hace muy poco era equivalente a incremento de costes de transporte se ha convertido ahora en ventajas medioambientales, al estar alejadas de los grandes centros urbanos y con espacio suficiente para "diluir" en el terreno los "purines" y otros elementos contaminantes. Ello justifica el aumento de la inversión extranjera en el sector de huevos, carne de aves y de porcino en muchas de las provincias más abandonadas del interior peninsular.

El sector de piensos no tiene competencia exterior en las importaciones de los propios piensos, ya que el coste de la importación es disuasorio. Lo que sí compete es la importación del producto ganadero finalizado que, en definitiva, es "pienso transformado". Sin embargo, sí tienen relevancia las importaciones en el segmento de "pet foods", o alimentos para animales domésticos.

En un futuro próximo la producción de piensos compuestos se puede enfrentar a dificultades derivadas de los objetivos de la política agraria, con una orientación creciente al apoyo de la "ganadería extensiva", menos dependiente teóricamente de la utilización de piensos en la alimentación animal.

El pienso no es un producto marquista, al tratarse de un "input" de la producción ganadera. La preocupación por la salud y seguridad ali-

mentaria ha llevado a aumentar la importancia de los controles sobre los procesos de producción y la trazabilidad en la cadena de distribución alimentaria. El control de la alimentación animal es cada vez más importante en los procesos de producción animal. El caso de las "vacas locas" ha sensibilizado mucho a la Unión Europea, debido a que su origen fue, precisamente, un pienso que incorporaba harinas de restos de ganado ovino enfermo.

En el caso de los "pet foods" las circunstancias son las opuestas: prima el "marquismo" al ser un producto de lujo, son elevados los gastos en publicidad y los requerimientos sanitarios son menos estrictos.

9. CONCLUSIONES: EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CEREALISTA ESPAÑOL

España no muestra ventajas comparativas significativas en el sector de cereales, ni en la industria harinera, aunque se defiende de modo notable en los submercados de productos transformados que han sido analizados.

Por lo que se refiere al sector agrario, tanto las condiciones geográficas y climatológicas de nuestro país como la pervivencia de un mercado muy cerrado hasta fechas recientes, no han permitido que se desarrolle un sector productor competitivo, con presencia de capital exterior si exceptuamos, tal vez, el caso singular del arroz. Téngase en cuenta que el mercado cerealista español ha estado sometido a monopolio de compra por el Servicio Nacional de Productos Agrarios (SENPA) hasta el año 1984 en que se aprobó la Ley que liberalizaba el comercio del trigo. Hasta entonces, el SENPA compraba el trigo y lo vendía a las harineras, por lo que se desarrolló una estructura sectorial muy poco transparente e ineficiente.

La entrada de España en la Unión Europea facilitó que, desde entonces, se haya configurado un sector industrial moderno, con fuerte presencia de multinacionales y capital extranjero en los sectores de transformación secundaria, pero apoyados sobre un sector primario (cereales) y de primera transformación (harinas) poco competitivo a nivel internacional.

Otro elemento negativo, para el sector de cereales, es la actual política agraria destinada al sector que, aunque garantiza rentas a los agri-

cultores a través del sistema de ayudas directas, no permite fomentar la competitividad, la modernización del cultivo o la calidad de las producciones. Por esa razón, aunque las producciones podrían permitir el autoabastecimiento, estamos lejos de ello debido a las imprescindibles importaciones requeridas por la industria utilizadora, a pesar de que luego haya que exportar cantidades similares de productos de inferior calidad, o dedicarlas a la alimentación animal.

En algunos productos transformados existen factores que dificultan la competencia exterior. Este es el caso de la producción de pan del día, que es un producto prácticamente “no exportable” y que representa una parte muy importante de la producción industrial de este sector.

A la competencia en productos transformados hay que añadir, como elemento negativo de competitividad para el sector productor, su escaso nivel de organización y su desventaja frente a grupos cooperativos e industriales muy potentes. Esto además repercute en la imposibilidad de sostener los precios en origen en cuanto llega una gran cosecha, como la del año 2000. Y ello, a pesar de tratarse de un año muy singular en que, dada la fuerte devaluación del euro, las importaciones se vieron encarecidas significativamente por los altos precios internacionales expresados en dólares.

Todo este conjunto de factores llevan a establecer que la principal estrategia del sector de producción de cereales sea sostener las actuales cuotas del mercado nacional, lo cual resultará incluso complicado. La baja calidad de nuestras producciones trigueras, los problemas del agua, y la presencia de potentes “vecinos” no facilitan la tarea: Francia gran potencia cerealista, Italia exportadora de productos con elevado valor añadido, Reino Unido, Estados Unidos (cereales para pienso) y, en el futuro, la apertura comercial internacional, van a dificultar el mantenimiento de la situación actual.

ANEXO C. CEREALES. Explotaciones OTE Cereales grano, clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987				1993				2003			
	Nº explot.	%	Ha cereales / explot.	%	Nº explot.	%	Ha cereales / explot.	%	Nº explot.	%	Ha cereales / explot.	%
<1	54.324	7	13.615	0	15.171	3	3.894	0	8.881	3	2.242	0
1A <2	105.858	13	70.209	1	54.827	12	35.671	1	26.392	8	19.925	0
2A <5	187.514	23	269.802	3	97.154	21	138.194	2	49.351	15	83.310	1
5A <10	155.590	19	467.533	5	79.962	17	235.698	4	46.967	14	177.420	2
10A <20	123.811	15	809.907	9	76.449	16	477.540	8	54.019	16	416.551	6
20A <30	56.690	7	732.785	9	36.870	8	447.392	7	35.377	11	478.061	7
30A <40	59.505	7	1.269.002	15	38.266	8	765.303	12	34.437	10	721.562	10
50A <100	48.711	6	1.666.936	22	38.829	8	1.350.318	21	35	37.313	1.398.704	20
>=100	29.500	4	3.086.352	36	30.903	7	2.866.278	45	93	37.702	3.812.934	54
TOTAL	821.503	100	8.560.141	100	468.432	100	6.320.288	100	330.438	100	7.110.709	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

ANEXO C. CEREALES. Explotaciones OTE Cereales grano, clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	Nº explots.	%	Nº explots.	%	Nº explots.	%
<1	{ 315.196	38	61.281	13	21.893	7
1 A <2			76.683	16	38.531	12
2 A <4	171.923	21	88.743	19	44.734	14
4 A <6	93.814	11	52.106	11	29.438	9
6 A <8	59.763	7	36.160	8	23.993	7
8 A <12	69.443	8	45.901	10	32.201	10
12 A <16	35.873	4	30.333	6	22.793	7
16 A <40	58.297	7	57.662	12	67.405	20
40 A <60	{ 13.576	2	9.308	2	21.681	7
60 A <100			{ 10.238	2	15.100	5
>=100	3.556	0			12.670	4

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

BIBLIOGRAFÍA:

- Abare (2002): Global grains policy and WTO agricultural negotiations. Abare Current Issues. 02.2.
- Atance I., Bardají I. y Tió C. (2000): Los efectos de diversos escenarios de ayudas agrícolas en la Unión Europea. Información Comercial Española. Revista de Economía: 101/118.
- Bardají I., Moreno C., Ramos E. y Ramos F. (1995): Estrategias diferenciales de respuesta en las explotaciones cerealistas de secano ante la nueva política agrícola. Revista Española de Economía Agraria, nº 173:9-29. Mapa. Madrid.
- Comisión Europea (2002): Dirección General de Agricultura. Estadísticas agrarias. La agricultura en la Unión Europea. Datos estadísticos y económicos de 2000.
<http://europea.eu.int/comm/agricultura>
- Fernández Santa-Ana Mª J. (1995): Arroz. Propuestas para la reforma del mercado. Distribución y Consumo, oct-nov, 1995: 58- 67.
- Gallardo Cobos R. (2001): Análisis de los efectos de las reformas de la política agraria común y de la viabilidad de las estrategias adaptativas en sistemas agrarios del valle del Guadalquivir. Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba.
- Herruzo A.C. (1995): Factores determinantes de la productividad del arroz en España. Distribución y Consumo, oct-nov, 1995: 68-72.
- MAPA (1992): Estudio sobre la posición competitiva del sector de alimentación en España. Sector de la alimentación animal. Ernst & Young Asesores s.a.
- MAPA (1999): Red Contable Agraria Nacional. Metodología y resultados empresariales, 1997.
- MAPA (2000a): Anuario de Estadística Agraria. Secretaría General Técnica. Madrid.
- MAPA (2000b): Red Contable Agraria Nacional. Metodología y resultados empresariales, 1998.
- MAPA (2000c): La Alimentación en España. Dirección general de Alimentación.

MAPA (2001): Boletín Mensual de Estadística, julio/agosto 2001, nº 7 y 8.

MAPA (2001b): Boletín Mensual de Estadística, nº 9, septiembre 2001.

MAPA (varios años): Boletín Mensual de Estadística. Indicadores de Precios y Salarios Agrarios.

Mercasa (2001). Alimentación en España, 2001. Producción, Industria, Distribución y Consumo.

OCDE (2000): OECD Agricultural Outlook 2000-2005. Paris.

**VII.- LA HORTOFRUTICULTURA INTENSIVA
DE LA REGIÓN DE MURCIA:
UN MODELO PRODUCTIVO DIFERENCIADO**

PEDRO SEGURA ARTERO Cebas - Csic y
ANDRÉS PEDREÑO CÁNOVAS Universidad de Murcia

1. INTRODUCCIÓN

La nueva agricultura intensiva de especialización hortofrutícola, como sistema productivo diferenciado, inicia su desarrollo en la Región de Murcia hacia 1970, teniendo como referente histórico el denominado “primer ciclo hortofrutícola”, que comprende el primer tercio del siglo XX y que se vio truncado por la política autárquica franquista que impuso un modelo agrario rígidamente polarizado en la cerealicultura, el cual entró en una crisis definitiva con el inicio de la liberalización económica de finales de los años cincuenta (Pérez Picazo y Lemeunier, 1994). Retomando la senda abandonada un cuarto de siglo antes, el nuevo ciclo hortofrutícola tiene su base fundamental en ventajas comparativas de localización geográfica y de dotación de recursos naturales y de factores de producción, destacando entre ellos los de carácter climatológico –temperatura, insolación, luminosidad– y la disponibilidad de un amplio fondo de tierra; de recursos hídricos, procedentes tanto de la regulación integral de la Cuenca del Segura como del aumento de las extracciones de aguas subterráneas y por las expectativas creadas por el proyecto de trasvase del Tajo, y, por último, de fuerza de trabajo con un reducido coste unitario, que permiten cubrir los requerimientos iniciales del desarrollo del sistema.

Estos elementos básicos son activados por la acción, progresivamente acentuada de una serie de factores y tendencias externas, entre los que destacan:

- 1) El proceso de apertura económica y comercial, jalonado por los tres hitos fundamentales que marcan la incorporación de España a la comunidad europea. En primer término el Tratado Preferencial (1970) con la CEE que abre, aunque con restricciones, estos mercados a las exportaciones hortofrutícolas españolas. En segundo término, el Tratado de Adhesión (1986) a la CE, que significa la integración aunque persistiendo restricciones comerciales establecidas por un periodo transitorio de diez años. Por último, el Tratado de la Unión que, con la implantación del Mercado Único Europeo

(1993), representa el final adelantado de las restricciones mencionadas y, por tanto, la plena integración, marcando el inicio de un periodo de crecimiento y maduración del modelo.

- 2) El desarrollo tecnológico, entendido en un sentido amplio, que ejerce una influencia fundamental y compleja sobre los procesos productivos y los productos agroalimentarios, contribuyendo a definir un modelo productivo con un alto grado de artificialización. En primer término, un nuevo modelo de producción agrícola basado en la optimización del uso de los recursos naturales y de los factores de producción, en la especialización e intensificación productiva, y en la ampliación, diversificación de los ciclos de producción, con el correlativo aumento de los rendimientos y de la producción desestacionalizada de productos de calidad normalizada. En segundo término, a través de un progreso continuado en las actividades y procesos de transformación del producto agrario en producto alimentario y de su distribución a partir de los avances en tecnologías de posrecolección y de transporte, que permiten dotarlos de características de calidad, normalización, diferenciación, accesibilidad, etc., en un proceso permanente de adaptación a los cambios de la demanda (Segura, 1996).
- 3) El crecimiento y la diversificación de la demanda de productos alimentarios hortofrutícolas en los países desarrollados de la Europa Occidental, que deviene en el factor motriz central del desarrollo del modelo y, como núcleo de la misma, el consumo y las modalidades y características que lo definen. En ellos, al incrementarse la capacidad adquisitiva, parte de esta se reorienta desde el consumo de productos de primera necesidad, que alcanza el nivel de saturación, hacia otros de mayor elasticidad renta como las frutas y hortalizas, en un proceso que representa una versión específica de la norma fordista de consumo, basada en la masividad, la normalización y la estandarización. Posteriormente, en el curso de dicho proceso, aparecen y se integran nuevas tendencias determinadas por características como la calidad, la diferenciación y la segmentación que abren una vía hacia nuevos modelos de consumo de carácter postfordista (Friedland, 1994; Segura y Calafat, 2001).

Ello se traduce directamente, a través de la estructura y dinámica del producto, en una profunda reestructuración de las actividades y procesos de producción agrícola, de transformación del producto agrario –considerado como materia prima– en producto alimentario, y de distribución, así como de las relaciones entre ellas. En la primera, por

medio de nuevos productos específicos –especies y, sobre todo, variedades- adaptados a las nuevas pautas de consumo y con un nivel medio de calidad inicial elevado, en relación con características extrínsecas e intrínsecas, aparentes y organolépticas, como calibre, color, durabilidad, etc., obtenidas por medio de procesos seguros y controlados, y con periodos de producción amplios para garantizar el aprovisionamiento de una demanda desestacionalizada. En la segunda, a través de la definición de productos/mercado –formatos confecciones– con características especificadas de normalización, calidad, durabilidad, diferenciación, etc., adaptadas tanto a las características de una demanda segmentada como a los requerimientos técnicos y económicos de la gestión comercial del producto en el área de la distribución. En la tercera, por medio de la redefinición de los procesos de distribución y comercialización, afectando a los sistemas de gestión, en el marco de un intenso proceso de concentración que refuerza su poder frente al de la producción, alcanzando una posición estratégica dominante en el marco de la estructura global. Por último, la presión de los diferentes elementos del nuevo modelo inducen una profunda reorganización del proceso global de producción y distribución, y de las relaciones entre las diversas actividades y/o fases que lo componen, por medio de:

- a) la integración de las actividades de producción agrícola, transformación y comercialización en origen, superando la tradicional separación de las mismas;
- b) la concentración y centralización sectorial en cada una de las actividades, especialmente en la de distribución comercial, que deviene en estratégica dentro del sistema global;
- c) la definición de nuevas relaciones articuladas, con carácter formal o informal y de geometría variable, entre ellas profundizando su nivel de integración y generando sistemas relacionales complejos de carácter reticular, que abocan a la construcción de un espacio regional europeo globalizado.

2. LA CONSTITUCIÓN DEL SISTEMA HORTOFRUTICOLA MURCIANO: TENDENCIAS FUNDAMENTALES

El sistema hortofrutícola murciano, a partir de esas bases, se despliega por medio de un proceso de desarrollo dinámico y acumulativo, aunque desigual y contradictorio, marcado por tendencias definitorias como especialización, intensificación, expansión, integración, centralización, asalarización y extravención.

2.1. Especialización productiva, que se traduce en el predominio absoluto de las orientaciones productivas hortofrutícolas, de forma que la Producción Vegetal Final (PVF) aumenta hasta superar el 70% de la Producción Final Agraria (PFA), debido exclusivamente al crecimiento de las orientaciones hortofrutícolas que alcanzan casi el 60% de la PFA y más del 80% de la PVF en el último periodo.

Este proceso se desarrolla a través de tres tendencias fundamentales: a) la concentración de la producción en un número limitado de Orientaciones Técnico-Económicas (OTE), especialmente hortalizas al aire libre y en cultivo protegido, frutales cítricos y frutales de hueso, que representan más del 90% de la PF hortofrutícola, b) una correlativa concentración en un número reducido de orientaciones productivas en el marco de cada OTE, destacando limonero en frutales cítricos, albaricoquero y melocotonero en frutales de hueso, almendro en frutales de cáscara, tomate, pimiento y melón en hortalizas de fruto, lechuga en hortalizas de hoja, brócoli y alcachofa en hortalizas de inflorescencia, etc., que conjuntamente suponen más del 80% de la PF hortofrutícola, y c) una intensa y continuada reconversión varietal, determinada por factores como la adaptación a los requerimientos de la demanda en cuanto a características intrínsecas –calibre, color, durabilidad, etc.- del fruto, a la desestacionalización de la producción por medio del encadenamiento de campañas sucesivas, el aprovechamiento de ventajas de localización diferenciales entre espacios subregionales, la optimización de los recursos naturales y de los factores de producción y, en definitiva, la intensificación productiva en todas sus dimensiones.

Su desarrollo provoca asimismo tres tipos de efectos: 1) En su dimensión espacial, con la constitución de espacios agrarios subregionales, a partir de la especialización en determinadas orientaciones productivas y sistemas de cultivo, que definen subsistemas productivos diferenciados; 2) En su dimensión temporal, definiendo un proceso en el que las orientaciones productivas, especies y variedades, compiten entre sí por los recursos naturales –tierra, agua, etc.-, por el capital y por el trabajo, sustituyéndose en el protagonismo en relación con el decurso de las sucesivas fases de crecimiento, consolidación y maduración del modelo, determinados en última instancia por los requerimientos de la demanda y por el nivel de inserción en el Sistema Agroalimentario Europeo, y 3) En la orientación comercial-exportadora, con la concentración progresiva en un número limitado de especies y variedades mayoritarias que asumen sucesivamente el protagonismo y con un elevadísimo grado de concentración geográfica en el área europeo occidental que representa el 95% de las exportaciones.

Por ello, inicialmente el protagonismo corresponde a orientaciones productivas caracterizadas por un bajo grado de diferenciación y larga vida comercial natural e, incluso, con orientación destacada a la transformación industrial, como las frutas de hueso, y la alcachofa, el pimiento para pimentón, el algodón, etc., entre las hortícolas, en relación con el bajo nivel de desarrollo tecnológico en las áreas de poscosección y de transporte y de capacidad en cuanto a sistemas y canales de distribución y comercialización. Pero, paulatinamente, con el incremento y transformación del consumo y de la demanda, el desarrollo de sistemas tecnológicos y comerciales en las áreas citadas y el aumento del grado de integración del Sistema Agroalimentario Europeo, se producen procesos de sustitución por orientaciones productivas destinadas específicamente al consumo en fresco, por la introducción de nuevas especies y variedades, que asumen un protagonismo marcado por la diversificación, la segmentación y la diferenciación como características más destacadas.

2.2. Intensificación productiva, que constituye el fundamento básico de un sistema cuyo desarrollo se sustenta principalmente en el aumento constante de las productividades física y económica, alcanzadas por medio del incremento de la intensidad productiva en todas sus dimensiones.

En primer término, sobre la base del proceso de especialización y reconversión de orientaciones productivas —especies y variedades— descrito anteriormente, que constituye el factor clave, inductor de la intensificación en tres dimensiones fundamentales: territorial, fundamentada tanto en el aumento de la densidad de cultivo como, derivadamente, en el de la capacidad de optimización del uso de los recursos naturales —tierra, agua, etc.— y de los factores de producción como los consumos intermedios, el trabajo, etc.; espacial, por medio del aprovechamiento de las ventajas diferenciales de localización, especialmente de las de carácter climatológico, a través de la distribución en diferentes áreas subregionales de diversas especies y variedades, con características adecuadas a cada una de ellas, así como a través de la deslocalización estacional de cultivos hortícolas; temporal, a partir del desarrollo de sistemas productivos basados en la programación predeterminada de ciclos de cultivo, monoespecíficos o con rotaciones que, de forma combinada, permiten ampliar, encadenar y desestacionalizar las campañas. Con ello se consigue no solo el aumento de los rendimientos y de la productividad económica, sino también el aseguramiento del suministro permanente a los mercados,

respondiendo al carácter desestacionalizado de la demanda, y contribuyendo así al reforzamiento de la competitividad y del nivel de inserción en los mismos.

En segundo termino, inducida por un complejo proceso de incorporación de tecnología que, por una parte, provoca un aumento del capital en la composición productiva de explotaciones y procesos de producción y, por otra, experimenta una transformación en su significación, desplegándose a través de itinerarios específicos de carácter epigénico, caracterizados por el avance desde tecnologías, o versiones de las mismas, simples y convencionales hasta otras más complejas y sofisticadas; por el efecto acumulativo inducido y, especialmente, por la progresiva y paralela integración de diferentes tipos de tecnología para constituir paquetes tecnológicos cada vez más amplios, complejos e integrados. A partir de ello, en esta línea de avance, se produce la redefinición de la significación, potencialidad, relevancia y jerarquía de las diferentes tecnologías y "paquetes tecnológicos" implicados. En este sentido, lo determinante no será la proporción meramente lineal y cuantitativa en la que crece la dotación de tecnología como el tipo o tipos de la misma que se utilizan preferentemente, sus tasas de rendimiento específicos y la combinación idónea de los diferentes tipos con rendimientos crecientes (Schultz, 1967).

Entre ellas destacan, en primer termino, las de base biológica, que se concretan en nuevas variedades mejoradas, las cuales se constituyen en factor germinal del sistema por su carácter determinante tanto de los métodos y estructura productiva como del producto obtenido a través de ellos. Por tanto, proporcionan el soporte material de los procesos de intensa reconversión productiva que sustentan y caracterizan el progreso y la reestructuración del sistema, inducidos tanto por la evolución de los paradigmas del consumo y de la demanda, que requieren nuevas características y valores, como por el amplio desarrollo de la innovación en este área que, al tiempo que es inducida por la demanda, empuja poderosamente en el sentido de la adopción de nuevo material vegetal. A partir de ello, debido a su flexibilidad, versatilidad y potencialidad combinatoria con otros tipos de tecnologías, evoluciona hasta convertirse en la matriz de diversas combinaciones que configuran paquetes tecnológicos, determinando la definición de los ciclos productivos, la estructura y dinámica de los procesos productivos, incluyendo la demanda específica de medios de producción y de trabajo adecuados a sus requerimientos y los procesos de intensificación territorial, espacial y temporal.

En segundo termino, las de base agroquímica, especialmente las relativas a la nutrición vegetal y a protección de cultivos, fundamentales en la génesis de los sistemas agrarios basados en la Revolución Verde, los cuales, por una parte, experimentan un proceso de pérdida de relevancia cualitativa aunque la mantengan en términos cuantitativos, y, por otra, en su singularidad, tendiendo a integrarse en paquetes tecnológicos como el articulado por el sistema de riego a través del cual se aplican, cada vez en mayor medida fertilizantes, fitosanitarios, inductores del crecimiento, etc., apareciendo en todo caso, como subsidiarias de las tecnologías de base biológica.

En tercer termino, las de base física, principalmente las relativas a la gestión y control del riego y del tipo climático. En el primer caso, las basadas en sistemas de riego localizado que evolucionan desde versiones simples y singulares a versiones cada vez más sofisticadas y complejas, así como jugando el papel de catalizador para la integración de diferentes tipos de tecnologías, constituyendo uno de los paquetes tecnológicos fundamentales: el de los sistemas de fertirrigación, en el que paulatinamente se integran tecnologías agroquímicas – fertilización, fitosanitarios, etc. –, nuevas tecnologías informacionales, orientadas a la determinación automática de la demanda y a la programación de la aplicación controlada del agua, los nutrientes, etc., así como, de forma subsidiaria, de tecnologías energéticas y de comunicaciones orientadas a facilitar la gestión del sistema. En el segundo caso, por medio de versiones cada vez más avanzadas y sofisticadas de invernaderos que devienen en el soporte material y en el eje articulador de diversas tecnologías – biológicas, físicas, informacionales, etc. –, incluyendo el paquete tecnológico constituido por el sistema de fertirrigación, originando un paquete tecnológico con un alto grado de complejidad y nivel superior con efectos directos como el control del tipo climático, la transformación del suelo en mero soporte inerte en el caso de los cultivos en sustratos o hidropónicos y, por tanto, el control estricto de las variables fundamentales de los procesos productivos que alcanzan progresivamente un alto nivel especificación traduciéndose en un incremento destacado del capital fijo, lo que induce una correlativa elevación de la dimensión técnico-económica de las explotaciones de forma relativamente independiente de la dimensión territorial y un aumento de la intensificación y de la productividad.

Pero, la madurez del sistema se caracteriza fundamentalmente por un cambio en la naturaleza, en los modos de articulación, en el nivel de integración y en la jerarquización de tecnologías y paquetes tecnológicos que, en el marco del sistema, aparecen progresivamente deter-

minados por tecnologías y métodos de carácter inmaterial, basados directamente en la aplicación del conocimiento bajo diferentes formatos, que tienden a subordinar y a sustituir, en cuanto a catalizadores y factores de articulación e integración, a las tecnologías materiales subsumidas en equipos y medios de producción procedentes de otros sectores. Esta tendencia se expresa a través de tres series de sistemas tecnológicos y métodos: 1) Tecnologías informacionales que, aunque producidas fuera del sector, se configuran a partir del conocimiento y de la información generada por éste con un efecto muy potente en la redefinición funcional y en la optimización de las tecnologías materiales sobre las que se sustentan como en el caso de la programación, basada en autómatas programables, para la gestión automática de los sistemas de fertirrigación, de control de tipo climático, etc., constituyéndose como el elemento estructurante e integrador fundamental de los correspondientes paquetes tecnológicos; 2) La redefinición de ciclos, sistemas y procesos productivos, tanto globalmente como en sus diferentes fases y funciones, basada en métodos operativos desarrollados a partir de los avances del conocimiento científico y de experiencias aplicadas en múltiples áreas -edafología, fitotecnia, fisiología y patología vegetal, etc.-, lo que representó la incorporación del conocimiento directamente bajo formato aplicado, y 3) La transformación de los modos de organización de la producción y del trabajo, por medio de una secuencia iterativa que pasa de métodos de cooperación simple, basados en el empleo simultáneo de cierto número de trabajadores para la ejecución de una misma tarea a métodos de cooperación compleja y combinada con división del trabajo y, de estos, a métodos de carácter taylorista y fordista, en los que la tecnología constituye el soporte material de combinaciones de sistemas y dinámicas de flujo continuo, que superan a los tradicionales de carácter estático y fragmentario (Marx, 1976; Boyer, 1988; Coriat, 1992), generando nuevas formas de división del trabajo, de especialización en puestos de trabajo y de asignación de trabajadores a los mismos y, principalmente, de constitución de auténticas "líneas de producción" con integración de fases y funciones en procesos unitarios tanto en línea como en paralelo y de forma simultánea o complementaria, regulando el ritmo y el tiempo de trabajo de forma homóloga al de la línea móvil en la industria (Pedreño, 1999 a y b; Segura, Pedreño y de Juana, 2002).

Adicionalmente, la intensificación productiva genera una serie de características definitorias del sistema. En primer lugar, el aumento del grado de artificialización. En segundo lugar, la elevada intensidad combinada de capital y de trabajo. En tercer lugar, su efecto acumula-

tivo, induce el incremento de la dimensión técnico-económica de las unidades de producción —explotaciones, empresas, etc.— de forma relativamente independiente de la territorial. Por último, una transformación del significado de la productividad, que evoluciona desde la productividad singular de los diferentes factores —tierra, trabajo, etc.— a la basada en la productividad total de los factores, como expresión de la combinación e integración de los mismos en el marco de este proceso.

2.3. Expansión de las superficies ocupadas que constituye la expresión más directa y visible del desarrollo del sistema, apareciendo relacionada con los fenómenos de especialización, intensificación, centralización, etc., bajo formas de combinación y grados de intensidad diversos en sus expresiones concretas. Aunque en términos generales, el aumento de los rendimientos y de la productividad de la tierra deberían haber provocado una estabilización o, al menos, una contención del crecimiento de las superficies de cultivo, la expansión se produce debido a tres factores fundamentales. El primero, el crecimiento constante de la demanda de productos hortofrutícolas en general y de nuevas especies y variedades en particular que generan una continua y renovada demanda de suelo para localizar nuevas producciones, ya que la sustituibilidad de unas por otras no se produce de forma directa ni inmediata en los espacios ocupados. El segundo, la necesidad de constituir unidades de producción de dimensión elevada, imprescindibles para obtener importantes volúmenes de producción en respuesta al aumento de la demanda, para amortizar y optimizar las inversiones en tecnología y medios de producción realizados, y como soporte de las transformaciones que experimentan los procesos productivos y del trabajo, solo posibles plenamente en una escala territorial y técnico-económica elevada. El tercero, en relación con la estrategia de transformar el aumento de capacidad productiva, inducida por los incrementos de productividad, en expansión de las superficies de cultivo. De esta forma se articulan y funden las dos líneas explicativas fundamentales del crecimiento del sistema: el incremento de los rendimientos y de la productividad, por una parte, y el de las superficies y de la producción total, por otra.

Ante las dificultades que encuentra el sistema para expandirse y constituir unidades productivas de dimensión elevada en las áreas irrigadas y ocupadas por la hortofruticultura tradicional, debido a la escasez, fragmentación y alto precio del suelo, el crecimiento se proyecta sobre espacios exteriores a las mismas, constituidas por tierras de seca-

no, monte, etc., de las que existe una gran disponibilidad. Por tanto, este proceso pivota sobre dos elementos fundamentales:

1) En general, por medio de la transformación de tierras de secano o monte de forma que la disponibilidad y el precio del suelo no constituyan factores limitantes; por la existencia de un importante fondo de tierra transformable a unos precios reducidos, debido a factores como la abundancia, la inexistencia de alternativas más rentables y la posibilidad de recurrir al arrendamiento como vía alternativa. En este caso, la tierra –como factor de producción– experimenta una metamorfosis, pasando desde su carácter originario e intrínseco de recurso natural apropiable, determinado por el grado de fertilidad intrínseca, al de “capital producido” por medio de intervenciones con carácter físico –creación artificial de suelo útil por medio de desmontes, roturaciones, abancalamientos, aportación de nutrientes, etc.– y económico, ya que estas acciones son el resultado de la aplicación acumulativa de capital y de trabajo (Einaudi, 1959). De esta forma, la tendencia ricardiana a los rendimientos decrecientes por incorporación al cultivo de tierras marginales, de menor fertilidad intrínseca que las de los valles aluviales de los regadíos tradicionales, es compensada por factores como las mejoras técnicas derivadas del mismo proceso de transformación, nuevos métodos de cultivo que constituyen “tecnologías superiores” en la expresión marshalliana del término, mayor dimensión y regularidad de las unidades de producción, etc., que operan como inductores de la productividad (Ricardo, 1973; Marshall, 1963). De esta forma, las inversiones necesarias para la transformación superan ampliamente los costes de adquisición, de manera que al descenso del capítulo de la renta de la tierra, dentro del capital territorial de las explotaciones, le corresponde un notable ascenso del de mejoras permanentes que representa dicha intervención transformadora.

2) De forma específica, por medio de la transformación en regadío, de forma que la ampliación de las superficies corresponde estrictamente al crecimiento de las superficies irrigadas, con un correlativo descenso de las de secano, propio de un sistema definido fundamentalmente por el riego. En este caso, la disponibilidad y accesibilidad al agua, como factor escaso y limitante de producción y, por tanto, de la capacidad productiva de las tierras, constituye el principal factor de localización y de valorización del suelo en los nuevos regadíos. Al mismo tiempo, en sentido similar al del caso anterior, la escasez de recursos hídricos se convierte en un factor positivo, ya que permite la optimización de factores climáticos imprescindibles –temperatura,

radiación, etc.— y fuerza el desarrollo de sistemas artificiales de regadío, que inducen el aumento de la productividad.

En su expresión concreta, este proceso origina el peculiar fenómeno de los nuevos regadíos, los cuales constituyen la base territorial del desarrollo de la hortofruticultura intensiva murciana, en tanto que se produce el fenómeno paralelo del declive por fosilización y atomización de las huertas tradicionales, que devienen en áreas periurbanas, perdiendo potencialidad productiva, con dos expresiones diferenciadas. Por un lado, los nuevos regadíos contiguos a los tradicionales, desarrollados por medio de actuaciones de promoción pública inicialmente y ampliados posteriormente por iniciativa privada, caracterizados por una secuencia espacial continua y por el predominio de la mediana explotación de titularidad individual o familiar. El caso más destacado es el de las transformaciones en regadío efectuadas en el Campo de Cartagena, por medio de actuaciones públicas de colonización, a partir de la década de los sesenta del siglo XX, consolidándose posteriormente como un área fundamental en el desarrollo del sistema hortofrutícola murciano.

Por otro lado, los nuevos regadíos no contiguos a los tradicionales, de promoción casi exclusivamente privada y basados fundamentalmente en la captación de recursos hídricos subterráneos, que experimentan un proceso inicialmente lento y paulatino de expansión, acelerándose y profundizándose a partir de la década de los ochenta para culminar en la actualidad. Se desarrollan de acuerdo a una secuencia territorial discontinua, similar a una fenomenología de metástasis, originando un paisaje agrario intercalar. En ellos se produce de forma sustantiva y radical el fenómeno descrito de creación artificial de suelo, siendo protagonizado de forma hegemónica por grandes explotaciones empresariales especializadas en cultivos intensivos al aire libre o bajo cubierta, con una elevada dotación de capital de explotación y una alta demanda de trabajo asalariado. Se localizan prácticamente en todas las comarcas de la región, aunque con características diferenciales, pero predominan en las áreas especializadas en cultivos hortícolas intensivos como el Campo de Cartagena, el Alto Guadalentín y, de forma particular, en la zona costera sur (Águilas-Mazarrón) de la región que concentra la mayoría de cultivos intensivos bajo cubierta.

2.4 Integración productiva, comprendiendo las actividades que constituyen la cadena agroalimentaria: producción agrícola, transformación del producto agrario en producto alimentario y comercialización, bajo una misma unidad técnico-económica, independientemente

de la estructura y de la forma societaria que adopte en cada caso, deviene en el fundamento básico de la estructura del sistema. Se produce respondiendo a un modelo de “crecimiento hacia delante”, desde la actividad agraria hacia los de transformación y distribución con tres efectos destacados. En primer lugar, permitiendo superar la tradicional subordinación de la actividad agraria a las otras actividades, lo que representaba una importante limitación para su crecimiento y consolidación. En segundo lugar, facilitando la captación de una mayor proporción del valor añadido total generado por medio de un proceso de escalada o ascenso en la cadena del valor. Por último, porque desplaza hacia delante y hacia arriba en el marco del proceso, al tiempo que centraliza, la función estratégica de dirección y coordinación en el almacén de manipulación, en tanto que unidad técnico-operativa de la empresa, en la que se ubica una tecnoestructura cada vez más compleja de gerentes, técnicos, comerciales, administrativos, etc., ejecutantes directos de las nuevas funciones integradas.

Un elemento fundamental de este proceso es el constituido por la emergencia y progresiva centralidad de la actividad de transformación, subsiguiente y contigua a la de la producción agrícola, pero en la que el grado de integración formal creciente aparece acompañado por un aumento del nivel de diferenciación técnica y organizativa que le proporcionan características diferenciales. En el marco de esta actividad, la organización de los procesos productivos denominados convencionalmente como de manipulación y confección de frutas y hortalizas se adecua al cumplimiento de la función de transformación del producto agrario, considerado como materia prima, en producto-mercado alimentario, incorporándoles características y valores intrínsecos –calidad, durabilidad, normalización, etc.– y extrínsecos –accesibilidad, diferenciación por medio de diversos formatos, etc.–, adaptándose tanto a las características de la producción agraria como a las demandas de los mercados, por medio de un conjunto de tecnologías diversas –físicas, biológicas, etc.– que constituyen el paquete tecnológico denominado Tecnología posrecolección, que se refiere a la organización global de los procesos de conservación, envasado y transporte del producto desde la recolección hasta el punto de venta (Segura, 1996, 2001 y Segura, de Juana y Avellá, 2001). Esto implica en primer lugar, la determinación estructura de las condiciones materiales y organizativas de dichos procesos y de las empresas que los realizan. En segundo lugar, la incorporación de capital y trabajo en cantidades muy elevadas, generando proporciones crecientes de valor añadido. Por último, en ella se reconoce la centralidad y función estratégica del producto-mer-

cado alimentario, como punto de referencia que polariza todas las actividades, la especificación de los procesos y de los tiempos de producción (Segura, de Juana, Avellá, 2000).

Un segundo elemento lo proporciona la integración de la actividad de comercialización, incluyendo el transporte, que tradicionalmente se realizaba de forma independiente. Este proceso se desarrolla en cuatro dimensiones fundamentales. 1) Por medio de sistemas de distribución y transporte propios de las empresas de producción, cuyos objetivos fundamentales es garantizar el aprovisionamiento del producto / mercado en términos de calidad y conservación por un lado, y de tiempo, por otro, es decir asegurando la accesibilidad del producto. 2) Por medio de estructuras de distribución localizadas en destino -plataformas- destinadas a facilitar una distribución fragmentada de expediciones masivas con destino directo a los puntos de venta. 3) Desarrollando sistemas de normas de calidad, diferenciación, etc., propios, pero que tropiezan inmediatamente con los límites impuestos por el sector comercial, que ostenta una posición dominante e impone sus propias normas. 4) Con el desarrollo, cada vez más complejo y sofisticado, de estructuras, sistemas, métodos, etc., que integran las funciones de comercialización.

Este proceso genera un conjunto de relaciones articuladas, con características formales o informales y geometría variable, con efectos sustantivos como, en primer término, la tendencia a la concentración sectorial tanto de las actividades de producción como de las de distribución y, de forma inducida, del comercio de productos hortofrutícolas que acaban por discurrir por un número cada vez más reducido e institucionalizado de canales. En segundo término, la definición de relaciones progresivamente más estables, especificadas y contractualizadas de integración de sus componentes. En tercer término, garantizando la seguridad del aprovisionamiento just-in-time y potenciando la capacidad de respuesta y de adaptación a las variaciones de la demanda. En cuarto término, permitiendo la obtención de ganancias sustanciales de productividad derivadas del acortamiento de circuitos y la reducción de los intermediarios y de los costes de transacción. Por último, en definitiva, la génesis de un sistema-red agroalimentario, y la construcción de un espacio regional globalizado de características muy complejas que se expresan en la división geográfica de productores y consumidores, en una nueva división de la producción y del trabajo, y en nuevos sistemas y estructuras de dependencia.

2.5 Centralización productiva, que aparece, al tiempo, como una tendencia complementaria de las anteriormente descritas, y como consecuencia lógica de la evolución del sistema, caracterizando su fase de madurez. Dimana directamente de elementos como la constitución de unidades de producción de elevada dimensión territorial y, especialmente, técnico-económica y de la formación de estructuras empresariales complejas que integran diversas explotaciones y actividades bajo una unidad de gestión, lo que les permite definir estrategias productivas y comerciales unificadas y complejas.

En su origen se sitúa la necesidad de alcanzar economías de escala, en términos de agrupación de la producción y de disponibilidad de capital de inversión fijo y circulante. En el caso del primero, para aumentar el capital territorial, por la vía de adquisición de tierras y de las elevadas inversiones necesarias para su transformación, y el de explotación por medio de la adquisición e implantación de tecnología en sus diferentes tipos y formatos, ya que sólo bajo este principio es posible su optimización y amortización creciente. En el del segundo, para proveer la demanda de capital adelantado para la adquisición de medios de producción o consumos intermedios y de trabajo necesarios para el desarrollo de procesos productivos con elevados requerimientos de ambos.

La centralización, como proceso, se produce correlativamente a la dinámica de los de expansión y de intensificación, y especialmente en relación con el grado de intensidad de las diferentes orientaciones productivas y sistemas de cultivo, en términos de los requerimientos técnicos y económicos asociados al nivel de intensidad de los factores, tecnología y trabajo fundamentalmente, graduándose en una escala cuyo vértice lo ocupan los sistemas de producción hortícola protegidos con o sin suelo, seguidos de los especializados en cultivos hortícolas al aire libre y, por último, con diferentes niveles, los de frutales cítricos y no cítricos.

De forma específica se realiza en dos niveles fundamentales. El primero, en relación con la estructura de las explotaciones agrarias, por medio de un proceso progresivamente acentuado de selección y polarización que se traduce, en primer lugar, en el aumento de su dimensión media en términos tanto territoriales como técnico-económicos. En segundo lugar, en la divergencia entre grandes y medianas explotaciones, que se insertan y protagonizan el desarrollo del sistema y pequeñas explotaciones que encuentran dificultades para su inserción o, simplemente, quedan marginadas del mismo. En tercer término, el

aumento del número de explotaciones de gran dimensión territorial y técnico-económica de titularidad empresarial con un alto grado de centralización y de dotación de capital fijo, medios de producción y trabajo, que paulatinamente acaparan el protagonismo del desarrollo del sistema.

El segundo, por una doble vía: 1) la de empresas de capital, constituidas bajo diferentes formas societarias, que representan la expresión más nítida del modelo, particularmente en cuanto al desarrollo vertical de integración de actividades de producción, transformación y comercialización. En los casos más avanzados, su evolución culmina en la creación de grupos empresariales caracterizados por una estructura bidimensional: *horizontal*, agrupando diferentes explotaciones agrarias propias, frecuentemente constituidas como sociedades, y *vertical*, correspondiente a las diferentes actividades que integran el proceso global de producción, transformación y comercialización; y a funciones colaterales como el transporte, la gestión de la fuerza de trabajo, etc., cada una de ellas organizada en una unidad técnica, económica y societaria distinta pero, en todos los casos, bajo el control estricto de la empresa matriz y cabecera del grupo que garantiza la gestión unitaria y centralizada; y 2) la de empresas asociativas, fundamentalmente cooperativas y sociedades agrarias de transformación (SAT), que agrupan explotaciones agrarias de diferente dimensión -principalmente medianas y pequeñas-, estructura jurídica y titularidad individual, colectiva o empresarial, bajo una dirección cada vez más centralizada en cuanto a opciones de cultivo—especies y variedades—, programación de ciclos de cultivo, métodos de producción, etc., y, asimismo, por medio de la integración de las actividades de transformación y comercialización de forma análoga a las empresas de capital. Esto propicia un tipo de desarrollo cuantitativo y cualitativo, basado en el desplazamiento hacia delante y hacia arriba de las funciones estratégicas y en la centralización de competencias, definiendo un nuevo modelo en el que la empresa, como unidad técnico-económica integrada, adquiere el nivel y el protagonismo estratégico que correlativamente pierde la explotación agraria, que ocupa una posición subordinada respecto a aquélla.

2.6. Asalarización que, como relación social, deviene en un elemento constituyente fundamental del sistema hortofrutícola murciano, cuyo desarrollo genera no sólo un destacado aumento de la demanda de trabajo, sino también, y, especialmente, una profunda reestructuración de la composición de la fuerza y del mercado de trabajo, produciéndose en relación con las características definitorias del sistema. En

primer lugar, con la especialización en orientaciones productivas y en sistemas de cultivo altamente intensivos en trabajo. En segundo lugar, con la intensificación productiva, definida por la alta intensidad combinada de capital y trabajo, con un efecto dual y contradictorio, ya que provoca la contención de la demanda por una parte, y del aumento por otra. En tercer lugar, con la expansión de las superficies, vía por la que se produce el mayor incremento de la demanda de trabajo y, en combinación con la intensificación, de trabajo asalariado. En cuarto lugar, con la integración de actividades, que genera una amplia demanda de trabajo asalariado, especialmente en los emergentes como la transformación. En quinto lugar, con la centralización productiva, que induce una concentración del trabajo en las unidades de producción de dimensión elevada. Por último, el carácter extravertido del sistema se muestra por la vía de la captación de trabajadores foráneos que acabarán por constituir la componente mayoritaria de la fuerza de trabajo (Pedreño, 1999c y 2003).

Sobre estas bases, la estructura del trabajo aparece definida por las características y tendencias siguientes:

1) Aumento de la demanda de trabajo y, en aparente contradicción, reducción del número de activos agrarios, determinado por el mencionado incremento de la intensidad del trabajo con una progresiva concentración en las orientaciones productivas más intensivas y en las explotaciones de mayor dimensión territorial y técnico-económica. Asimismo, una tendencia paralela al descenso de la población activa agraria en cuya base se sitúan la intensificación productiva que, por la vía de la reducción de la estacionalidad, provoca el aumento de la intensidad del trabajo, la reducción del subempleo propio de los sistemas agrarios tradicionales y el aumento de la productividad que propicia una reducción limitada del número de activos por efecto sustitución.

2) Reducción del trabajo familiar y del número de los activos que lo prestan, con características como un importante descenso en las orientaciones productivas más intensivas frente al mantenimiento relativo en las tradicionales, correlación negativa con la escala de dimensión de las explotaciones y una evolución dispar en sus componentes, con descenso más destacado en las ayudas familiares que en los titulares de explotación. En su base se sitúa, aparte de elementos como el envejecimiento y la agricultura a tiempo parcial, la inadecuación cuantitativa y cualitativa del trabajo familiar para cubrir los requerimientos de la demanda en un sistema agrario intensivo.

3) Aumento destacadísimo del trabajo asalariado que, ante la incapacidad del trabajo familiar, cubre la creciente demanda generada especialmente por los procesos de expansión de las superficies, intensificación, integración, etc., con características como la concentración en las orientaciones productivas más intensivas particularmente en las hortícolas; en las explotaciones de mayor dimensión y en las actividades emergentes como la manipulación y confección, y en el predominio absoluto de la eventualidad que se adapta perfectamente a requerimientos específicos determinados por la transformación de los procesos productivos y los modos de organización del trabajo, basados en métodos tayloristas y fordistas.

De esta forma, la asalarización constituye un elemento central sustentador del sistema debido a su flexibilidad que permite la adaptación puntual, en el tiempo y en el espacio, de la mano de obra a los requerimientos específicos de trabajo generado por el sistema, no siendo meramente sustitutivos del trabajo familiar, ya que responde a demandas y requisitos diferenciados (Segura, Pedreño y de Juana, 2002). A partir de estas características, el mercado de trabajo se basa en tres elementos fundamentales: a) La constitución de un fondo de fuerza de trabajo o ejército de reserva numeroso, necesario para cubrir tanto la creciente demanda de trabajo, inducida por la expansión e intensificación productiva como para asegurar un excedente disponible para cubrir los periodos álgidos de actividad, propios de los procesos productivos agrarios. b) Amplia discrecionalidad en la gestión y control de la mano de obra que facilita tanto los procesos de intensificación como la contención de la tendencia alcista de los salarios, garantizando el desarrollo y la estabilidad del sistema. c) Estructura del sistema de relaciones laborales con un alto grado de desregulación, definido a partir de características como la flexibilidad, la eventualidad y la temporalidad, contrastando con la tendencia hacia la desestacionalización inducida por características propias del sistema (Segura y Rosas, 2001).

2.7. Extraversión, como característica definitoria del modelo, que se expresa en tres dimensiones fundamentales:

En primer lugar, la especialización exportadora como característica absolutamente dominante de forma que el crecimiento de la producción aparece estrictamente determinado por el efecto de arrastre de la demanda de los mercados exteriores tanto en general como en el caso de las principales orientaciones hortofrutícolas, de forma que la especialización productiva es asimismo determinada por las características de dicha demanda. Asimismo, en relación con las tendencias de la

especialización, la concentración de las exportaciones en número reducido de orientaciones productivas, especies y variedades, que ostentan sucesivamente el liderazgo de esta tendencia, y en un número limitado de países de destino -Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Países Bajos- integrantes del espacio regional europeo globalizado.

En segundo lugar, como elemento configurador de la especialización exportadora, la determinación de las características del sistema productivo, en todas sus dimensiones, por parte de la demanda, expresada a través de un sector de distribución cada vez más concentrado y hegemónico en tres niveles: 1) En cuanto al producto agrario, por medio de la imposición de especies y, sobre todo, variedades específicas con características intrínsecas adaptadas a la demanda y de periodos de producción amplios. 2) En cuanto al producto /mercado alimentario, por medio de la definición de características específicas como calidad, normalización, durabilidad, accesibilidad y, de forma especialmente destacada, segmentación u diferenciación, encontrando su expresión concreta en la amplia gama de formatos o “confecciones”, adaptados tanto a las características segmentadas de la demanda como a los requerimientos de la gestión comercial en los puntos de venta. 3) En ambas actividades, la predeterminación y control de los procesos productivos a través de normas específicas de control, tanto particulares de cada organización comercial como generales, fruto de acuerdos entre empresas como el caso de EUREP-GAP. Adicionalmente, de forma transversal, la fijación de condiciones económico-comerciales en términos de servicio, precio, condiciones de pago, etc., y de selección estricta de proveedores, reduciendo el número de los mismos para minimizar los costes de transacción y reforzar adicionalmente el control de las actividades productivas.

En tercer lugar, en relación con la adquisición de medios de producción y de tecnología, ya que el sistema hortofrutícola intensivo se caracteriza por un elevado nivel de demanda de los mismos, y que éstos son producidos fundamentalmente en otros sectores relacionados, frecuentemente ubicados en países distintos a los especializados en la actividad productiva, por lo cual se importan de otros sectores y de otros países.

De esta forma, la fenomenología de la extraversión adquiere un carácter dual. En primer término, por arriba, a través de la importación de tecnología y medios de producción que determinan las características de los procesos productivos y de los productos. En segundo término, por abajo, a través de las determinaciones de la demanda, vía sector de distribución, que definen las condiciones en ambos aspectos.

Por medio de ello se configura un sistema reticular, complejo y de geometría variable y asimétrica, y un espacio regional globalizado, por los que discurren flujos de mercancías -bienes de capital, bienes intermedios y productos finales alimentarios- tecnología, conocimiento, información, etc., constituyendo una trama multipolar y multidireccional.

3. PROCESO DE DESARROLLO DEL SISTEMA HORTOFRUTÍCOLA MURCIANO

El desarrollo del sistema hortofrutícola intensivo murciano se produce mediante un proceso que se inicia, de forma incipiente, en las décadas centrales del siglo XX y culmina actualmente en una fase de intenso crecimiento y maduración del modelo. Durante el mismo se constituye en un auténtico motor del crecimiento económico regional, con una tasa media superior al 4% frente a tasas globales inferiores al 3% de las economías murciana y española, y aunque ha experimentado el declive relativo característico de las economías avanzadas, su aportación al VAB se sitúa en torno al 8% - duplicando la media española, y superior al 10% en empleo. Asimismo, induce efectos y sinergias sobre otros sectores económicos, tanto regionales como extrarregionales, como la industria agroalimentaria, el transporte, las industrias suministradoras de *inputs*, servicios a empresas, etc., derivados de su doble función, como suministrador de materias primas y demandante de medios de producción, de forma que este complejo genera en torno al 45% del VAB y del 35% del empleo a nivel regional, configurando una estructura típica de economía de aglomeración y de sistema local de producción.

3.1. La transición desde la agricultura tradicional al desarrollo del nuevo sistema hortofrutícola intensivo

El proceso de transformación productiva, originario del nuevo sistema hortofrutícola, que permite recuperar la trayectoria truncada por la guerra civil y la posterior política autárquica del franquismo (López Ortiz, 1999) se gesta en el seno de la crisis de la agricultura tradicional. En su base se sitúan factores determinantes como:

- La paulatina apertura económica y comercial, correlativa a la progresiva eliminación de la ortopedia autárquica, que abre una vía limitada a la exportación de productos agroalimentarios, especialmente cítricos y conservas vegetales, con el consiguiente efecto de arrastre de la producción.
- El incremento de la disponibilidad de recursos hídricos –factor fundamental y, a la vez, limitante del desarrollo del sistema– debido a la normalización del sistema de asignación de recursos por el Decreto de 1953, a la culminación del proceso de regulación de la Cuenca del Segura hacia 1960 y al progreso en la explotación sistemática de los acuíferos subterráneos mediante nuevas técnicas de captación y de bombeo, acompañadas de importantes actuaciones públicas de transformación de secano en regadío, por medio de grupos de colonización, tanto en las áreas limítrofes de los regadíos tradicionales como en las externas a las mismas, especialmente destacadas en el Campo de Cartagena, traduciéndose en un aumento de la superficie regable de 28.000 ha (40%) entre 1951 y 1971.
- La reducción de la población activa agraria inducida tanto por el efecto expulsión provocado por la crisis del sistema agrario tradicional como por el efecto atracción de otros sectores y áreas geográficas que experimentaban un notable crecimiento durante el periodo desarrollista de los años sesenta. Asimismo por la vía de la emigración temporal a países centroeuropeos, con destacados efectos colaterales por medio de la aportación de financiación destinada a la adquisición de explotaciones y a la dotación de las mismas con medios de producción modernos por parte de los migrantes retornados.

En este marco, el proceso de transición aparece definido por tendencias fundamentales como la revalorización de los regadíos tradicionales, especialmente los del eje principal de la cuenca –Vega del Segura– extendiéndose paulatinamente a otros regadíos tanto tradicionales como de nueva creación. En aquellos, el predominio corresponde a la pequeña explotación familiar, caracterizada por un elevado y creciente nivel de fragmentación como resultado de un proceso histórico de acceso de los productores directos a la propiedad de la tierra, en tanto que en los de nueva creación se produce una incipiente pero firme tendencia a la concentración, de forma que se inicia un proceso de dualización que marcará el desarrollo del modelo, saldándose a favor de los nuevos espacios irrigados.

En segundo término, por la optimización del fondo de tierra y de trabajo familiar disponible en las pequeñas y medianas explotaciones en relación con los limitados y estacionales requerimientos de trabajo en las mismas, con un bajo nivel de intensidad productiva y de incorporación de tecnología, polarizada fundamentalmente en las de carácter mecánico, especialmente tractores y, sobre todo, motocultores, adaptados a los incipientes procesos de mecanización, y de carácter agroquímico, particularmente fertilizantes necesarios para la mejora y restauración de suelos pobres en nutrientes.

Por último, de forma sustantiva, a través de la especialización en orientaciones productivas adaptadas al restringido nivel de desarrollo tecnológico y comercial, de manera que el proceso pivota sobre la recuperación de la potencialidad de las orientaciones productivas tradicionales y la introducción inicial de nuevas especies hortícolas. En el primer caso, con el predominio de los frutales cítricos, especialmente del limonero que desplaza al naranjo como especie hegemónica, constituyendo la principal orientación exportadora, seguido de frutales de hueso como el albaricoquero y el melocotonero, con orientación dominante a transformación en la importante industria conservera regional, centrándose la producción de ambos en la Vega del Segura y, secundariamente, en el Bajo Guadalentín. Por su parte, en los cultivos hortícolas destacan el melón y el pimiento en los nuevos regadíos del Campo de Cartagena, y el tomate en los regadíos de promoción privada, basados en extracciones de aguas subterráneas que comienzan a desarrollarse en el área costera sur (Águilas y Mazarrón) de la región, con destacada vocación exportadora.

3.2. Periodo inicial de desarrollo del sistema (1970-1985)

Este periodo aparece enmarcado por dos de los hitos que jalonan el proceso de incorporación de España a la Europa comunitaria, el tratado preferencial de 1970 que supone una apertura limitada de la CEE a las exportaciones agroalimentarias españolas y el tratado de adhesión que representa el ingreso en la CE. Durante el mismo, comienzan a operar y a desarrollarse plenamente los factores y tendencias externas que contribuyen decisivamente al despliegue progresivo del sistema y, en algunos casos con carácter incipiente, de las tendencias características descritas anteriormente.

Entre ellas, destaca la *expansión de las superficies cultivadas*, soporte fundamental del desarrollo, lo que denota el predominio del carácter extensivo del mismo en este periodo, basada en el aumento de la superficie irrigada, de los “nuevos regadíos” en sus distintas versiones tipológicas, principalmente de los contiguos a las tradicionales en los que tiende a polarizarse la capacidad productiva en tanto que, correlativamente, se produce un proceso lento pero continuado de marginalización en estos últimos, emergiendo el fenómeno de la agricultura insuficiente y a tiempo parcial (Etxezarreta, 1985). Como factores dinamizadores de la expansión se sitúan las expectativas creadas por el trasvase Tajo-Segura y la ampliación de la captación de recursos hídricos subterráneos que, ante la insuficiencia de los superficiales, se convertirán en el soporte principal de los nuevos regadíos, sustentando más de 100.000 ha. Este crecimiento se produce principalmente entre 1974 y 1981, alcanzando las 156.000 ha (59%) en este último año, frenándose en los posteriores debido a la frustración de las expectativas puestas en el trasvase Tajo-Segura, tras su entrada en funcionamiento, al agotamiento de las potencialidades exportadoras del Tratado Preferencial y a un importante episodio de sequía (1981-1983), en el cual el déficit hídrico se convierte en estructural (Cortina, 1994).

El segundo factor clave en el desarrollo del sistema en este periodo es la *especialización productiva*, que se despliega por medio de tres tendencias fundamentales:

- La primera, basada en orientaciones productivas tradicionales que mantienen la hegemonía en esta etapa, principalmente frutales cítricos y de hueso con el limonero como especie dominante, que experimentan un crecimiento del 110% en producción, sustentado en la expansión de las superficies y, en menor medida, en incipientes procesos de intensificación.
- La segunda, basada en orientaciones que se adecuan al estado de inmadurez del sistema en dos de sus dimensiones fundamentales, intensidad productiva y desarrollo comercial, lo que se traduce en la especialización de forma singular o combinada en tres tipos de producciones: la orientada al consumo en fresco para el mercado nacional como la alcachofa, el melón o el haba verde; a la exportación con bajo nivel de diferenciación y de valor añadido como el limonero, el melocotonero o el melón; y a transformación industrial como el albaricoquero y el melocotonero, así como cultivos específicamente industriales como el algodón y el pimiento para pimentón, que constituyen un elemento fundamental en el desarrollo inicial de los nuevos regadíos.

- La tercera, sustentada en orientaciones novedosas que constituyen el soporte de procesos de especialización y de intensificación en sus respectivos grupos de cultivo, con tendencia a la concentración en los nuevos regadíos costeros y en unidades de producción de dimensión media y alta, y con orientación comercial exportadora, destacando el pimiento y el tomate que, con crecimientos respectivos del 400% y del 74%, protagonizan el desarrollo del sistema en este periodo.

Por su parte, la *intensificación productiva* inicia su trayectoria en este periodo con un ritmo lento en relación con la aparición de los elementos fundamentales que la sustentan. Su desarrollo se basa principalmente en la constitución de plantaciones monoespecíficas y monovarietales, basados en nuevas especies y variedades, que le proporcionan fundamento especialmente en sus dimensiones territorial y espacial. En el uso intensivo de agroquímicos, especialmente de fertilizantes para compensar el déficit de nutrientes en las nuevas tierras transformadas y restaurar la capacidad productiva del conjunto de las mismas, y de fitosanitarios como medio de protección de cultivos frente a plagas y patologías difundidas por la intensificación y simplificación biológica de los cultivares. En la mecanización, con un aumento del número de unidades, de su potencia unitaria y de su diversificación, destacando los motocultores, idóneos para los requerimientos de pequeñas explotaciones y de cultivos leñosos, y tractores, adecuados a las grandes y medianas explotaciones especializadas en cultivos hortícolas, de forma que, en este periodo, se produce una correlación positiva entre mecanización y aumento de la productividad, pero alcanzando pronto un límite debido a las restricciones para la mecanización de ciertas fases y funciones estratégicas de los procesos productivos de las principales orientaciones y sistemas de cultivo y a la correlativa tendencia a los rendimientos decrecientes en la sustitución del trabajo humano por trabajo mecánico. Por último, a partir de 1980, en nuevos sistemas de riego localizado, progresando principalmente en los nuevos regadíos y en los redotados por el trasvase Tajo-Segura con disponibilidad de las infraestructuras de regulación necesarias, en las explotaciones de mayor dimensión territorial y técnico-económica, y con especialización hortícola. En todo caso, durante esta etapa, su potencialidad es limitada y el grado de articulación de los diferentes tipos tecnológicos es débil, operando como elementos singulares y simples aunque con efectos significativos en términos de incremento de la productividad que supera en un 50% a la media de la agricultura española.

Por su parte, el grado de desarrollo de los procesos de *centralización* y de *integración* es limitado. En el primer caso, debido al aún incipiente proceso de constitución de grandes unidades de producción y de empresas y entidades asociativas de carácter cooperativo, predominando las medianas y pequeñas explotaciones independientes pero, al tiempo, se abre un proceso de polarización productiva. En los regadíos tradicionales con especialización en cultivos leñosos se produce entre las pequeñas y medianas explotaciones de forma que las primeras, que representan dos tercios del total, experimentan una importante pérdida de superficie útil, trabajo y, por consiguiente, capacidad productiva y rentabilidad, en tanto que las segundas tienden a consolidarse sobre la base del aumento de superficie útil y de trabajo empleado. Asimismo, en los nuevos regadíos, progresa aceleradamente la consolidación del grupo de medianas explotaciones de carácter familiar y se inicia, de forma lenta pero progresiva, el proceso de constitución de grandes unidades de producción de carácter empresarial, incrementándose paralelamente su dimensión técnico-económica e intensidad productiva. En el segundo caso, en relación con el aún limitado desarrollo de las funciones de transformación del producto agrario en producto alimentario y de comercialización, predominando estructuras, sistemas, canales, etc., de carácter indirecto e intermediario (alhóndigas, subastas, etc.) que imponían la segregación de las actividades concurrentes al proceso y a la cadena del valor global (Colino y otros, 1989).

Acorde con este proceso se incrementa el grado de *extraversión* del sistema, de forma que las exportaciones hortofrutícolas aumentan sostenidamente hasta finales de los años setenta, lentificándose posteriormente debido al agotamiento de las posibilidades del marco institucional –Tratado Preferencial–, a dificultades de adaptación a las nuevas características emergentes de la demanda, a las limitaciones tecnológicas de los procesos de transformación y a la escasa eficiencia de los sistemas de comercialización de carácter indirecto y tradicional. En todo caso, aparecen nítidamente las características enunciadas como el predominio de la orientación al consumo en fresco; el elevado grado de concentración en un número limitado de productos, destacando las frutas que, aunque con una dinámica irregular especialmente desde 1980, concentran el 60% de las exportaciones con protagonismo destacado del limón, el melocotón y el albaricoque, en tanto que las de hortalizas se polarizan en el tomate, el pimiento y el melón, iniciando la diversificación solo en los últimos años del periodo; y la correlativa concentración en el mercado comunitario, que representa el 90% de las hortalizas y el 80% de las frutas, con Francia como cliente principal

seguido por Alemania, sumando entre ambos más del 60% del total de las exportaciones (Colino y otros, 1989).

Por último, la *asalarización* progresa en relación directa con los procesos descritos de expansión de las superficies, de especialización e intensificación productiva que originan un aumento de la demanda de trabajo al tiempo que se produce un descenso de número de activos agrarios. En un primer periodo el crecimiento de la demanda de trabajo es lento, acelerándose a partir de 1980, concentrándose paulatinamente en las orientaciones productivas más dinámicas e intensivas y en las explotaciones de mayor dimensión y orientación exportadora en tanto que declina en las orientaciones más tradicionales y extensivas y en las explotaciones de menor dimensión en tanto que, paralelamente, se inicia una reducción de la población activa agraria, asimismo agudizada desde 1980, con el resultado del descenso de quince puntos, hasta el 18% de la población activa regional.

Esta tendencia se concreta, en primer término, en la reducción del trabajo propio de la explotación y, aunque en menor grado, de los activos que lo prestan, afectando principalmente al componente de ayudas familiares, poco funcional en relación con los métodos productivos emergentes. El trabajo familiar tiende a concentrarse en las orientaciones productivas tradicionales, particularmente en la fruticultura, y en las explotaciones de menor dimensión, lo que explica en gran medida su supervivencia debido a características intrínsecas de los sistemas tradicionales como el subempleo y la estacionalidad, provocando el destacado crecimiento del fenómeno de la agricultura a tiempo parcial (Etxezarreta, 1985).

Por el contrario, crece intensamente el trabajo asalariado, concentrándose en las explotaciones de mayor dimensión, carácter empresarial, etc., y en las orientaciones productivas hortícolas principalmente. Este proceso se produce de forma diferenciada con un primer periodo (1971-1981) durante el cual el número de activos asalariados experimenta una reducción del 15%, lo que provoca un descenso de la tasa correspondiente al 42,5% en este último año, debido a condiciones intrínsecas del modelo como el predominio aún de las explotaciones familiares, de los cultivos con bajo o medio nivel de intensidad o de sistemas de producción con alto grado de estacionalidad, y extrínsecas, como la atracción de las mejores condiciones laborales de otros sectores, lo que provoca trasvases intersectoriales de mano de obra y un nacimiento de actividades autóctonas del sector. Frente a ello, un segundo periodo marcado por un acelerado crecimiento, que eleva la

tasa de asalarización al 56% en 1986, causando un fenómeno de rarefacción de mano de obra por efecto del desajuste entre demanda y oferta, que se resuelve por medio de la captación de trabajadores foráneos, especialmente andaluces, con formas peculiares de estacionalidad y asentamiento, lo que significa la primera edición de una tendencia que se convertirá en característica del sistema (Segura, Pedreño y de Juana, 2002).

3.3. Periodo de reconversión y crecimiento del sistema (1986-1994)

Este periodo, que aparece enmarcado por dos hitos fundamentales como el ingreso de España en la CE (1986) y la entrada en vigor del Mercado Único Europeo (1993), presenta un carácter ambiguo y dual. Por una parte, representa la continuación del desarrollo del sistema en los términos definidos en la etapa anterior y, por otra, un proceso de reconversión del mismo, marcado por fenómenos de diferenciación interna, que abre paso a su maduración en los años siguientes.

El periodo se abre con un importante relanzamiento del crecimiento, inducido por el efecto positivo de la adhesión a la CE, que se ve limitado por una serie de factores negativos, de carácter externo e interno, que impiden el pleno aprovechamiento de sus potencialidades, originando una situación definida como de “anticompetitividad” (Barceló, 1993). Entre los externos, destacan las restricciones a las exportaciones hortofrutícolas impuestas por el Tratado de Adhesión durante un periodo transitorio de diez años; la política monetaria restrictiva que provoca la apreciación de la peseta, restando competitividad a productos que compiten, en gran medida, por el precio, y encareciendo el dinero afectando negativamente a la inversión; y el desigual comportamiento de factores productivos como la tierra –hasta 1990– y, especialmente por su importancia, el trabajo. Entre los internos, un relativo agotamiento del efecto dinamizador de las principales orientaciones productivas que habían protagonizado el crecimiento en el periodo anterior; la debilidad e inadecuación de las estructuras productivas y, especialmente, de los sistemas de transformación y comercialización, así como un intenso y prolongado episodio de sequía al final del periodo, provocando efectos negativos como la reducción de superficies, en el caso de cultivos no permanentes, y de los rendimientos, por efecto de la infradotación, y consiguientemente de la producción (Segura, 1995).

A pesar de estas limitaciones, prosigue la expansión del sistema en cuanto a ampliación de la superficie de regadío, especialmente en los primeros años del periodo, con tendencia a la estabilización al final del mismo debido a la negativa coyuntura hídrica hasta alcanzar las 190.000 ha con un crecimiento del 22%. Pero esta tendencia pierde parte de su potencialidad inicial como inductora de un crecimiento extensivo, abriéndose camino un proceso de reconversión que se expresa en una doble dimensión:

- Por una parte, en la progresiva polarización de los agrosistemas y de las áreas subregionales, de forma que el protagonismo pasa definitivamente de los regadíos tradicionales a los nuevos regadíos y de la producción frutícola a la hortícola que asume el relevo y, por tanto, de la Vega del Segura a las áreas del Campo de Cartagena, Alto Guadalentín y Costa Sur. Asimismo, dentro de esta tendencia, de los nuevos regadíos contiguos a los tradicionales a los no contiguos a los mismos en relación con factores como la emergencia de nuevos cultivos hortícolas y de la función determinante de las extracciones de aguas subterráneas, especialmente en un contexto de escasez de recursos hídricos (Cortina, 1994).
- Por otra, en relación con la centralización productiva emergente, por medio de un proceso de selección y dualización de las explotaciones con tres tendencias principales: 1) Aumento de la dimensión media, tanto en términos territoriales -20% en SAU- como económica -70% en UDE-, diferencial que se explica por el correlativo incremento del nivel de intensificación. 2) Acentuación de la divergencia entre grandes y medianas explotaciones, por un lado, y pequeñas, por otro, de forma que crece la dimensión de las primeras en ambos términos al tiempo que se reduce la de las segundas, con un diferencial especialmente destacado en dimensión económica, profundizándose el proceso de marginalización de las mismas. 3) Aumento del número de explotaciones de elevada dimensión territorial y técnico-económica, con un alto nivel de dotación de capital fijo, medios de producción y trabajo, que paulatinamente asumen el protagonismo del desarrollo del sistema. Aunque estas explotaciones sólo son el 2% del total, representan el 14% de la SAU total, con una dimensión media de 77 ha frente a las 9,4 ha de las de titularidad de personas físicas, con tendencia a aumentar en el caso de las primeras y disminuir en el de las segundas, produciéndose una correlación positiva entre el carácter empresarial y la tendencia al aumento de su base territorial, de agrupación de medios de producción y de trabajo (Colino, 1994; Colino y otros, 1999).

En este sentido, la *centralización productiva* progresa por la doble vía de las empresas de capital, que conocen un amplio desarrollo en esta etapa, produciéndose la creación de gran número de ellas tanto de capital regional como foráneo -nacional y extranjero-, asumiendo progresivamente el liderazgo, y de las sociedades cooperativas que aumentan su número y el de las pequeñas y medianas explotaciones agrupadas en ellas, proporcionándoles una vía de salida que permitió una relativa estabilización y la superación de la crisis a la que parecían abocadas. En la base de estas tendencias opera decisivamente el progreso de la *intensificación productiva* que determina la estructura y curso del sistema a través de procesos como :

- La constitución de nuevas unidades de producción con un alto grado de artificialización basadas en la aplicación combinada de tecnologías mecánicas, para la transformación y preparación del suelo, y agroquímicas para la creación de suelo artificial y restauración de su fertilidad, así como de captación, almacenamiento y distribución de agua como soporte de los sistemas de riego,
- La reconversión productiva, en términos de nuevas especies y variedades mejoradas, con efectos determinantes en múltiples dimensiones como la redefinición y reestructuración de los ciclos y procesos productivos a partir de su carácter matricial de la combinación de diferentes tecnologías, el sustento de los procesos de intensificación territorial, espacial y temporal en los términos descritos anteriormente, el aumento del grado de inserción en los mercados vía adaptación a los requerimientos de la demanda y, en definitiva, sustentando el proceso de especialización,
- El desarrollo de sistemas de cultivo y riego que devienen en elementos fundamentales de este proceso, especialmente a través de la rápida difusión de sistemas de riego localizado y de cultivo protegido que experimentan aumentos del 150% y 35% respectivamente. En el caso del primero, pivota sobre factores como la escasez de recursos hídricos y el progresivo perfeccionamiento del mismo induciendo la constitución del paquete tecnológico de la fertirrigación, cuya difusión se produce en correlación directa con el nivel de especialización e intensificación de los diferentes grupos de cultivo, con un crecimiento del 17% en hortícolas, 18% en frutales y 8% en cítricos, y con la escala de dimensión territorial y técnico-económica de las explotaciones, especialmente en las de carácter empresarial con capacidad de inversión y de optimización de estos sistemas y, en sentido inverso, de amortización de las inversiones.

En el caso del segundo, basados en la integración progresiva de sistemas de cubierta más avanzados con otros sistemas para constituir sistemas integrados de cultivo provocando una elevación de la demanda de capital, centralizada en explotaciones empresariales, e incrementos sustantivos de los rendimientos físicos y de la productividad de los factores, que contribuye a explicar la tendencia a la reducción de las superficies en estos cultivos debido al proceso de intensificación,

- La reestructuración de los procesos productivos basados en la combinación de tecnologías mecánicas con nuevos métodos de organización de la producción y del trabajo como la mecanización de funciones productivas anteriormente manuales y, especialmente, por medio de modos específicos de combinación de trabajo mecánico y manual, no tanto como sustitutivas de fuerza de trabajo, sino como inductoras de la eficiencia del mismo, facilitando alcanzar economías de escala y aumentar la intensidad productiva y la productividad de la tierra y del trabajo.

Por otra parte, este periodo contempla la emergencia definitiva de los sistemas de transformación del producto agrario en producto-mercado alimentario, basados en el cada vez más acentuado desarrollo del conjunto de tecnologías, métodos y prácticas que constituyen el paquete tecnológico de posrecolección. Este desarrollo, unido al de los sistemas de comercialización, abre camino definitivamente al proceso de integración productiva en los términos descritos anteriormente.

En este marco, la *especialización productiva* juega una función esencial en el proceso de reconversión que caracteriza esta etapa del desarrollo del sistema, a través de un proceso de selección de orientaciones productivas -especies y variedades-, como respuesta a los requerimientos de una demanda cada vez más segmentada y como sustento del proceso de intensificación, con las características básicas enunciadas. La tendencia más destacada es la del ascenso de las orientaciones hortícolas que, con el 17% de la superficie y el 48% de la producción, doblan su aportación al VAB agrícola regional, superando a las frutícolas y sustituyéndolas como protagonistas del crecimiento en términos de expansión de la superficie ocupada, intensificación, rendimientos y productividad, de manera que este ascenso explica casi la totalidad del crecimiento sectorial.

Dentro de ellas, los casos más destacados son el de la lechuga que, con un crecimiento del 254%, se convierte en la principal orientación productiva y en la que se sintetizan nítidamente las características del

proceso como la hiperespecialización en su grupo –hortalizas de hoja– con efecto arrastre sobre otras especies del mismo –escarola, coles, etc.– y la sustitución de variedades tradicionales –tipo romana– por las acogolladas, especialmente la iceberg, que se adecuan perfectamente a los requerimientos de la demanda exterior, de la intensificación productiva y de normalización en la actividad de transformación. El brócoli, que ocupa el segundo puesto, representando paradigmáticamente el caso de introducción de una especie radicalmente nueva y con orientación exclusivamente exportadora que alcanza la posición dominante dentro de su grupo, desplazando a la tradicional coliflor. Por su parte, las hortalizas de fruto –pimiento, tomate, etc.– pierden posiciones relativas, pero mantienen su importancia como expresión máxima de la intensificación y centralización productiva, basadas en el desarrollo tecnológico –invernaderos, sistemas de fertirrigación, reestructuración productiva, etc.–, en una continua e intensa reconversión varietal y, en el caso del tomate, en una acentuada concentración en explotaciones empresariales del área costera sur, desplazando a la pequeña explotación familiar, al cultivo al aire libre y al localizado en otras áreas de la región, lo que explica el descenso de la superficie ocupada.

Por el contrario, orientaciones que habían protagonizado la etapa anterior como la alcachofa, el haba verde, el melón, o los cultivos industriales como el algodón y el pimiento para pimentón, inician su declive debido a dificultades de adaptación a las nuevas condiciones productivas y comerciales.

A este ascenso de las orientaciones hortícolas corresponde un relativo estancamiento y pérdida de hegemonía de los frutícolas, aunque con una evolución diferenciada por grupos. En primer lugar, el mayor descenso corresponde a los frutales cítricos con casi el 17% en superficie y el 19% en producción, que pierden su primacía anterior, especialmente en el caso del limonero, debido a múltiples factores como su orientación comercial a transformación, sobreproducción como resultado de la expansión anterior, volatilidad y caída de precios, competencia de terceros países, etc., apenas contrarrestado por una recuperación del naranjo, basada en la reconversión varietal y en un relativo grado de centralización en explotaciones de dimensión territorial y técnico-económica más elevada. En segundo lugar, por el contrario, los frutales no cítricos mantienen un ritmo de crecimiento similar al del periodo anterior debido especialmente a su orientación principal al consumo en fresco y al aumento de intensidad productiva, lo que explica el diferencial del aumento del 18% en superficie y del 46% en producción. Esta tendencia se polariza fundamentalmente en los frutales de

hueso y, dentro de ellos, en el melocotonero, que experimenta un incremento del 31% en superficie y del 100% en producción sobre la base de una intensa reconversión varietal basada en una amplia gama de variedades –tempranos, media estación, tardías– que sustenta la intensificación productiva en todas sus dimensiones, la doble orientación al consumo en fresco y a transformación industrial con apoyo comunitario a la misma que opera como red de seguridad para los excedentes, adaptación a los requerimientos del consumo, etc.; el ciruelo, en menor medida, con características similares, en tanto que el albaricoquero experimenta una evolución errática, con dificultades adaptativas basadas en los elementos que dinamizan el crecimiento del melocotonero, pero con signo contrario, evolucionando hacia una posición de cultivo de carácter social y ambiental, propio de la pequeña explotación familiar de las comarcas del interior de la región. Por último, la uva de mesa inicia un proceso de crecimiento basado en la reconversión varietal, que permite diversificar la producción y ampliar la campaña y en la intensificación basada en tecnologías como la cubierta de malla y los sistemas de fertirrigación.

A pesar de las restricciones mencionadas, en esta etapa se consolida la especialización exportadora del sector, con un crecimiento acumulativo anual superior al 4% en esta etapa, sustentado en el efecto de creación de comercio provocado por el ingreso en la CE, la especialización en productos adaptados a los requerimientos del consumo y a las características técnicas de la distribución, el desarrollo de los procesos de transformación –manipulación y confección– y de las estructuras y sistemas comerciales y como culminación, la integración productiva que impulsa la competitividad. Este proceso se produce de forma diferencial según orientaciones productivas. En el caso de las hortalizas, que asumen la hegemonía, con un aumento superior al 50% y un altísimo grado de concentración del 90% en el mercado comunitario, en un número reducido de países –Reino Unido, Francia y Alemania suman el 75%- y en especies como la lechuga, tomate, brócoli, pimiento, melón, etc. En el de las frutas, por el contrario con un descenso del 15% debido a la reducción del consumo, saturación de mercados y problemas estructurales de producción y comercialización, concentrándose en un 85% en el área comunitaria, en tres países principales –Francia, Reino Unido y Alemania– que concentran el 70% y en especies como el melocotón, la ciruela o el limón.

De forma correlativa, continúa el progreso de *asalarización*, en relación con una evolución de la fuerza de trabajo marcada por la acentuación de las tendencias destacadas en la etapa anterior aunque de

forma temporalmente desigual, distinguiéndose dos subperiodos bien diferenciados. El primero, que comprende el cuatrienio 1986-1989, se caracteriza por la continuidad en el aumento de la demanda de trabajo, basada en los procesos de expansión e intensificación productiva, en la reducción del trabajo propio de la explotación y, en consecuencia, en el aumento de la demanda y utilización del trabajo asalariado y de los activos que lo prestan. Durante el mismo, como resultado de la tendencia creciente de la demanda, superior a la oferta, se produce una segunda crisis de desajuste entre ambas con efectos como la rarefacción de la mano de obra y el aumento de los salarios unitarios en un 78% entre 1985 y 1992, por lo que, ante la insuficiente oferta local y nacional, se cubre con inmigrantes, principalmente de origen marroquí, polarizándose sobre todo en el Campo de Cartagena que encabeza el desarrollo de esta etapa, e iniciando una tendencia que se prolonga hasta la actualidad, convirtiéndose en estructural del sistema. El segundo, abarcando los años 1990-1993, por el contrario experimenta una leve reducción del trabajo (-2,6%) debido a factores negativos mencionados, con continuidad de descenso del trabajo familiar y limitado aumento del 3,9% del trabajo asalariado.

Estructuralmente se acentúa el proceso de concentración del trabajo en general, y en particular del asalariado, en tres niveles: a) en las orientaciones productivas más intensivas, especialmente en las hortícolas; b) en las explotaciones de mayor dimensión territorial y técnico-económica, de titularidad empresarial, y en las medianas explotaciones especializadas e intensivas de titularidad familiar, y c) en las áreas subregionales en las que se polariza el desarrollo en este periodo. Por el contrario, decrece en las pequeñas explotaciones y en las orientaciones productivas tradicionales, consolidándose la dualización característica del sistema. Asimismo, se produce un descenso del número de activos debido a la reducción de la estacionalidad, de la temporalidad y, por tanto, del subempleo de la fuerza de trabajo, así como por el aumento de la productividad.

En el caso del trabajo familiar se produce la tendencia inversa, concentración en las orientaciones productivas menos intensivas, como los cultivos leñosos, al tiempo que decrece en los hortícolas, en las explotaciones de menor dimensión y en las comarcas del interior, con continuidad del descenso de los activos, atribuible en su totalidad a los titulares de explotaciones y a que el componente de ayudas familiares se recupera relativamente en esta etapa (Segura, Pedreño y de Juana, 2002).

3.4. Periodo de crecimiento y maduración del sistema (1994-2000)

El periodo reciente se caracteriza especialmente por el desarrollo cualitativo de las tendencias que lo configuran, representando la consolidación y maduración del sistema. Su inicio, fechado entre 1993-1995, se basa en los efectos positivos producidos por la entrada en vigor del Mercado Único Europeo (1993) que supone la finalización adelantada del periodo transitorio y, por tanto, de la restricción de las exportaciones ; en el inicio de una fase de expansión de la economía que se traduce en un aumento de la demanda de productos alimentarios de elevada elasticidad / renta y en el progreso del modelo de consumo post-fordista ; en el cambio de política monetaria que, vía devaluación de la peseta y reducción de los tipos de interés, impulsa la competitividad de las exportaciones, facilita las inversiones y favorece el descenso o la estabilización de los precios de los medios de producción y, por ultimo, a partir de la superación del episodio de sequía que frenó el crecimiento en el cuatrienio anterior.

Esta nueva etapa de crecimiento supone el relanzamiento del proceso de *expansión de las superficies*, limitado en los años precedentes, con un ritmo progresivamente acentuado que se traduce en un aumento no inferior al 25% de la superficie de regadío entre 1995 y 2000. Entre sus características destacan la absorción en más de un 80% por las orientaciones hortofrutícolas con dominio absoluto de las hortícolas, seguido a distancia por los frutales no cítricos y, en menor medida, de los cítricos; la prácticamente absoluta polarización en los “nuevos regadíos no contiguos a los tradicionales”, una vez que los contiguos habían alcanzado prácticamente el nivel de colmatación, sustentados en el acceso a los recursos hídricos subterráneos que determinan la localización, por medio de la dinámica de transformación característica; la ampliación del ámbito del proceso al conjunto de la región y áreas limítrofes, desbordando las comarcas costeras, en relación con procesos de deslocalización temporal y de redistribución espacial de los cultivos; y el protagonismo casi absoluto de empresas de capital con una importante dotación en medios económicos y técnicos que constituyen explotaciones con una elevada dimensión territorial y técnico-económica por medio de la aplicación intensiva de capital, tecnología y trabajo.

En paralelo al imparable crecimiento de la gran explotación se produce la estabilización de la dimensión de la mediana explotación de titularidad individual o familiar principalmente, con carácter especiali-

zado e intensivo, y perfectamente integradas en la dinámica del sistema de cuya estructura constituyen elementos nucleares. Por otra, el declive de la pequeña explotación familiar, representativa de la agricultura insuficiente que resiste exclusivamente sobre la base del carácter de la agricultura a tiempo parcial y las expectativas extraagrarias del suelo como reserva de valor, culminando el proceso característico de dualización estructural del sistema.

En este periodo, de nuevo, la *intensificación productiva* desempeña una función central en todas sus dimensiones:

- En relación con la especialización productiva, a través del progreso radical de las tendencias descritas de intensificación territorial, alcanzando niveles máximos de densificación de los cultivos, temporal, con aplicación generalizada de sistemas de programación de ciclos de cultivo, rotaciones, etc.; y espacial, en una doble dirección : la redistribución de cultivos, con especies y variedades adecuadas, en todo el espacio regional, modificando parcialmente la especialización inicial, y la deslocalización estacional de cultivos hortícolas, en ciclo de verano, hacia el interior de la región y áreas limítrofes.
- Inducida por el desarrollo tecnológico, de acuerdo a las tendencias enunciadas anteriormente, con expresiones concretas y destacadas en el aumento del nivel de complejidad y sofisticación de los diferentes sistemas tecnológicos, y de integración de los diferentes tipos de tecnologías constituyendo paquetes tecnológicos cada vez más potentes e integrados. En este sentido, destacan nuevamente los sistemas complejos de fertirrigación, de cultivo cubierto, de cultivo sin suelo o con suelos artificiales, que alcanzan un altísimo grado de difusión, rompiendo los límites espaciales y en cuanto a cultivos en los que se habían implantado inicialmente. El caso más relevante lo proporcionan los sistemas de fertirrigación que conocen una expansión generalizada en todos los cultivos y áreas subregionales. Pero, el proceso de maduración del sistema aparece determinado, en esta dimensión, por tres tendencias que redefinen la estructura técnica del sistema: la incorporación de tecnologías informacionales que, con efecto horizontal, permiten la optimización de otras tecnologías como las de fertirrigación o cultivo cubierto, con un nivel cada vez más sofisticado; la redefinición de ciclos y procesos productivos, tanto globalmente como en sus diferentes fases y funciones, que representan la incorporación del conocimiento especificado, en línea con tendencias como la de la

agricultura de precisión y, por último, la aplicación de métodos organizacionales de carácter taylorista y fordista, que permiten la transición desde sistemas de trabajo basados en la cooperación simple a sistemas basados en la división del trabajo y en la combinación del trabajo manual y mecánico por medio de la regulación del tiempo y ritmo de trabajo, la reducción de tiempos muertos y, por tanto, del tiempo de trabajo necesario para la realización de una función determinada, la prolongación de la duración efectiva de la jornada, con el resultado del aumento de la intensificación y de la productividad del trabajo, con efectos destacados en el incremento de la productividad total de los factores y de la dimensión técnico-económica de las unidades de producción (Segura, Pedreño, de Juana, 2002).

La *especialización productiva* progresa, en este periodo, sobre la base de la profundización de las tendencias definidas en el anterior, especialmente del reforzamiento de la posición de las orientaciones hortícolas, del predominio de una orientación en cada grupo con efecto dinamizador sobre el resto de las que lo integran y de intensos procesos de reconversión varietal que provocan cierto grado de diversificación interno dentro de cada orientación productiva, inducidos por los requerimientos tanto de una demanda segmentada como de los procesos de intensificación territorial, espacial y temporal, y de transformación del producto agrario en alimentario. Este proceso se produce con características concretas diferenciadas en los diversos grupos y orientaciones productivas.

En el caso de las orientaciones hortícolas, cuyo crecimiento explica la mayor parte del de la hortofruticultura murciana, se expresa en tendencias como 1) el aumento de la intensificación productiva en la doble dimensión combinada de tecnología y de trabajo, la ampliación de las superficies ocupadas incluyendo la generalización de la deslocalización estacional y, correlativamente, el aumento de los rendimientos, la producción y la productividad, 2) el proceso de reconversión y diversificación varietal que facilita la adaptación a las nuevas demandas en todas sus dimensiones, y 3) una potente y progresiva tendencia hacia la centralización productiva en explotaciones de elevada dimensión territorial y/o técnico-económica.

Un ejemplo paradigmático, lo proporciona de nuevo la lechuga que, con un crecimiento superior al 200% en este periodo, refuerza su protagonismo, de forma que representa el 35% de la producción española de este producto ostentando el liderazgo en Europa. Este desarro-

llo se sustenta en factores como, en primer lugar, la intensificación productiva en sus dimensiones territorial, espacial y temporal, así como en la introducción de tecnologías y métodos de organización de la producción y del trabajo, lo que se traduce en importantes aumentos de productividad. En segundo lugar, una dinámica varietal diferenciada con el reforzamiento, por una parte, de la opción monovarietal centrada en la iceberg, expresión típica de un modelo fordista de producción y comercialización y, por otra, de diversificación basada en nuevas variedades como las little gem o baby, hoja de roble, lollorosso, etc., que responden a un modelo posfordista de segmentación y diferenciación. En tercer lugar, la centralización de la producción en explotaciones empresariales de elevada dimensión, perdiendo peso las medianas y quedando prácticamente eliminadas las pequeñas.

Estas características se reproducen en gran medida en el resto de orientaciones hortícolas al aire libre, destacando el brócoli y el apio, que ocupan la segunda y tercera posición respectivamente, con tendencias específicas como el monovarietalismo o bivarietalismo y el arraigo en la mediana explotación. Por su parte, el melón experimenta una importante recuperación basada en la intensificación y en la especialización varietal, polarizada en el galia que se adapta a las pautas de la demanda por tamaño y calidad. Por el contrario, otras orientaciones declinan radicalmente, subsistiendo solo en áreas y en tipos de explotaciones determinadas, como en el caso de la alcachofa, o como integrantes de alternancia y rotaciones en el ciclo anual como la sandía, debido a los efectos de la especialización.

Por otra parte, las hortalizas de fruto en cultivo protegido, principalmente el tomate y el pimiento, se consolidan como dos de las orientaciones más importantes, teniendo como base un potente y rápido proceso de reconversión varietal centrado en variedades de alto rendimiento, larga vida comercial y adaptación a las nuevas demandas segmentadas, como la gama California en pimiento y long-life y cherry en tomate; un gran aumento de la intensidad tecnológica y de capital, centrada en el paquete tecnológico integrado por los sistemas de cultivo protegido, de fertirrigación, hidropónico o en sustrato, etc. ; y, como consecuencia, la progresiva centralización de la producción en explotaciones de importante dimensión técnico-económica, con carácter empresarial especialmente en el caso del tomate, con el correlativo declive de los pequeños productores, provocando un efecto sustitutivo de tierra que explica en gran medida el descenso de las superficies ocupadas por estas orientaciones.

Las orientaciones frutícolas experimentan un crecimiento moderado, pero que supone la superación del estancamiento relativo de la etapa anterior. De forma general se basa en procesos de reconversión varietal, orientados a la adaptación a las características de la demanda, a la intensificación territorial por la vía del aumento de la superficie de las plantaciones, a la ampliación de campañas y a la deslocalización productiva para aprovechar ventajas climatológicas por medio de gamas varietales extratempranas, tempranas, media estación y tardías, así como al incremento de la intensidad tecnológica, fundamentada principalmente en los sistemas integrados de fertirrigación que experimentan una destacada difusión, especialmente en las nuevas plantaciones, induciendo importantes incrementos de rendimiento y productividad. Asimismo, como consecuencia de ello, abriendo un proceso de centralización con tendencia a la concentración en las unidades de mayor dimensión.

Dentro de ellas, destacan los frutales no cítricos, acentuándose la especialización en el grupo frutales de hueso y reforzándose el protagonismo del melocotonero que resume paradigmáticamente las características descritas y de acuerdo a las tendencias iniciadas en el periodo precedente. Asimismo, el ciruelo, con características semejantes, se consolida como alternativa compensándose el descenso de las superficies con el aumento de los rendimientos. Por el contrario, prosigue la tendencia al estancamiento del albaricoquero, que se traduce en la estabilización de superficies, rendimientos y producción, circunscribiéndose a las explotaciones familiares de las comarcas interiores de la región.

Por el contrario, los frutales cítricos continúan perdiendo relevancia en general, debido a la variabilidad de los rendimientos, a la volatilidad de los precios, a la competencia externa, etc., aunque de forma diferencial según especies y variedades, nivel de intensidad y dimensión de las explotaciones, ya que también aparecen sometidos a procesos de intensificación y centralización. Esta evolución contradictoria marca estrictamente la evolución del limonero que, aunque continúe ostentando la hegemonía en este grupo, ve agotarse su ciclo como especie dominante entre los cultivos leñosos de la región. Asimismo se rompe la tendencia ascendente del naranjo por causas similares, en tanto que el mandarino prolonga su crecimiento de forma moderada debido a la intensificación y a la doble opción complementaria para consumo en fresco e industrial.

Por último, la uva de mesa se convierte en la orientación emergente, con un importante crecimiento en superficies, rendimiento y producción, fruto de la reconversión varietal basada especialmente en

variedades apirenas; la intensificación sustentada en la modernización tecnológica vía sistemas de cultivo, de fertirrigación, de cubierta, etc.; el aprovechamiento de diferentes localizaciones para ampliar y desesacionalizar la campaña y la centralización en explotaciones de dimensión elevada con destacada presencia de las de carácter empresarial, lo que propicia su expansión tanto en nuevos espacios transformados como sustituyendo a otras orientaciones en declive (Segura (Dir.), 2000).

Correlativamente se consolida y refuerza la *extraversión* de la hortofruticultura murciana, especialmente en cuanto a la orientación exportadora, con un crecimiento medio del 18% anual, debido a su capacidad de respuesta a los nuevos requerimientos de la demanda, al alto grado de especialización, a la agrupación creciente de la oferta, a la maduración del nuevo modelo de integración de actividades y al desarrollo de sistemas y estructuras de organización comercial de carácter director.

Asimismo se acentúa el grado de concentración en las principales orientaciones productivas, de manera que cinco de ellas –limón, lechuga, tomate, brócoli y coliflor, y melón– suman el 48% del total de las exportaciones. El mayor crecimiento corresponde a las hortalizas que, con el 307% en peso y el 322% en valor, amplían y consolidan su predominio, destacando el de la lechuga que hegemoniza los mercados europeos, especialmente los del Reino Unido, Alemania, Francia y Países Bajos que representan, con diferencias según productos, casi el 90% de las exportaciones. Por su parte, las frutas experimentan un crecimiento más moderado del 65% en peso y del 115% en valor, con fuertes diferencias, ya que las frutas de hueso, especialmente el melocotón y la ciruela, concentran la mayoría del mismo, dirigido a Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido que suponen el 90% del total. En segunda posición, la uva de mesa que alcanza el 50% de las exportaciones españolas, especialmente a Alemania, Reino Unido y Portugal que suman el 65% de las mismas. Por último, en sentido contrario, los cítricos experimentan una contracción, particularmente en el caso del limón, aunque mantienen su importancia en mercados como los de Alemania, Francia, Países Bajos y Polonia.

Los procesos de *intensificación productiva* constituyen el sustento y el prerequisite de los de *centralización e integración*, los cuales asimismo los posibilitan en un proceso permanente de retroalimentación. En el caso del proceso de centralización, debido a que se desarrollan, alcanzando el máximo de su potencialidad, en el marco de unidades de

elevada dimensión territorial y/o técnico-económica, alto grado de especialización, capacidad técnica y organizativa, carácter empresarial, reforzando y profundizando dicho proceso. Esto se traduce, en primer lugar, en la constitución de nuevas empresas, tanto de capital como cooperativas, que agrupan un número cada vez mayor de explotaciones agrarias, volumen de producto, capital fijo y circulante, medios de producción, trabajo, etc., bajo modos de organización diversos. En segundo lugar, en el aumento de la capacidad técnica y organizativa que, especialmente en el caso de las empresas de capital, alcanza niveles muy altos en cuanto a unidad de gestión y organización de explotaciones y procesos de producción, reforzándose incluso en el caso de las cooperativas y, en todos los casos, con expresiones directas y concretas en la programación de cultivos, reconversión de especies y variedades, gestión y control de la tecnología, etc. En tercer lugar, en la evolución que supone la transferencia del centro de decisión centralizado desde la explotación agraria a la unidad técnica de la empresa o cooperativa, en la que se ubica una tecnoestructura cada vez más diversificada y en la que se concentran destacadamente las competencias de la misma.

Pero lo que marca decisivamente este periodo es el proceso de *integración productiva*, que deviene en el elemento fundamental que explica el desarrollo y la estabilidad del sistema. Este se produce, de forma específica, a través de tres procesos interrelacionados:

- Un destacado desarrollo de la actividad de transformación del producto agrario en producto alimentario, basado en el paquete tecnológico de posrecolección, por medio de las que se dota al producto agrario inicial de características de calidad, normalización, durabilidad, diferenciación, etc., definiendo productos-mercado cada vez más sofisticados y adaptados a las demandas de un consumo segmentado. Esto representa la incorporación al proceso de cantidades crecientes de capital fijo –instalaciones, equipamientos, etc.–, de tecnologías de proceso y producto, y de trabajo sometido a sistemas organizacionales de características nítidamente fordistas, con altos niveles de eficiencia y productividad.
- El desarrollo de nuevos sistemas de comercialización de carácter directo, sustentados en medios propios o controlados por las propias empresas de producción, como los de transporte o estructuras de distribución en destino –plataformas–, así como de métodos e instrumentos comerciales basados en la relación directa con el

cliente, que suponen la superación definitiva de los tradicionales canales intermediarios, los cuales pasan a ocupar una posición marginal.

- La integración, con carácter absolutamente dominante, de las actividades de producción agrícola, transformación del producto agrario en alimentario y comercialización en una misma unidad empresarial, con efectos destacados sobre la centralización de competencias, el desplazamiento hacia delante y hacia arriba de las funciones estratégicas, la competitividad, la estabilidad, etc., de forma que se define un nuevo modelo estructural complejo integrado por un conjunto de relaciones articuladas y formalizadas que, con el producto agroalimentario como hilo conductor, determinan los sistemas relacionales internos y externos de las empresas organizadas como soporte técnico del proceso global (Segura (Dir.), 2001; Segura, de Juana y Avellá, 2001).

En relación con el desarrollo de las tendencias anteriores, la *asalarización* experimenta una intensa y rápida progresión que supone la definitiva consolidación de su predominio en la composición del factor trabajo. Este proceso se basa fundamentalmente en un aumento de la demanda efectiva de trabajo en el sector agrario murciano superior al 33%, concentrándose en las orientaciones hortofrutícolas que representan el 75% del trabajo total del sector agrario y más del 80% del correspondiente al subsector agrícola, distribuyéndose entre un 55% en las orientaciones horticolas y un 45% en las frutícolas, lo que, habida cuenta de las superficies ocupadas entre ambas, expresa su estructura diferencial en términos de intensidad del factor. Asimismo se acentúan tendencias como la concentración correlativa a la dimensión territorial y técnico-económica y al carácter empresarial de las explotaciones, y el contradictorio proceso del descenso del número de activos, situándose por debajo del 10% de la población activa regional en año 2000, aunque debido en parte el aumento de la misma en este periodo.

En su composición destaca el descenso en casi un 10% del trabajo familiar, que se sitúa por debajo del 50% del total, afectando especialmente a los titulares de explotación frente a un moderado incremento de las ayudas familiares. Prosiguiendo la tendencia destacada se concentra fundamentalmente en las explotaciones de menor dimensión y/o en las especializadas en orientaciones productivas menos intensivas como las frutícolas, en tanto que disminuye en las de mayor dimensión y en las de especialización horticola. En el primer caso, con una horquilla del 60% y del 17% entre los de menor y mayor dimensión, en el segundo del 60% y del 12% en frutícolas y horticolas respectivamente.

te. De forma correlativa, se concentra en los regadíos tradicionales y en las comarcas del interior.

En sentido inverso, se observa un aumento destacadísimo del trabajo asalariado que, con un crecimiento superior al 35%, alcanza casi el 60% del trabajo agrario total en el año 2000, marcado por cuatro tendencias fundamentales: a) concentración en las orientaciones hortícolas con un 70% frente al 30% de las frutícolas, lo que se traduce en tasas de asalarización respectivas del 75% y del 41%, expresión del diferencial de crecimiento e intensificación entre ambas; b) centralización paralela en las explotaciones de mayor dimensión, particularmente en las de especialización hortícolas y en las de carácter empresarial, en las que alcanza el 99%, acompañada por una estabilización en las medianas y reducción en las pequeñas; c) notable aumento del número de activos en relación con el de la demanda de trabajo, superando el lento crecimiento del periodo anterior; d) predominio de la eventualidad, característica definitoria de la estructura y del mercado de trabajo, con un porcentaje cercano al 90% aunque se produce un cierto incremento del trabajo fijo en relación con la modernización productiva que implica el aumento del trabajo cualificado de ingenieros, capataces, maquinistas, etc. Este aumento de la demanda provoca, a partir de 1997 aproximadamente, un déficit de mano de obra y el inicio de reivindicaciones laborales por parte de trabajadores inmigrantes legales y asentados de forma relativamente estable, especialmente marroquíes. El problema se resuelve, siguiendo la lógica descrita, con la incorporación masiva de inmigrantes de orígenes muy variados –latinoamericanos, subsaharianos, norteafricanos, europeos del este, etc. (Castellanos y Pedreño, 2001)– que actualmente constituyen la componente abrumadoramente mayoritaria de la fuerza de trabajo de la agricultura murciana, ampliando su presencia al conjunto de la región (Segura, Pedreño y de Juana, 2001).

4. CONSIDERACIONES FINALES

El desarrollo experimentado por el sistema agroalimentario de la Región de Murcia se asienta en un proceso creciente de integración entre la producción, transformación y comercialización de alimentos en fresco, constituyendo un “conglomerado territorial” (Storper y Harrison, 1994) de numerosas y diferentes tipos de empresas, incluidas las proveedoras de medios de producción, de transformados vegetales, etc., caracterizado por una alta concentración espacial, una intensa conexión entre sí sobre la base de relaciones de proximidad, un

arraigo en estructuras de socialidad propias y con un entorno institucional que abarca desde instituciones políticas a centros especializados de investigación, pasando por un importante desarrollo del asociacionismo.

Los entramados constituyentes del tejido empresarial agroalimentario, afectan tanto a su división interna del trabajo como a su división externa: redes de clientes para afrontar la incertidumbre del mercado y redes laborales para afrontar la incertidumbre del trabajo en un contexto de estacionalidad y extrema flexibilidad. Las empresas que protagonizan estos procesos muestran una organización flexible y horizontal, que se manifiesta en características tales como: organización en función del proceso y no de la tarea, evaluación de resultados por la satisfacción del cliente, descentralización productiva y formación de redes de producción “móviles” en el espacio regional, interregional e incluso transnacional a la búsqueda de ciclos anuales de producción, maximización de los contactos y del intercambio de información con los proveedores y clientes, etc. Este conjunto de rasgos aproxima a estas empresas al modelo de empresa-red definido por numerosa literatura científica como la forma de organización propia de un entorno posfordista, global e informacional (Castells, 1997; Cooke y Morgan, 1993; Granovetter y Swedberg, 1992).

Toda esta dinámica empresarial apunta a una progresiva cristalización de un modelo de “competitividad por la organización”, en el que tanto la productividad como las economías de diferenciación descansan en “procesos relacionales abiertos, en modos de cooperación que están, en gran parte, en desacuerdo con los modos estáticos y rígidos de la cooperación taylorista” (Veltz, 1999:157). De esta forma, los soportes de la competitividad (productividad, calidad, flexibilidad, plazos de entrega, etc.) aparecen como “propiedades sistémicas” (Veltz, op. cit.: 158), dado que son el resultado de la cooperación entre los diferentes actores de la empresa y de las interacciones de la empresa con el territorio.

En este sentido, las nuevas formas de competitividad de la empresa agroalimentaria aparecen ligadas a una determinada geografía de la organización. En esta línea, autores como Marsden (1997) y Friedland (1997, 2001) han conceptualizado la nueva lógica de organización global de la producción agrícola según los principios de just-in-time, a partir de los cuales la producción se programa “de abajo a arriba” partiendo de los pedidos y de los productos ya vendidos (Coriat, 1993). Ello responde a la centralidad que adopta el consumo en la ordenación

económica a través de la distribución comercial, la cual penetra profundamente en la producción, con disposiciones, normas y estándares que determinan las características de los productos y el modo en que éstos han de llegar a los mercados. Producir Justo-a-Tiempo y con calidad total implica introducir una precisión en la coordinación y sincronización de las diferentes fases de la producción en fresco. Todo esto genera una nueva realidad productiva –tal y como se expresa en la hortofruticultura intensiva de la Región de Murcia-, cuya complejidad organizacional ha sido con razón denominada “agricultura de precisión” (Watts y Goodman, 1997). Con ese concepto, se define una nueva lógica organizacional de la agricultura que supone una cuidadosa coordinación del conjunto de tareas que componen un proceso de trabajo internamente muy diferenciado y en el cual cualquier incidencia puede alterar la apariencia o las características del producto.

Las relaciones jerarquizadas de poder no deben obviarse en ningún momento, pues son un elemento estructural de la morfología de la red (Lowe, Murdoch y Ward, 1997). La red europea de producción, distribución y consumo en la que se inserta el **sistema local de producción murciano**, basado en frutas y hortalizas, se define sobre unas diáfanas desigualdades espaciales, las cuales acogen diferentes posiciones de poder, así como relaciones jerarquizadas que definen su estructura y arquitectura. Una relación de poder central es la que se establece entre las grandes organizaciones de distribución centroeuropeas y los centros de producción como la Región de Murcia, que acoge las tareas de cultivo y transformación, es decir, aquellas tareas más intensivas en trabajo y recursos naturales. De hecho, el desarrollo de este sistema agrario combina elementos internos y externos estructurados por posiciones de poder según un modelo de desarrollo que con Storper (1991) puede definirse como “endógeno, pero externamente orientado”. Esta relación desigual entre una distribución globalizada y una producción localizada plantea continuamente incertidumbres de mercado para los productores.

Junto a esas incertidumbres, aparecen otras relacionadas con la disponibilidad de recursos naturales y de trabajo. Por un lado, la contradicción entre la creciente demanda de recursos naturales, especialmente agua, y el carácter finito y, frecuentemente, escaso de los mismos. Por otro lado, la contradicción entre las crecientes necesidades de fuerza de trabajo asalariada, y las estrategias sociales de trabajo de búsqueda de alternativas laborales extraagrarias. Esta trilogía de incertidumbres afectan de manera diferenciada al desarrollo de la hortofruticultura intensiva murciana. Tanto las ligadas a los recursos

naturales como al trabajo han sido gestionadas internamente por el propio sistema; en el caso de la primera, mediante la extracción de aguas subterráneas y la transformación de secanos, y, en el caso de la segunda, recurriendo y propiciando la contratación de mano de obra suministrada por los flujos de las migraciones internacionales. Sin embargo, la incertidumbre ligada a la dependencia de los productores respecto a las grandes distribuidoras se convierte en el principal hándicap del modelo, pues es la única que no puede gestionarse internamente con recursos propios.

La gestión de las incertidumbres mencionadas, sin embargo, no está exenta de contradicciones y tensiones que se expresan como externalidades ambientales y sociales. Ello coloca en la agenda pública toda una problemática ligada a la sostenibilidad ambiental y social generada por este sistema agrario.

En este sentido, los problemas de sostenibilidad ambiental se vinculan, por un lado, a la lógica de externalización característica de la evolución industrial de la agricultura, y por otro, a la intensificación productiva. En la agricultura tradicional, en cuanto producción mercantil simple, el proceso de reproducción de las bases materiales y sociales de la producción se realizaba internamente en el propio proceso de trabajo, tanto la fuerza de trabajo e instrumentos como los objetos de trabajo: animales, cultivos y recursos naturales. Por el contrario, un proceso de agroindustrialización como el seguido por el sistema murciano de frutas y hortalizas, en el que inclusive detectamos pautas organizativas implementadas del modelo industrial fordista, se observa una importante y avanzada lógica de externalización según la cual, el proceso de reproducción es segmentado del proceso de producción, y su inserción pasa ahora a depender de intercambios mercantiles. El metabolismo de la tierra es, por tanto, externalizado, rompiendo la tradicional ligazón al propio proceso de trabajo agrícola, y pasando a resituarse su destino junto a la industria química, las fuentes de energía no bióticas, fósiles (carbón, petróleo, gas natural) y demás *inputs* producidos artificialmente. Por otra parte, la agricultura en su devenir industrial tiende hacia la reducción de la diversidad natural, desalojando y eliminando las formas de vida no directamente ligadas a la productividad. Pero, "cuando un orden se vuelve menos complejo, la entropía natural se incrementa" (Alvater, 1994:24), siendo indicio de ello los problemas medioambientales que encontramos hoy en el campo murciano: contaminación de los suelos y acuíferos por nitratos, pérdida de diversidad biológica, acumulación de productos químicos tóxicos en los productos agrícolas, vertidos contaminantes, etc. En este sentido,

los recursos naturales son limitados, máxime en una región como Murcia, cuyas características climatológicas, plantean un problema de escasez de recursos hídricos. La tendencia expansiva de la agricultura murciana ha conllevado también un uso expansivo de estos recursos, lo cual, dado el carácter limitado y escaso de los recursos naturales requeridos, especialmente en el caso de agua, está creando problemas sociales y políticos, ya que el continuo crecimiento de las necesidades hídricas del modelo agroindustrial, a pesar del incremento de la eficiencia en su uso, ha terminado generando un déficit estructural de este recurso.

También el modelo muestra una serie de transformaciones en la estructura social de las localidades o municipios donde se asientan los cultivos intensivos, inducidas por los efectos conjuntos de la dinámica de concentración-centralización del capital y la progresiva asalarización de la fuerza de trabajo. Como se ha analizado anteriormente, a lo largo de la historia del complejo hortofrutícola se ha producido el fenómeno correlativo de desplazamiento de los pequeños productores y extendiendo la figura del trabajador eventual, vulnerable y segmentado por líneas de género y etnia. De esta forma, las comunidades locales están experimentando una reestructuración que introduce en su estructura social una mayor fragmentación y polarización entre estratos sociales. Estos cambios estructurales conllevan indudablemente modificaciones en las formas de sociabilidad, la vida cotidiana y las relaciones de convivencia vecinal. La concentración de trabajadores inmigrantes extracomunitarios en los municipios de los cultivos intensivos es el indicador más sensible de este proceso de polarización fragmentada del espacio social. La vulnerabilidad de estos trabajadores se deriva de la estructura del empleo precarizada, la debilidad de las redes de sociabilidad primaria –familia y comunidad– por la situación de desarraigo inducida por el proyecto migratorio, y los limitados recursos sociales de la administración competente para dotar de servicios suficientes a estos nuevos pobladores, siendo especialmente grave lo concerniente al hecho residencial.

Todo ello cuestiona la sostenibilidad del modelo agrario implementado, que se debate en la disyuntiva entre el crecimiento horizontal, de acuerdo a las pautas constituyentes del mismo en su devenir histórico, y nuevas perspectivas basadas, por una parte, en la extensificación y, por otra, en la intensificación basada fundamentalmente en modalidades de producción fundamentadas en la innovación tecnológica y en la incorporación del conocimiento que, paradójicamente, abren una nueva vía de desarrollo de carácter posfordista.

ANEXO C. HORTALIZAS. Explotaciones OTE Hortalizas, clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987				1993				2003				
	Nº explot.	%	Ha hortalizas	Ha hortalizas / explot.	Nº explot.	%	Ha hortalizas	Ha hortalizas / explot.	Nº explot.	%	Ha hortalizas	Ha hortalizas / explot.	
<1	49.348	17	15.750	0	44.231	16	14.587	0	26.085	15	10.125	4	0
1 a <2	54.822	19	25.778	0	58.599	21	22.492	9	34.776	21	19.347	7	1
2 a <5	77.050	27	54.242	1	72.526	26	40.317	17	36.232	21	30.028	10	1
5 a <10	47.817	17	44.737	1	44.387	16	31.919	13	24.442	15	28.206	10	1
10 a <20	29.153	10	34.200	1	28.403	10	29.824	12	19.972	12	35.394	12	2
20 a <30	9.866	3	15.074	2	10.565	4	17.010	7	9.265	5	20.012	7	2
30 a <50	8.132	3	15.711	2	7.491	3	18.175	8	7.495	4	26.182	9	3
50 a <100	5.286	2	17.658	3	6.904	2	22.392	9	5.855	3	36.056	13	6
>=100	3.326	1	32.073	10	4.446	2	42.766	18	4.421	3	78.027	28	18
TOTAL	285.800	100	255.223	100	277.532	100	239.491	100	168.542	100	286.378	100	2

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

ANEXO C. HORTALIZAS. Explotaciones OTE Hortalizas, clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	Nº explots.	%	Nº explots.	%	Nº Explot.	%
<1	{ 77.397	34	21.537	12	2.475	9
1 A <2			33.976	19	2.957	11
2 A <4	56.873	25	43.773	24	5.699	22
4 A <6	31.558	14	20.762	11	3.169	12
6 A <8	18.290	8	13.854	8	1.900	7
8 A <12	20.441	9	17.459	10	1.985	8
12 A <16	9.376	4	10.193	6	1.287	5
16 A <40	12.871	6	16.941	9	3.431	13
40 A <60	{ 2.617	1	2.439	1	1.274	5
60 A <100			{ 2.543	1	877	3
>=100	723	0			1.350	5
TOTAL	230.146	100	183.478	100	26.403	100

Fuente: Elab. E. I. Datos Encuestas Estructuras explot. agrarias. Varios años

BIBLIOGRAFÍA

- Barceló, L.V. (1993): "La anticompetitividad del sector hortofrutícola español", *El Boletín* nº2, MAPA, Madrid.
- Boyer, R. (1988): *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Castells, M. (1997): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red*, Alianza Editorial.
- Castellanos, M. L. y Pedreño, A. (2001): "Desde El Ejido al accidente de Lorca", *Sociología del Trabajo*, 42, pp. 3-30.
- Colino, J. (1994): "Composición productiva y eficiencia en el sector agrario", en Colino, J. (Dir.) : *Estructura Económica de la Región de Murcia*, Ed. Civitas, Madrid, pp. 369-402.
- Colino, J. ; Bello, E. ; Carreño, F. ; Lopez, M. ; Munuera, J.L. ; Noguera, P. y Riquelme, P. (1989): *Agricultura Murciana 1973/1987*, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, Murcia.
- Colino, J. y otros (1999): *Informe sobre la reforma de la PAC y el sector agrario de la Región de Murcia*, CESRM, Murcia.
- Cooke, P. y Morgan, K. (1993): "The Network Paradigm: New Departures in Corporate and Regional Development", *Environment and Planning D: Society and Space*, vol.11.
- Coriat, B. (1993): *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, S.XXI editores, Madrid.
- Cortina, J. (1994): *La Agricultura Murciana antes y después del Mercado Común. 1975-1992*, Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, Murcia.
- Einaudi, L. (1959-1965): *Opere di Luigi Einaudi*, G. Einaudi Editore Torino, vol. I.
- Etxezarreta, M. (1995): *La Agricultura Insuficiente. La agricultura a tiempo parcial en España*, MAPA, Madrid.

- Friedland, W. H. (1994): "La Nueva globalización: el caso de los productos frescos", en Bonnano, A. (ed.): *La globalización del sector agroalimentario*, MAPA, Madrid.
- Friedland, W. H. (1997): "Commentary on part III: creating space for food and agro-industrial Just in Time", en Goodman, D. y Watts, M. (eds.): *Globalising food*, London, Routledge, pp. 226-232.
- Friedland, W. H. (2001): "Reprise on Commodity Systems Methodology", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, volume 9, 1, pp. 82-103.
- Granovetter, M. y Swedberg, R. (1992) (eds.): *The sociology of economic life*, Boulder Co., Westview.
- López Ortiz, I. (1999): "Entre la tradición y el cambio: respuestas a la crisis de la agricultura tradicional en la Región de Murcia", *Historia Agraria*, 17, SEHA, pp. 75-113.
- Lowe, P.; Murdoch, J. y Ward, N. (1997): "Redes en el desarrollo rural: más allá de los modelos exógenos y endógenos"; *Agricultura y Sociedad*, nº 82, pp. 13-43.
- Marsden, T. (1997): "Creating space for food: the distinctiveness of recent agrarian development", en Goodman, D. y Watts, M. (eds.): *Globalising food*, London, Routledge, pp. 226-232.
- Marshall, A. (1963): *Principios de Economía*, ed. Aguilar, Madrid.
- Marx, K. (1976): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Vol. I, Grijalbo, Barcelona.
- Pedreño, A. (1999a): *Del Jornalero Agrícola al Obrero de las Factorías Vegetales*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Pedreño, A. (1999b): "Taylor y Ford en los campos. Trabajo, género y etnia en el cambio tecnológico y organizacional de la agricultura industrial murciana", *Sociología del Trabajo*, 35, pp. 25-56.
- Pedreño, A. (1999c): "Construyendo la Huerta de Europa: Trabajadores sin Ciudadanía y Nómadas Permanentes en la Agricultura Murciana", *Migraciones*, 5, pp. 87-120.

- Pedreño, A. (2000): *Ruralidad Globalizada*. Murcia: Diego Marín Editores.
- Pedreño, A. (2003): “Trabajadores inmigrantes y agricultura intensiva: por qué vinieron a recolectar frutas y hortalizas a los campos del mediterráneo español y cómo fueron convertidos en fuerza de trabajo vulnerable y disponible”, en Tornos, A. (ed.): *Los inmigrantes y el mundo del trabajo*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Perez Picazo, M.T. y Lemeunier, G. (1994): “La evolución de los Regadíos Mediterráneos. El caso de Murcia (ss. XVI-XIX)”, en Varios Autores: *Agricultura Mediterránea y Mundo Campesino*, Instituto de Estudios Almerienses, Diputación de Almería.
- Ricardo, D. (1973): *Principios de Economía Política y Tributación*, ed. Ayuso, Madrid.
- Schultz, T.W. (1967): *Modernización de la agricultura*, ed. Aguilar, Madrid
- Segura, P. (1995): “El agua para riego en regiones semiáridas. Déficit, infradotación eficiencia y productividad”, en Segura, P. y Zapata, M. (coord.): *Riego Deficitario Controlado*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Segura, P. (1996): “Las frutas y hortalizas como producto alimentario. Estado de la Cuestión”, en Segura, P. y Zapata, M. (eds.): *Nuevas Tecnologías de Conservación de Frutas y Hortalizas*, MUNDI-PRENSA, Madrid.
- Segura, P. (Dir.) (2001): *Estudio general de la Estructura y Balance Agronómico y Económico de las Explotaciones Agrícolas de la Región de Murcia*, Consejería de Agricultura, Agua y Medio Ambiente de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia / AMOPA, Murcia.
- Segura, P. (Dir.) (2001): *Estudio técnico-económico de la Estructura de los Procesos de Transformación y Distribución de los Productos Hortofrutícolas en Fresco de la Región de Murcia*, Consejería de Agricultura, Agua y Medio Ambiente de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia / AMOPA, Murcia.

- Segura, P.; de Juana, S. y Avellá, Ll. (2001): “Los Procesos de Manipulación y Confección de Productos Hortofrutícolas. Análisis técnico-económico”, *Actas del Congreso Español de Economía Agraria*, AEEA, Pamplona.
- Segura, P. y Calafat, C. (2001): “El nuevo modelo de consumo de frutas y hortalizas. Análisis socioeconómico”, *Actas del Congreso Español de Economía Agraria*, AEEA, Pamplona.
- Segura, P.; Pedreño, A. y de Juana, S. (2002): “Configurando la Región Murciana para las frutas y hortalizas: racionalización productiva, agricultura salarial y nueva estructura social del trabajo jornalero”, *AREAS*, nº 22, pp.71-93, Murcia.
- Segura, P. y Rosas, P. (2001): *Condiciones de Trabajo en el sector agroalimentario de la Región de Murcia*, Consejo Económico y Social de la Región de Murcia, Murcia.
- Storper, M. (1991): *Industrialization economic development and the regional question in the third world*, Pion Limited, London.
- Storper, M. y Harrison, B. (1994): “Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años 90”, en Benko, G. y Lipietz, A. (eds.): *Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- Veltz, P. (1999): *Mundialización, ciudades y territorios*, Ariel Geografía, Barcelona.
- Watts, M. y Goodman, D. (1997): “Agrarian questions. Global appetite, local metabolism: nature, culture and industry in fin-de-siecle agro-food systems”, en Goodman, D. y Watts, M. (eds.): *Globalising food*, London, Routledge, pp. 1-32.

**VIII.- LOS CAMPOS ANDALUCES EN LA GLOBALIZACIÓN.
ALMERÍA Y HUELVA, FÁBRICAS DE HORTALIZAS.**

MANUEL DELGADO CABEZA

MIGUEL ÁNGEL ARAGÓN MEJÍAS

Grupo de Investigación AREA - Departamento de Economía Aplicada II
Universidad de Sevilla

INTRODUCCIÓN ¹

Andalucía es un territorio periférico del Sur de Europa que viene especializándose de manera creciente en la producción agraria, con un sector primario que, frente al localizado en el Norte, centrado en cultivos industriales, carne y leche, se dedica cada vez más a la “fabricación” de productos hortofrutícolas, hoy ya más de la mitad del valor monetario de la producción final agraria andaluza. Un modelo hiperintensivo en el uso de energía y recursos naturales, capital y trabajo, que aprovecha la flexibilidad y la capacidad de adaptación de la explotación familiar y la disponibilidad de mano de obra inmigrante, y que supone la disposición de todos los recursos utilizados por el sistema productivo local al servicio de quienes gobiernan, desde lo global, la cadena de valor agroalimentaria. En las páginas que siguen se trata de presentar el funcionamiento de esta agricultura intensiva meridional, en los casos de las hortalizas de los invernaderos de Almería y la fresa de Huelva, tratando de ir más allá del enfoque de la economía convencional, que, basado estrictamente en la cuantía de los valores monetarios en circulación, proporciona un diagnóstico positivo de la situación, aunque para ello tengan que ser ignoradas dimensiones, daños y costes sociales y ecológicos, esenciales para el mantenimiento de la vida en los lugares donde este modelo de agricultura intensiva se localiza.

¹ Agradecemos a los compañeros del Grupo AREA y a Oscar Carpintero los comentarios que nos hicieron sobre el texto.

1. EL MODELO ALMERIENSE.

1.1. De tierra yerma a fábrica de hortalizas.

La zona del litoral almeriense donde se localiza la agricultura intensiva, “enclave desértico dentro del continente europeo”², conoce hoy una situación que es el resultado de un proceso histórico con un primer antecedente inmediato en la aplicación local de la reforma agraria franquista en forma de programa de colonización, entre principios de los 50 y mediados de los 60 del siglo pasado. Previamente, la fuerte polarización de la propiedad, unida a la escasa productividad de la tierra, obligaba al campesinado de la zona a poner en marcha estrategias domésticas diversificadas para complementar el trabajo en el campo con “buscarse la vida”³ en actividades como la recogida del esparto o la minería de la comarca⁴. A partir de mediados del siglo XX, cuando el esparto dejó de interesar como materia prima de la industria papelera, y al mismo tiempo que decayeron las actividades vinculadas a los yacimientos de hierro y plomo, la zona conoció una profunda crisis, retratada por Juan Goytisolo en *Campos de Níjar*, intensificándose entonces una fuerte sangría migratoria que llevó a una gran parte de su población a seguir los caminos que conducían a Alemania, Francia, Bilbao, Madrid y sobre todo a Barcelona, a través de la ruta ferroviaria por la que transitaba el conocido localmente como “el transmiseriano”⁵.

² Provansal y Molina, 1990.

³ El sentido de esta expresión en el medio rural andaluz ha sido desarrollado en Palenzuela, 1996.

⁴ Entre los precedentes, hay que señalar la producción de uva para la exportación, en lugares como Berja, Dalías y Níjar, que conoció una etapa de auge en los años 20 del siglo pasado, y que entró en crisis en los 60. Algunos de los antiguos parraleros se convirtieron en “nuevos agricultores”, siendo aprovechadas las estructuras de alambre y palos de las parras para la construcción de los invernaderos, tipo “parral”. Véase Rodríguez García, 2003.

⁵ La emigración temporal o definitiva ha sido en la provincia de Almería una válvula de escape “antigua” ante la precaria situación socioeconómica de la zona, una situación que para mediados de los años 60 pone de relieve la obra de Miguel Siguán *El Medio Rural en Andalucía Oriental*, Ministerio de Agricultura. 1971.

En 1953 se pone en marcha el Plan General de Colonización del Campo de Dalías, (poniente almeriense), afectando a 1.500 has. Un año antes se habían puesto en regadío aproximadamente 700 has en la parte oriental de la provincia, concretamente en el Campo de Níjar. En estas zonas, los colonos recibieron “por adelantado” la tierra y los medios de producción que después habrían de rembolsar al Estado, creándose en el proceso de colonización una infraestructura hidráulica por medio de la cual se revalorizaron tierras que apenas tenían valor y que más tarde fueron parceladas y vendidas por sus propietarios ⁶. Se extendió así la pequeña propiedad de explotación directa, funcionando en un principio con el uso de una fuerza de trabajo familiar. Los agricultores instalados eran en gran parte inmigrantes venidos de otras zonas de Almería y Granada, que pasaron de jornaleros a propietarios. Estas dos comarcas, junto con la del Bajo Almanzora, serán más adelante el soporte material de la “huerta de Europa”, la plataforma productiva más importante para el abastecimiento de hortalizas a los mercados de la Unión Europea.

En los años 60 comienza e extenderse localmente la técnica del enarenado ⁷, iniciándose también en estos años la construcción de invernaderos ⁸, con el consiguiente incremento de los rendimientos, al que sigue una disminución del tamaño de las parcelas, que por término medio giraba en torno a algo menos de dos hectáreas. Desde muy pronto estará presente la dependencia de los agricultores con respecto al mercado, tanto para dar salida a sus productos como para abastecerse de los medios de producción necesarios. Esta subordinación al intercambio mercantil, que irá tomando diferentes formas en su evolución temporal, será crucial para entender la dinámica económica, social y medioambiental de este sistema de agricultura forzada.

⁶ Las tierras afectadas directamente por la reforma en términos de expropiación suponen un porcentaje pequeño del que después sería parcelado y vendido por los propietarios, de modo que este proceso es por tanto parecido al que tiene lugar en otros procesos de colonización en el franquismo.

⁷ Es el primero de los intentos para superar las limitaciones que la naturaleza impone al incremento de la producción agraria en un entorno como el del sureste peninsular. La técnica del enarenado, ya era conocida en comarcas próximas, -La Rábita, La Mamola y otros municipios de la costa granadina-, y consiste en la construcción de un suelo con varias capas, como más adelante se describirá en el texto.

⁸ El primer invernadero se construyó en Roquetas de Mar en 1961, basado en la técnica del parral tradicional, con postes de madera y trenzados de alambre, utilizándose el polietileno como cubierta y cerramiento.

En una primera etapa, que llega hasta mediados de los 70, la orientación fue hacia el mercado hortofrutícola español, con una cuota de ventas fuera del mismo en torno al 10-15%. La concentración de la oferta en un corto período de tiempo, (primavera), la corta gama de productos y variedades –tomate asurcado, esencialmente-, y las propias limitaciones del mercado al que se dirigía la producción, agotan pronto las posibilidades de expansión, y empujan hacia una transformación en la que, en una segunda etapa que llega hasta finales de los 80, se amplía el calendario productivo a la cosecha de otoño, y se introducen nuevos cultivos y variedades –de tomate, pimiento y pepino básicamente-. Los 90 marcarán el inicio de un período de fuerte expansión asociado ya mayoritariamente al acceso a los mercados europeos.⁹

Todo este proceso aparece guiado por la articulación de esta agricultura intensiva o forzada a un sistema agroalimentario en el que la provisión alimentaria, tanto en su fase de producción, como en la de distribución e incluso de consumo, está cada vez en mayor medida gobernada por formas industriales de organización. La globalización ha acentuado este carácter, de modo que el producto alimentario ha ido convirtiéndose, progresivamente, en un artificio industrial. En el caso concreto de la agricultura almeriense, las condiciones por las que discurre la trama asociada al modelo en lo que se refiere a investigación y desarrollo tecnológico, diseño de productos, inputs, coordinación y sincronización de tareas y fases, formas y ritmos de gestión, conexión con los mercados, etc, son fácilmente asimilables a las de cualquier otra actividad manufacturera globalizada. De modo que el componente de carácter industrial de este modelo es cada vez más importante, tanto por sus formas internas, -incorporación de nuevas formas empresariales de organización, sistemas de gestión “just in time”, control informático de tareas-, como por el modo de articularse con el exterior.

Esta complejidad tecnoindustrial asociada hoy a la cadena alimentaria, de la que el espacio almeriense es un primer eslabón, al tiempo que subraya el carácter fabril de la actividad agraria que aquí tiene lugar, nos advierte de la necesidad de insertar el modelo almeriense en

⁹ Véase Mateo Callejón, 2001. Aunque el tratado de adhesión con la CEE es de 1985 hay un período de desmantelamiento arancelario que dura 7 años para las frutas y hortalizas. También se tiene una descripción de estas tres etapas en Instituto Cajamar, 2004

un contexto más amplio para poder entender su significado: el ámbito de la globalización del sistema agroalimentario ¹⁰.

1.2. El soporte territorial del modelo.

Como se dijo anteriormente, el grueso del modelo de agricultura intensiva se localiza en tres zonas del litoral almeriense: el Poniente, en el que sobresale el Campo de Dalías ¹¹, el Campo de Níjar y el Bajo Almanzora ¹². Entre las tres ocupan el 98% de las aproximadamente 30 mil hectáreas de invernadero existentes a finales de los 90. De ellas, más del 70% se localizan en el Poniente –el 80% en el Campo de Dalías–; y el resto en el Levante, -15,8% en el Bajo Almanzora, y 12,0% en Níjar-. ¹³

En relación con la ubicación de este sistema productivo hay que destacar la fuerte concentración espacial de la producción, cuyo soporte físico se circunscribe a una parte muy pequeña de la superficie agraria útil de Andalucía, un 0,6% de la misma, en la que se localiza más del 60% de la producción de hortalizas. Este es por tanto un modelo que acentúa los desequilibrios territoriales en el interior de Andalucía ¹⁴.

¹⁰ En relación con las implicaciones de la globalización en el sistema agroalimentario, véase Grupo AREA, 1999.

¹¹ La zona del Poniente abarca los municipios de Adra, Berja y el Campo de Dalías (La Mojonera, Roquetas, Dalías, Enix, Fénix, Vícar y El Ejido).

¹² El Campo de Níjar se asocia con el municipio de Níjar y en el Bajo Almanzora se tienen los municipios de Pulpí y Cuevas de Almanzora.

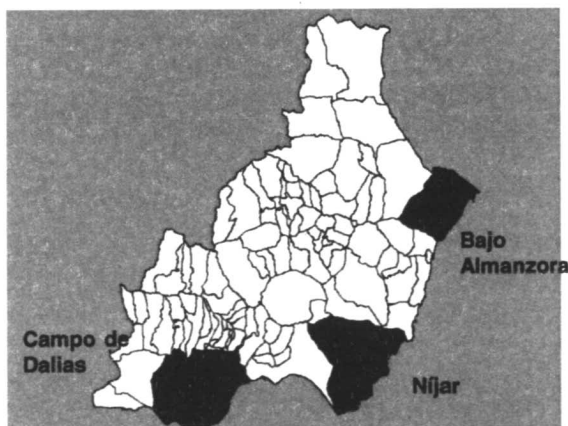
¹³ Estas cifras han sido estimadas a partir del *Anuario de la Agricultura Almeriense*, año 2000, que ofrece 28,3 miles de has, aproximándose bastante a otras estimaciones como la que se hace en el trabajo *Un Sistema de Información Agrícola y Medioambiental en las zonas de cultivos protegidos de Almería. Diseño y análisis de encuestas y construcción del SIG*, Universidad Politécnica de Madrid, 2000. En Salazar y otros, 2000, se estiman cifras de alrededor de 45 miles de hectáreas de invernadero a finales de los 90, que representan “más del 75% del total de los invernaderos existentes en Andalucía y casi la mitad de los existentes en España” (pág.58). Manuel Jaén y Agustín Molina (1999) estiman que “en el año 1996 se superaron las 35.000 Has de invernadero”.

¹⁴ Este aspecto de la contribución del modelo almeriense a los desequilibrios territoriales dentro de Andalucía ha sido desarrollado en Delgado Cabeza, 2002.

Una concentración sobrevenida en un muy corto período de tiempo, si tenemos en cuenta que en 1981 todavía la superficie ocupada por los invernaderos apenas sobrepasaba las 8 mil hectáreas. Veinte años más tarde la extensión bajo plástico se ha cuadruplicado, con la colmatación de gran parte de las zonas más aptas, en especial en el Campo de Dalías, observado desde el espacio como un inmenso espejo¹⁵ y donde la omnipresencia del invernadero es sólo interrumpida ocasionalmente por viviendas aisladas e intercaladas entre el plástico –hoy habitadas en gran medida por la mano de obra inmigrante–, e instalaciones para almacenaje y servicios y por una tupida red de caminos rurales que se distribuye por el territorio de manera desordenada.

Mapa 1

Localización de la horticultura almeriense



En su avance, este modelo de agricultura intensiva ha ocupado ramblas, cauces y zonas inundables, y ha llegado a instalarse en laderas de montañas, en las estribaciones de las sierras de Gádor, roturadas para construir invernaderos que llegan a situarse a más de 400 metros de

¹⁵ Esta colmatación estimula la ocupación y roturación de espacios con fuertes pendientes que encarecen los costes monetarios y físicos de acondicionamiento y suministros.

altitud ¹⁶. Al compás de esta fuerte expansión del mar de plástico, crece también de manera anárquica la superficie utilizada para los asentamientos de una población que se duplica en dos décadas, así como el viario por el que discurre un intenso tráfico de proximidad asociado a la fuerte movilidad generada, y los espacios en los que se sitúan otros ingredientes imprescindibles para que el modelo pueda funcionar, -servicios, almacenamiento de maquinaria, recursos y vertido de residuos. El resultado de esta intensa presión sobre el territorio es un entorno fuertemente degradado, que presenta graves deficiencias desde el punto de vista de la ordenación del territorio y que ha sido considerado como ejemplo ilustrativo de la destrucción de un espacio litoral por la Agencia de Naciones Unidas para el Medio Ambiente ¹⁷.

En este contexto, el tamaño medio de las explotaciones ¹⁸viene a ser algo superior a las dos hectáreas, (2,4), habiendo crecido desde principios de los noventa en un porcentaje estimado en un 30% ¹⁹, en consonancia con el proceso de intensificación que ha tenido lugar en el modelo y al que se hará referencia más adelante ²⁰. La gran mayoría de las explotaciones, por encima del 90%, se gestionan en régimen de propiedad, por agricultores relativamente jóvenes, con una edad media que está entre 36 y 45 años.

1.3. La factoría almeriense, en marcha.

Este espacio viene produciendo en los últimos años alrededor de 2,5 millones de toneladas de hortalizas ²¹, una quinta parte de la corres-

¹⁶ Véanse los diagnósticos incluidos en los *Planes de Ordenación del Territorio del Poniente y del Levante*, elaborados por la Junta de Andalucía (2003).

¹⁷ *Atlas de nuestro entorno cambiante* (2005).

¹⁸ En el Censo Agrario de 1999 el 92,3% de las explotaciones del Campo de Dalías estaba por debajo de las 5 has. En el caso de Níjar este porcentaje era algo menor (84,3%).

¹⁹ Véase Pérez, J. y otros, (2002).

²⁰ Cada explotación suele constar de varios invernaderos, que tienen una superficie media menor de 1 ha (0,6ha).

²¹ Estas cifras, referidas al año 2001 se obtienen de las estadísticas publicadas en los *Anuarios de Estadísticas Agrarias* del Ministerio de Agricultura y en los *Anuarios de Estadísticas Agrarias y Pesqueras* de Andalucía, publicados por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Las cifras de la Unión Europea proceden de las estadísticas de Eurostat.

pondiente producción española, que a su vez representa la cuarta parte de la de la Unión Europea ²². La intensidad con que funciona el modelo almeriense lo lleva a un rendimiento por unidad de superficie de 9 Kg por m², que casi duplica la cifra media española, por encima también del rendimiento medio en Europa.

La plataforma almeriense en principio supone una cifra cercana al 5% del total de la producción interior de hortalizas de la Unión Europea, aunque esta cifra debe ser matizada si se quiere evaluar adecuadamente el peso de este sistema productivo dentro del Mercado Único. Por una parte, la producción almeriense es el resultado de una intensa especialización productiva, de tal modo que tres cultivos, tomate, pimiento, y pepino, suponen cerca del 70% del volumen total de hortalizas que sale de los invernaderos almerienses. Si a estos tres cultivos añadimos el calabacín, la judía y la berenjena el porcentaje se aproxima al 90%.

Tomate, pimiento y pepino conforman, pues, una triada cuyo peso dentro de la producción europea equivalente se sitúa ahora en torno al 10%, representando los pimientos “fabricados” en Almería casi la tercera parte de los consumidos en los mercados europeos y los pepinos alrededor del 20%. Para los tomates habría que tener en cuenta un calendario de cultivo con dos campañas y dos ciclos productivos que, en el caso del segundo permite acceder a los mercados “fuera de temporada” en relación con la producción al aire libre. Este fenómeno tiene una fuerte implicación en cuanto al significado de Almería como plataforma productiva de acceso a los mercados europeos. De modo que en el ciclo que se recoge de enero a mayo el tomate almeriense supone cerca de la mitad de la recolección de tomate en la agricultura española ²³ y puede estimarse que un porcentaje muy importante, en torno a la tercera parte del tomate consumido en los mercados de la Unión Europea.

²² Estamos considerando la Europa de los 15.

²³ En el 2001 el 43,6%. Esta cifra no se puede calcular en relación con la Unión Europea, porque las estadísticas de Eurostat no incluyen la desagregación por campañas de la producción de tomate.

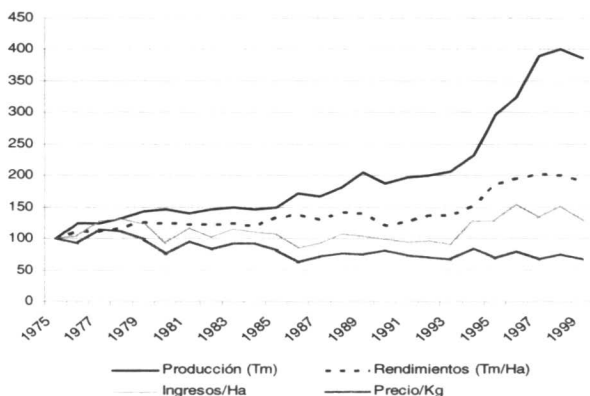
La evolución de la producción en términos físicos ha seguido una trayectoria fuertemente creciente, como puede observarse en el gráfico 1, cuadruplicándose en los 25 años considerados la cantidad que sale a los mercados desde los invernaderos de Almería. Pero este crecimiento se hace especialmente intenso en la segunda parte de este período, en la década de los 90, multiplicándose por dos la cantidad de hortalizas “fabricada” en estos años. Los 90, abren por tanto una nueva etapa caracterizada por una fuerte intensificación en la producción, facilitada por el acceso al Mercado Único.

Lo “fabricado” se multiplica por cuatro, en una superficie invernada que “sólo” se duplica. Es, por tanto, la evolución de los rendimientos, la clave del funcionamiento de un modelo que, ante las dificultades para crecer “a lo ancho” –problemas de ineficiencia para explotaciones de mayores tamaños, junto con las limitaciones que impone la acotación del espacio de localización-, trata de responder con un crecimiento “a lo alto”. De modo que el volumen de hortalizas obtenido por unidad de superficie, se dobla en dos décadas y media ²⁴, haciéndose especialmente intenso el incremento desde los primeros años de la década de los 90. Esa intensificación ha sido el modo que los agricultores almerienses han encontrado para contrarrestar el deterioro del valor asignado a sus productos, amortiguándose así la caída de los ingresos por hectárea, que, como puede verse, evolucionan a un ritmo muy inferior al de la producción.

²⁴ El sustancial aumento de los rendimientos ha sido especialmente importante en los tres cultivos que constituyen el núcleo que aglutina la especialización productiva: en el cultivo del tomate, la producción total se ha multiplicado por tres, y la causa principal de este incremento reside sobre todo en el crecimiento de la producción por metro cuadrado, que se ha duplicado en el período considerado, pasando de 5,6 a más de 10 Kg por metro cuadrado. Claro que este es un valor medio, pues en cultivo hidropónico pueden obtenerse 20 Kg de tomate por cada metro cuadrado. Para el pimiento, mientras que la producción total se ha multiplicado por 2,5, la producción por unidad de superficie lo ha hecho desde 3 a 6 Kg. Y para el pepino el crecimiento ha sido de 6 a 9 Kg.

Gráfico 1

Evolución de la producción almeriense



Fuente: Instituto de Estudios de la Caja Rural de Almería. *Anuario de la Agricultura Almeriense 2000*.

Detrás del debilitado ritmo que siguen los ingresos podemos encontrar el claro deterioro de los precios percibidos por los agricultores por kg vendido, con una disminución de un 44% en los 25 años considerados. De 100 unidades monetarias por unidad de peso en 1975 se pasa a 66 en 1999. Desde el Instituto de Estudios de la Caja Rural de Almería se “normaliza” este comportamiento para la remuneración de los productos hortícolas de la zona: “Los precios unitarios de la producción agrícola, como los de cualquier bien primario, sufren un deterioro en el tiempo en términos reales, que exclusivamente puede ser compensado con un incremento de la producción”²⁵. En efecto, este

²⁵ Instituto de Estudios de la Caja Rural de Almería (2000). Esta disminución de los precios percibidos por los agricultores viene siendo una constante. En esta dirección apuntan trabajos como los de E. Galdeano y M. Jaén (1995) que recogen la evolución de los precios de los distintos productos. En el caso del tomate, el principal cultivo, el precio, pasa de 100 a 39, de 1964 a 1991, disminuyendo su valor, en términos reales, por cada unidad de peso, en un 61% en el período considerado.

descenso de los precios presiona al agricultor hacia la intensificación de la producción y los rendimientos, impulsada esta intensificación, y vinculada estrechamente a los cambios tecnológicos que mientras tanto han tenido lugar en la zona. Cambios que se refieren a: la renovación de las estructuras, la implantación de nuevas técnicas de cultivo, nuevas formas de control climático en el invernadero, control fitosanitario e introducción de nuevas variedades.

En cuanto a las estructuras de los invernaderos, todavía más de la mitad de la superficie la ocupa el tipo llamado *de parral de palos plano*, de bajo coste, poco tecnificado, y de poca altura, con problemas de ventilación, y condiciones desfavorables para la penetración de la radiación solar en invierno, propiciando también en mayor medida la difusión de enfermedades criptogámicas. Esta estructura tiende progresivamente a ser sustituida por las metálicas, con cubiertas a dos aguas (simétricas o asimétricas), o, en menor medida, semicircular, tipos que permiten mayor altura y mejores condiciones de ventilación, y más cantidad de radiación solar absorbida, mejor "control" de temperatura, humedad relativa y CO₂. Al tiempo que las estructuras han adquirido un mayor nivel de tecnificación, los materiales plásticos utilizados para el cerramiento también experimentan cambios importantes. Del polietileno de baja densidad, (PE), todavía de uso mayoritario, se pasa al uso de otros plásticos como el copolímero etil-acetato de vinilo, (EVA), o polietanos de mayor espesor, con materiales multicapas, doble cubierta, y otras características que mejoran las propiedades térmicas, la transmisividad de la radiación solar, y en general favorecen un mayor control sobre las variables que inciden en el desarrollo de los cultivos.

La técnica de cultivo más extendida sigue siendo el cultivo enarenado, aunque en los 90 ha avanzado el cultivo sin suelo hasta llegar a superar el 20% de la superficie invernada. El enarenado requiere la "construcción", sobre el original, de un suelo que tiene tres estratos: una capa de entre 20-30 cm. de grosor compuesta de tierra vegetal y estiércol (5Kg por m²); una cubierta de materia orgánica, generalmente estiércol, de unos 2 cm. de espesor y encima un estrato con unos 10 cm. de arena de playa. Este es un sistema que mejora la capacidad de retención de agua y nutrientes, y facilita condiciones térmicas favorables. El mantenimiento del enarenado se hace cada tres o cuatro años,

con el “retranqueo”, una operación que consiste en retirar la arena, agregar materia orgánica y volver a incorporar la arena. Los inconvenientes de este sistema vienen por el lado de sus altos costes.

La necesidad de aproximarse a la capacidad máxima de producción en cada cultivo ha llevado a la extensión en los últimos quinquenios del cultivo sin suelo, con sustratos artificiales de lana de roca, perlita o fibra de coco, sobre los que se desarrollan las raíces, sistema que permite un mejor control de la nutrición de las plantas, con condiciones de producción más homogéneas. La importancia de los cultivos sin suelo es mayor a medida que los invernaderos son de construcción más reciente ²⁶.

El equipamiento de los invernaderos también se ha renovado, dotándose de sistemas de riego programados e informatizados que aportan de manera simultánea los nutrientes –fertirrigación-, de nuevos sistemas de control climático, -equipos de ventilación, refrigeración y calefacción-, además de otras innovaciones: empleo de trampas cromáticas como insecticidas, abejorros polinizadores de diseño o utilización de la ingeniería genética para conseguir “nuevos productos”, en los que se mezclan formas, sabores, colores, y “propiedades” que facilitan la penetración en mercados agroalimentarios crecientemente saturados.

Elementos modernizadores que van en la dirección de tratar de proporcionar más mecanismos para incrementar los rendimientos y controlar las condiciones en las que se desarrollan los procesos productivos, y que implican un mayor grado de tecnificación y automatización y mayor dependencia de paquetes tecnológicos diseñados y elaborados cada vez más lejos del control del *agricultor*, y del entorno en el que éste se desenvuelve, pero que el *agricultor* se ve obligado a utilizar para poder seguir siendo competitivo, en un camino que aproxima cada vez más *su* condición a la de un “autómata” que se limita a seguir instrucciones de uso, a aplicar recetas cuyos ingredientes son concebidos, y en su gran mayoría elaborados en centros que tienen una conexión

²⁶ Pérez Parra y otros (2001), citado en Consejería de Agricultura y Pesca, 2002.

directa con las estrategias del capital global, adquiriendo así la economía local de manera creciente las características de una *economía de enclave*.²⁷

En definitiva, necesidades de consumos intermedios y gastos de inversión crecientes frente al declive de los precios percibidos por los agricultores; disyuntiva para un modelo que “promete más dinero del que realmente reclama para saciar su codicia”²⁸. Expresado de otra forma, “en cada campaña, el agricultor tiene que pagar más para obte-

²⁷ Esta desconexión hacia dentro y articulación hacia fuera propia de una *economía de enclave* es la que podemos constatar cuando analizamos la llamada “industria auxiliar”, en la que se incluyen: la maquinaria, que en el invernadero consiste en el conjunto de aparatos que componen los sistemas de control climático, riego y automatizado de siembra, pero el grueso de la maquinaria se localiza en las empresas de manipulación y comercialización: pesada electrónica, calibrado por peso, tamaño y color, envasado, etiquetado, control de cámara, etc. Las empresas localizadas en el entorno son distribuidoras o comercializadoras de las más de doscientas marcas diferentes de maquinaria que e venden en la zona, cuya producción se localiza en “Cataluña, Madrid, el País Vasco y Valencia en el ámbito nacional y Alemania, Italia, EEUU, Holanda y Japón en el ámbito internacional”. En cuanto a las semillas, diez de las treinta empresas que concentran el grueso de la producción mundial tienen delegación en Almería: Limagrain (Clause, Tezier), Grupo Seminis Vegetable Seeds, Nuhems Semillas, Enza Zaden, Rijk Zwaan, Bajo Zaden, De Ruiters Semillas, Novartis, y Wesern Seed España, Ramiro Arrendó, S.A. (Rioja) y Semillas Fitó, S.A. (Barcelona). Una parte importante de los productos de plástico se importa, y la fabricación que se localiza en Almería trabaja con márgenes muy estrechos, y se surte de inputs controlados por un grupo muy estrecho de productores: Dow Chemical Ibérica, Repsol, Epsom y Ato. Las empresas que suministran los envases de cartón, también con escasa capacidad de arrastre local, pertenecen a grupos transnacionales. El mercado de agroquímicos está controlado por los grupos transnacionales que predominan en el mercado mundial, (BASF, Bayer, Rhone-Poulenc, Dupont, Novartis). Las colmenas son suministradas por Biobest, empresa belga, y Brisa-Koppert, holandesa, además de Agrobío, que nace en 1996, con capital de Almeriplant, y la empresa belga Bunting Brinkman como socio tecnológico. Para este apartado de la industria auxiliar véase Ferraro, (dir.) 2000.

²⁸ Texto de “Bienvenidos al Paraíso”, documental de la serie Documentos TV dirigida por Pedro Erquicia en 1999.

ner los mismos kilos”²⁹. En efecto, los gastos corrientes han pasado de suponer un 48,3% de los ingresos en 1990, a representar un 63,2% de los mismos al final de la década, y los gastos de inversión han seguido una trayectoria análoga: “la inversión requerida para poner en marcha el sistema de cultivo, fue un 37% superior en la campaña 93-94, -en relación con 1990-, y más de un 200% en la campaña 98-99”³⁰. Estos datos se asocian a márgenes de explotación muy estrechos para el agricultor y a tasas de rentabilidad en declive³¹. Descenso en la rentabilidad reflejada en la evolución de la tasa de rendimiento interno de la inversión –tipo de interés al que se estima que se retribuye la inversión realizada-, que ha pasado de 16,5% en la campaña 1990/91 a un 2,1% al final de la década, superando el plazo de recuperación de la inversión su vida útil, estimada en 20 años.³²

Tabla 1

Ingresos, gastos y rentabilidad de los invernaderos almerienses

	90/91	93/94	98/99	99/2000	2000/2001
	Miles€/ha	Miles€/ha	Miles€/ha	Miles€/ha	Miles€/ha
Gastos de inversión	5,4	7,5	12,0	11,5	11,7
Gastos corrientes	17,6	20,5	25,5	36,1	37,5
Total gastos*	23,0	28	37,5	47,6	49,2
Ingresos	36,4	42,1	40,8	51,6	50,1
Margen explotación	13,3	14,1	2,8	4,1	1,0
Tasa de Rendimiento	16,5%	3,3%	2,1%	-	-

Fuente: Elaboración a partir de López Gálvez y Naredo, 1996; Instituto de Estudios Almerienses, 2000; Consejería de Agricultura y Pesca, Junta de Andalucía 2002 y 2003.

*En la estimación de los gastos están excluidos los gastos financieros.

²⁹ Oliver, A. (2004) “Análisis de la rentabilidad del agricultor en el campo almeriense” en *Anuario de la Agricultura Almeriense 2003*. En este mismo texto pueden encontrarse afirmaciones que van en consonancia con los datos y los comentarios arriba expuestos, como : “A la subida de los costos de producción hay que añadir el tremendo estancamiento de los precios percibidos por el agricultor, precios que nada tienen que ver con los que paga el consumidor” o, en relación con la adaptación de los agricultores a las “condiciones de los mercados”, se hace referencia a “las exigencias impuestas por las grandes cadenas de distribución”.

³⁰ López Gálvez, y otros, (2000), pág. 59.

³¹ En este sentido hay una amplia coincidencia en los trabajos elaborados al respecto. (López Gálvez y otros, 2000; Instituto de Estudios Almerienses, 2000).

³² López Gálvez y otros, 2000.

Este descenso del margen de explotación se constató también en los años 80, apreciándose entonces cómo el fuerte incremento de los gastos de inversión, junto a “la combinación de fuertes incrementos en los costes de producción”, restringía “los inicialmente altos niveles de rentabilidad, haciendo cada vez más importante el componente de retribución al trabajo familiar sobre el de excedente empresarial en el total de los beneficios”, de modo que “la cuenta última de resultados puede no llegar a remunerar con el salario mínimo interprofesional los 2,5 empleos familiares que requiere, por término medio, una explotación” Se ponía así de manifiesto lo que ya en otros casos similares, como el del cultivo de la flor cortada localizado en el litoral gaditano, había venido detectándose: una situación de “autoexplotación”³³ del trabajo familiar, gracias a la cual podían “salir las cuentas” en esta agricultura forzada³⁴. El recorte del trabajo asalariado, compensado por la intensificación del trabajo familiar³⁵, fue la estrategia utilizada para tratar de salvar la viabilidad de las explotaciones.

Más adelante, ya en los 90, ha sido sobre todo la fuerte capitalización del modelo, el uso intensivo de tecnología y recursos, la vía utilizada para tratar de restaurar el nivel de las tasas de beneficio. Este procedimiento, que a lo largo de todo el ya largo período de vigencia del modelo ha venido siendo el recurso de fondo continuamente utilizado, con intensidad creciente, empieza a mostrar claros síntomas de agotamiento a finales de los 90. En este sentido, los resultados del documento elaborado desde la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía *Análisis de rentabilidad del sector hortícola almeriense en la campaña 2002/2003*³⁶ muestran una profundización de las tendencias aquí ya comentadas, aludiéndose en él a la “sensación de crisis” por la que atraviesa el sector, atribuida a factores entre los que destacan: la caída de los rendimientos, -ya advertida desde 1999-, que se

³³ Aunque la explotación agrícola se rige por un tipo de gestión empresarial, la “autoexplotación” se entiende como la situación en la que el grupo familiar trabaja a cambio de una remuneración que está por debajo de la que ofrece el mercado de trabajo local.

³⁴ Cruces Roldán, 1994.

³⁵ Ver Calatrava Requena, 1982

³⁶ Consejería de Agricultura y Pesca. Junta de Andalucía 2003.

achaca a “la incidencia de plagas y enfermedades”, el encarecimiento del precio del suelo, la pérdida de ventajas competitivas ante la presencia en los mercados de la Unión Europea de otros países productores, “la negativa imagen del sector hortofrutícola almeriense por temas como el mercado de trabajo, la ordenación del territorio, el impacto medioambiental, etc”, y el cuestionamiento del modelo de explotación familiar, “como el único viable ante la implantación de explotaciones con estructuras más eficientes y fuertemente capitalizadas”, factor éste en el que empieza a insistirse desde distintos foros ³⁷.

En consonancia con esta situación, tanto la inversión necesaria para la instalación, y el mantenimiento, como los costes de cultivo, hacen que el nivel de endeudamiento del agricultor almeriense sea alto. Según una encuesta de la Consejería de Agricultura y Pesca ³⁸, el 73,6% de los agricultores están afectados por una deuda que en el año 2003 asciende en total a 1.493 millones de euros (130,9 como circulante o a corto plazo, y 1.362,6 como deuda a medio y largo plazo, con un período medio de devolución de 8,2 años). La anualidad del circulante a la que deben hacer frente casi la mitad de los agricultores almerienses endeudados (el 49%), supone el 33% de los ingresos anuales medios obtenidos en el período 1999/2000-2001/2002. La anualidad de la deuda a medio y largo plazo, en la que están implicados casi todos los agricultores endeudados (91,9%) supone el 31% de ingresos medios anuales del período 1999/2000-2001/2002. El grupo de agricultores que tiene contraídos los dos tipos de deuda, el 35,8% del total de los agricultores almerienses, tiene que hacer frente a una anualidad que supone el 64% de los ingresos medios anuales en las campañas que van de 1999 a 2002.

³⁷ En una monografía del Instituto de Estudios Almerienses (Cajamar) (2004), se hace referencia, para la etapa que se abre con el siglo XXI, a una “etapa de desbordamiento” en la que “tendrá que producirse un cambio sustancial en la estructura de las explotaciones, orientándose hacia modelos de calado industrial y mucho más eficientes”, con “importantes necesidades de capitalización”, aunque en el mismo documento se habla de que “dado el nivel de saturación tecnológica” el crecimiento debería basarse más en el incremento del precio del producto, vía incremento del valor añadido. Lo contrario de lo que viene sucediendo.

³⁸ *Determinación de la deuda del sector hortícola de Almería en la campaña 2002-2003*. Junta de Andalucía, mayo 2003.

Gastos crecientes, frente a ingresos insuficientes, son las dos componentes de la pinza en la que se encuentra prendida la agricultura forzada de Almería. El lado de los ingresos tiene bastante que ver con el sistema de comercialización, y con el funcionamiento de la distribución de los productos hortofrutícolas en los mercados europeos. En este sentido, la mitad aproximadamente de la comercialización tiene lugar en origen, a través del sistema alhondiguista, que concentra la oferta en un espacio en el que funciona el sistema de subasta a la baja de la mercancía adquirida a continuación por el mayorista³⁹. La otra mitad –comercialización en destino–, se realiza a través de las cooperativas y las sociedades agrarias de transformación, desde donde la adquisición por parte de los Grandes Operadores o los Mercados de Destino se hace a través de acuerdos comerciales. Los mercados de destino, por orden de importancia se sitúan en Alemania (24%), Reino Unido (13%) Francia (11%), Holanda (11%) y el mercado español (7%), siendo los principales operadores o clientes las Grandes Cadenas de Distribución, que, directamente adquieren un 37% del volumen total comercializado; si a esta cuota sumamos las compras a los intermediarios y las hortalizas que llegan a estas grandes distribuidoras por la vía de las alhóndigas, el volumen adquirido por estos operadores gigantes debe estar muy en sintonía con su capacidad de control de los mercados en Europa, donde tienen en sus manos el acceso a los mercados agroalimentarios en más de un 70%⁴⁰. Por este camino parece

³⁹ Las razones para que el sistema de alhóndigas se siga utilizando en una proporción tan importante hay que relacionarlas con la sensación de mayor confianza que ofrecen al agricultor, de mayor control sobre las condiciones de venta, de obtención de mejores precios, junto a la posibilidad de evadir el IVA, o cobrar las ventas de manera casi inmediata. El perfil del agricultor que prefiere este sistema de venta en lugar de asociarse de cara a la comercialización suele ser el de un agricultor de más de 45 años, con explotaciones de pequeño tamaño, mientras que los medianos y mayores propietarios utilizan el asociacionismo, que les permite una más fácil “normalización” y preparación de la producción de cara al acceso a los mercados. Véase Rodríguez García, 2003.

⁴⁰ Encuesta realizada por la Consejería de Agricultura y Pesca. Junta de Andalucía 2004. Cada vez es más frecuente la “compra programada” desde la gran distribución, a partir de un contrato con un productor en el que se determina de antemano la variedad, la cantidad, la calidad y el precio del producto. Es un paso más en el control, de manera que los agricultores produzcan lo que conviene a la gran distribución. Por otra parte, la sección de frutas y hortalizas tiene para las gran distribución un especial interés, porque “intensifica la frecuencia de visita a la tienda, con sus posibles repercusiones sobre la venta de otras secciones, tiene márgenes de beneficios altos y una rotación de stocks rápida”, “El sector de frutas y hortalizas y la ‘gran distribución’” *“Distribución y Consumo, nº11*. También puede verse www.infoagro.com. *La concentración de la demanda de frutas y hortalizas. Las cadenas de supermercados*, o Galdeano, E.; De Pablo, J.; (1996)

cada vez más claro que “el mercado hortofrutícola será el que dicten las grandes cadenas de distribución”⁴¹

Estas grandes corporaciones de la distribución, resultado de un fuerte proceso de concentración especialmente intenso en los últimos lustros, son hoy los centros neurálgicos desde los que se gobierna la cadena agroalimentaria; con un creciente poder de negociación a partir del manejo de grandes volúmenes de mercancías y márgenes muy acotados, y de toda una logística y organización de la distribución. Desde estas posiciones de dominio, fijan las condiciones de venta, presionan los precios a la baja, consiguen mayores aplazamientos en los pagos, y mejores condiciones de entrega, a la vez que aprovechan la competencia entre espacios proveedores como Almería, para obtener una parte mayor en la apropiación del valor generado en la cadena agroalimentaria.

Esta presión desde lo global hacia el sistema productivo local termina siendo trasladada hacia las partes más vulnerables dentro del mismo, de modo que las estrategias que se ponen en marcha en las explotaciones agrícolas para aliviar las tensiones provocadas “desde arriba” terminan traducándose en una intensificación en la explotación de los recursos, naturales y humanos, utilizados por el modelo.

1.4. El metabolismo⁴² del sistema.

La fabricación de los 2,5 millones de toneladas de hortalizas que salen de Almería, básicamente hacia los mercados de la Unión Europea, entraña la movilización y el uso de una gran cantidad de

⁴¹ José A. Aliaga, “Evolución de la horticultura intensiva en Almería: claves para la modernización” en Anuario de la Agricultura Almeriense 2000.

⁴² Consideración de los fundamentos biofísicos asociados al funcionamiento de la economía y sus implicaciones sociales y medioambientales. En este sentido, el metabolismo de un sistema socioeconómico está conformado por el flujo de energía y materiales implicados en los procesos económicos. Una excelente exposición del enfoque en el que se enmarca este concepto y su aplicación a la economía española se tiene en el libro de Oscar Carpintero (2005). En el caso de Andalucía se tiene un cálculo de la huella ecológica, como indicador del metabolismo económico en Cano, 2004.

recursos naturales, procedentes en su mayor parte de la zona donde se localiza el modelo, pero también de otros territorios, del exterior. En la tabla 2 se presenta una estimación ⁴³ de estos flujos anuales de la que podemos deducir brevemente algunas puntualizaciones:

Tabla 2
Entradas y salidas en el modelo almeriense.

Entradas		Salidas			
	Miles Tm	%	Valor Monetario (%)	Miles Tm	
Semillas y plantones	0,02		27,9	Hortalizas	2.500
Fertilizantes	69	0,1	19,8	Residuos	
Fitosanitarios	7	0,01	24,2		
Energía	9	0,01	5,1	Fitosanitarios	9
Plásticos	30	0,03	11,1	Biomasa residual	800
Agua	110.0000	94,2	6,8	Plásticos	30
Estiércol	900	0,9	5,1	Residuos diversos	6
Arena	3.000	2,8			
Tierra	1.950	1,9			
		100	100		
Radiación solar	24*10				
Trabajo	4*10				

Fuente: elaboración a partir de López Gálvez, J. y Naredo, J. M.; 1996; Instituto de Estudios Almerienses, 2000; Consejería de Agricultura y Pesa, 2002 y 2003.

⁴³ Esta estimación, hecha a partir de las fuentes que se citan al pie de la tabla, puede asegurarse que es una aproximación al metabolismo del modelo a la baja, al tener como referencia una explotación tipo que está por debajo de una parte cada vez más importante de explotaciones que hacen un uso más intensivo de los recursos.

1) El tonelaje, sin contar el agua, de los materiales movilizados directamente –tierra, arena y estiércol-, supone un volumen -5.8 millones de tm-, de casi dos veces y media el de la producción obtenida. Estos materiales son locales en su gran mayoría, implicando su movilización una intensa extracción y trasiego de fuertes repercusiones territoriales y ecológicas.

2) Este es un modelo que también viene exigiendo un consumo creciente de agua ⁴⁴ de manera que el agua utilizada alcanza ya los 110 millones de tm, casi 20 veces más, en orden de magnitud, que los materiales utilizados, usándose y deteriorándose por contaminación o degradación una cantidad mayor que la que se repone por término medio anualmente en los acuíferos, que se declararon ya sobreexplotados en 1984 ⁴⁵. En 1985 la Ley de Aguas, y en 1986 un real decreto ⁴⁶, declaraban también la sobreexplotación de los acuíferos y limitaban o congelaban la implantación o ampliación de cualquier superficie de regadío. Desde entonces la superficie regada ha crecido un 225%, en un proceso de expansión incontrolada en el que los invernaderos han llegado incluso a situarse en terrenos protegidos del parque natural del Cabo de Gata, sin encontrar freno por parte de administración pública alguna. En este sentido cabe decir que, si hubiera que hacer referencia a situaciones de ilegalidad dentro del modelo, más de la mitad de los invernaderos almerienses podrían ser calificados de ilegales.

Este uso intensivo de agua traduce la situación paradójica de estar estimulando la dedicación de la zona más árida de Europa a la actividad económica de mayor consumo de agua. Aunque no es sólo un problema de cantidad del recurso como factor limitante del crecimiento. Lo fundamental es el orden de magnitud de los costes ambientales asociados a este modelo, entre los cuales hay que situar en un plano muy importante los impactos sobre la calidad del agua ⁴⁷.

⁴⁴ López Gálvez y otros, 2000.

⁴⁵ Ley 15 de 24 de mayo

⁴⁶ 2618/86 de 24 de diciembre.

⁴⁷ Un impacto que va desde la contaminación por nitratos, muy superior a los límites máximos permitidos por la normativa europea de calidad de las aguas, a los problemas de salinización por explotación e intrusión marina (Izcara Palacios, 2000).

3) Se está forzando la extracción en Almería con una extracción mucho mayor que lo que supone lo obtenido; de modo que el sistema productivo almeriense apoya su funcionamiento en el uso y la degradación de los *stocks* de materiales disponibles en el entorno. Aunque esto no aparezca así en las cuentas que en términos monetarios recogen los costes de esta agricultura, como se pone de relieve observando la valoración monetaria de los materiales y energía utilizados. Entre semillas y plántones, fertilizantes y fitosanitarios, apenas un 0,1% del volumen físico de los requerimientos directos de materiales del modelo, se tiene un 71,9% del coste en términos monetarios de los requerimientos directos en materiales y energía. La concepción y fabricación de semillas –en manos del capital global–, tiene un carácter central para la agricultura bajo invernadero, tanto por el peso que representan en el coste como por su carácter insustituible en el proceso ⁴⁸, siendo una de las principales vías por las que se incorpora al modelo la investigación y el desarrollo tecnológico, al tiempo que se externalizan y enajenan los saberes y las formas de producción necesarios para el manejo de la propia actividad agrícola. A su vez, el alto coste monetario que debe pagarse desde lo local por estos productos, traduce, en términos de criterios de valoración, una parte de los mecanismos en los que se concreta el intercambio desigual.

4) Con esos mismos criterios de valoración, el sistema funciona a costa de una fuerte utilización y degradación del patrimonio natural local, tomándose del mismo gran cantidad de recursos de forma gratuita. Lo que se paga, y el agua es un buen ejemplo de ello, es el coste de su extracción, al que en algunos casos se suma el del transporte.

5) De manera análoga, tampoco hay penalización monetaria alguna para el vertido de residuos, cuya incidencia, a pesar de ser muy significativa, no es recogida por las cuentas. Los residuos vegetales conforman un tonelaje importante que se aproxima a la tercera parte de la biomasa que sale para la venta en los mercados, e incluyen restos de cultivo (frutos, tallos) y malas hierbas; su destino se distribuye entre los vertederos, a los que llega aproximadamente una cuarta parte, otra porción, cuando son frutos, se vende, y el resto se entrega a empresas de reciclaje o se usa para la alimentación del ganado. Frecuentemente también estos residuos son incinerados o abandonados en los alrededores de los invernaderos, siendo un importante foco difusor de plagas y de contaminación para las aguas de riego o incorporando su contenido tóxico a la cadena trófica cuando son ingeridos por el ganado.

⁴⁸ Ferraro, (dir.) 2000

Los residuos fitosanitarios, estimados en 9 miles de Tm, proceden del uso y abuso de productos químicos aplicados en los campos de Almería con el fin de conseguir efectos contundentes en un ambiente propicio para la proliferación de enfermedades y plagas, con la consiguiente difusión y acumulación de sustancias químicas, y alteraciones en el suelo, y en el agua, resultando en este caso daños derivados de la hidrólisis o de la acción de microorganismos sobre los lixiviados, a veces más graves que la propia contaminación por disolución de las sustancias utilizadas.

A estos residuos habría que añadir los envases, alambres, cartones, maderas, metales y sustratos, siendo estos últimos de una importancia creciente que ha sido evaluada en 2,5 miles de toneladas de lana de roca, y 8,5 miles de tonelada de perlita. El incremento de este tipo de cultivo sin suelo se estima que puede llevar estos residuos, para el período 2001-2006 a un volumen de alrededor de 66 miles de toneladas, que, depositados en contenedores o vertederos, suponen una importante fuente adicional de contaminación en el entorno.⁴⁹

A propósito de los cultivos en sustratos hay que señalar que el 20% de la superficie que se estima que funciona bajo este sistema en el año 2000, aumentando su importancia relativa conforme disminuye la edad de los invernaderos, demanda una media de un 70% más de agua y casi el doble de fertilizantes para obtener sólo un 25% más de cosecha. Este uso más intensivo de los recursos se acompaña de una mayor cantidad de residuos, multiplicándose el agua lixiviada por 6 o 7 frente al sistema de enarenado y los residuos de fertilizantes por entre 10 y 15.⁵⁰

Junto al uso intensivo de los recursos naturales, la intensificación en la utilización de la fuerza de trabajo constituye el otro pilar sobre el que se apoya el funcionamiento del modelo almeriense. Un modelo en el que se ha ido progresivamente acentuando el carácter empresarial⁵¹,

⁴⁹ Pérez Parra, J.J. y Céspedes López, A.J. (2001), citado en Consejería de Agricultura y pesca, 2002.

⁵⁰ Véase López Gálvez, J. y Naredo, J.M. (1996)

⁵¹ Al propio tiempo que, como se ha ido señalando anteriormente, el trabajo del agricultor ha ido recorriendo el camino que va "del trabajo independiente al trabajo subordinado" (Etxezarreta, 1997).

con un peso creciente de la mano de obra asalariada, cuyos costes se sitúan hoy en torno a un 40% de los gastos totales de explotación⁵². Aunque esta creciente “asalarización” del sistema todavía es compatible con una cantidad importante de trabajo familiar, estimada en torno a la mitad del trabajo total utilizado. Claro que su peso y distribución es muy desigual según el número de miembros del grupo doméstico y el tamaño de la explotación. En las pequeñas explotaciones, de menos de 2 has la aportación del tamaño familiar puede estar próxima al 80%, y en las menores de 1 ha prácticamente supone la totalidad del trabajo en la explotación, aunque incluso en estos casos en ciertos momentos como la recolección o la plantación, donde los requerimientos de mano de obra son mayores, se suele recurrir coyunturalmente al trabajo asalariado. Por tanto, y en la medida en que sea posible, dependiendo del tamaño del grupo familiar y del número de hectáreas de la explotación, la utilización del trabajo no remunerado del grupo doméstico es una estrategia para ahorrar costes que se concreta en una división social del trabajo agrícola de carácter familiar y sexual. En este sentido, también a veces el coste de la mano de obra trata de aminorarse con la elección de cultivos que requieran menos cantidad de trabajo; los miembros jóvenes del grupo doméstico, de 13 a 18 años, participan en las labores del invernadero los fines de semana o durante las vacaciones; también pueden colaborar con mayor o menor frecuencia diaria según su situación escolar. Los hijos mayores de 18 años ayudan a los padres jóvenes con dedicación exclusiva, y van con frecuencia sustituyéndoles progresivamente hasta completar el relevo generacional, que puede considerarse que está garantizado dentro del sistema. De otro lado, la mujer forma parte con frecuencia de la *ayuda familiar*, aunque se da prioridad al papel de madre y educadora, sustituyéndose entonces su trabajo por el del asalariado “inmigrante”. Las mujeres asumirán en la explotación las tareas asociadas al modelo concebido como femenino: las que requieren de un mayor cuidado y atención, una mayor habilidad y “primor”, o las que se asemejan a las labores domésticas. Las faenas de mayor complejidad técnica y responsabilidad, o las que exigen mayor fuerza, como también las de ámbito público, las realiza en hombre⁵³.

⁵² En las distintas estimaciones que hay de la estructura de costes este concepto va de un 33% de los costes de cultivo (Anuario de la Agricultura Almeriense 2001) a porcentajes que van del 40 a 50% en otras fuentes (Pérez Parra y otros, 2001).

⁵³ Para esta parte puede verse el libro de Margarita Rodríguez García, *La agricultura intensiva, medio y modo de vida del poniente almeriense*, donde se tiene una más detallada presentación de las estrategias de reproducción de los grupos domésticos propietarios de invernaderos.

De cualquier manera, el predominio de la mediana explotación familiar reclama la utilización, con una participación mayor o menor, que por término medio se fija en un 70-80% en las explotaciones superiores a 2 has, de la mano de obra asalariada. Hasta los años 80 esta mano de obra procede del interior de Andalucía. Desde entonces comienza a utilizarse mano de obra procedente del Magreb, ocupándose la población autóctona en otras actividades auxiliares dentro del sistema productivo hortofrutícola, -transporte, almacenes, comercio, servicios-. Actualmente, los marroquíes constituyen la principal fuente de mano de obra agrícola, tendiendo a ser creciente la utilización de trabajadores de los países del Este.

Una de las características del mercado de trabajo local es la fuerte estacionalidad de la demanda de mano de obra a lo largo de una campaña. De modo que de julio a septiembre, la actividad en los invernaderos está al mínimo; son los meses en los que la fábrica "descansa" y se requieren sólo algunas tareas puntuales de desinfección de suelos, mantenimiento y reparaciones. De octubre a noviembre, van aumentando las necesidades de mano de obra hasta llegar a diciembre y enero, meses en los que se alcanzan las cotas máximas para los cultivos de otoño-invierno. Abril, mayo y junio es el período de mayor demanda de trabajo para hacer frente a las necesidades de los cultivos de primavera-verano. Estas irregularidades en la demanda de mano de obra pueden llevar el número de trabajadores en una hectárea de invernadero de 0 en los meses de verano a 6 en la época de abril, mayo.

Por término medio, calculando el número de horas de trabajo que necesita 1 ha por cultivo ⁵⁴, puede estimarse que en una explotación de 2 has se requerirían 4 personas a tiempo completo durante un año. Pero los grandes picos que perfilan la demanda pueden llevar a que en una explotación de este tamaño una situación frecuente sea, al margen del trabajo familiar, tener dos trabajadores "inmigrantes" contratados, a los que se suman tres más durante la recolección; ante la escasez de trabajo "reglado" en estos períodos punta es frecuente recurrir a traba-

⁵⁴ El cálculo hecho por López Gálvez y Naredo (1996) es de 2000 horas por hectárea y cultivo, lo cual equivaldría a 2 personas a tiempo completo durante un año, (dos UTA). Con posterioridad a este estudio, las necesidades medias de trabajo para una hectárea se han estimado en 2,3 trabajadores a tiempo completo (Consejería de Agricultura y Pesca, 2002).

jadores “ilegalizados” o indocumentados. Para un trabajo muy intenso pero muy puntual “no merece la pena contratar”, conducta con la que se contribuye a abaratar los costes salariales, eludiendo, entre otras cosas, las cotizaciones a la seguridad social y a bajar el nivel de las condiciones de trabajo en general.

En el modelo almeriense, a pesar de la importancia de la estacionalidad y sus repercusiones en la demanda de trabajo dentro de cada explotación, se da una mayor variedad de cultivos y situaciones, y por tanto una rotación continua de los trabajadores entre las diversas unidades productivas, que requiere a su vez la presencia y disponibilidad permanente de mano de obra en el conjunto del sistema, haciéndose más difícil la posibilidad de “contratación en origen” de toda la mano de obra necesaria en cada momento, como veremos que sucede en el caso del cultivo de la fresa de Huelva, donde las necesidades de mano de obra son también muy irregulares a lo largo de la campaña, pero siguen unas pautas de comportamiento homogéneas en el tiempo para el conjunto de las explotaciones. En estas “nuevas agriculturas”, los mercados de trabajo “reproducen las viejas pautas de eventualidad y máxima flexibilidad que han caracterizado a los mercados de trabajo agrícolas”⁵⁵ en otros tiempos, pero ahora con una amplia gama de “grados de libertad” para utilizar la fuerza de trabajo, y en general los recursos requeridos, de manera específica, adaptada, ajustada al máximo a las características concretas que demanda cada modelo, cultivo y territorio en particular. Es la traslación, y en definitiva la proyección territorial, de la gran capacidad del capital global para utilizar lo local de la manera más eficiente; es decir, aquella que en mayor medida le permite conseguir las mejores condiciones para su revalorización a gran escala.

De modo que la fuerte dependencia que el modelo de horticultura almeriense tiene del trabajo se compatibiliza ahora con la máxima flexibilidad, -adaptación total, de una parte y mínimo compromiso, de otra-, al menor coste monetario, a través del recurso a una mano de obra inmigrante, precarizada y vulnerable. En este contexto, la segregación, la segmentación étnica del mercado de trabajo, la desvalorización de la cualificación, el control del empresariado sobre la situación legal del inmigrante, y otros muchos, son los mecanismos que presionan a la baja los salarios y contribuyen a generar unas condiciones de

⁵⁵ Pedreño, 1999.

vida y de trabajo que han llevado a hablar de nuevas situaciones de esclavitud ⁵⁶, para colectivos a los que se trata de utilizar estrictamente como mercancía, procurando que su presencia en la vida social local, fuera de los lugares de trabajo, sea “invisible”.⁵⁷

Estamos, pues, ante un sistema local de extracción y apropiación de riqueza en la que los flujos, tanto monetarios como de energía y materiales, circulan cada vez con mayor intensidad, organizándose los recursos utilizados y la generación de valores monetarios a ellos asociados, en función de intereses que, desde lo global, gobiernan la dinámica que condiciona los procesos que tienen lugar en el interior del sistema productivo local. La cantidad de recursos puestos en juego y la velocidad con que éstos se mueven justifican, desde los enfoques de la economía convencional, un diagnóstico positivo de la situación, basado estrictamente en la cuantía del valor dinerario en circulación, aunque para ello tengan que ser ignorados daños, dimensiones y costes no contabilizables en términos monetarios, pero esenciales para el mantenimiento de la vida en la zona.

Un modelo que, con otras variantes, en Andalucía resulta familiar. Zonas incluso muy próximas al Campo de Dalías, como Rodalquilar en Almería o Alquife en Granada han conocido experiencias en las que la vida de la comarca se ha puesto al servicio de intereses foráneos que, circunstancialmente, han orientado la utilización de los recursos locales en su beneficio. La situación de profunda depresión en la que han quedado esos espacios cuando han dejado de ser “objeto del deseo” del capital exterior, puede ser un buen motivo para la reflexión. Una reflexión no sólo sobre nuestra propia situación, sino también sobre la “comunidad de intereses” que nos une a los demás pueblos utilizados por el modelo, frente a un sistema económico que apela y generaliza el uso de una única razón, la de la eficiencia económica expresada en términos de dinero; una razón que, como nos recordaba Saramago en su discurso al recoger el Nobel, “usamos perversamente cuando humillamos la vida”.

⁵⁶ Véase Martín 1999 y Ortiz Molina, 2001.

⁵⁷ Una muestra de esta pretensión de negar la propia existencia de los inmigrantes es la “política de viviendas” seguida por todos los ayuntamientos de la comarca, que siguen empeñados en no propiciar terrenos dentro de los núcleos urbanos para viviendas de inmigrantes, y en que éstos vivan junto a los invernaderos, en cortijos u otras construcciones, manteniéndose, que de eso se trata, lejos de los ámbitos y espacios de convivencia del resto de la población. Delgado y Moreno, 2002.

2. LA FRESA EN EL LITORAL DE HUELVA

2.1. Del cobre al “oro rojo”

Desde los inicios del periodo de globalización, en algunos municipios del litoral de Huelva, se ha ido configurando un área de especialización productiva en torno al cultivo de la fresa, que ha supuesto el establecimiento de un sistema productivo local presentado como *éxito económico* en el contexto onubense, ante la escasez de alternativas y con unos antecedentes históricos de explotación colonial y crisis minera, y de establecimiento de un Polo de Desarrollo en los municipios de Huelva y Palos de la Frontera, que bajo el *interés nacional* durante el régimen franquista, no pasa de tener un papel de actividad *de enclave*.

En relación a la colonización minera, se configuró la denominada Comarca Minera ⁵⁸, que será objeto de explotación del capital inglés desde la mitad del siglo XIX, y que conoció una etapa de auge importante cuando más intensa era la actividad extractiva del mineral pirítico para la obtención de cobre, con unos costes sociales y ecológicos que dejaron una profunda huella para el futuro de la comarca. Entre los principales impactos podemos destacar:

- a) El agotamiento del cobre. Se estima que hasta mitad de los años 90 del siglo XX se habían extraído unos 300 millones de toneladas de minerales piríticos ⁵⁹.
- b) La práctica de las calcinaciones a cielo abierto, destinadas a la obtención de cobre puro, puede sintetizarse en una continua combustión del mineral extraído de la mina, entre seis y doce meses al año, con material forestal de la zona, lo que suponía una emisión diaria de hasta 600 Tm de gases tóxicos ⁶⁰ Esta situación, junto a las condiciones de vida y de trabajo que soportaba la Cuenca, provocaron la reacción social de la población, cuyo mayor exponente fue una gran manifestación, el 4 de febrero de 1888, que se saldó con más de cien muertos de manos de agentes de la autoridad; 1888 es desde entonces conocido como el «año de los tiros» ⁶¹.

⁵⁸ Los municipios que conforman la Cuenca Minera son: Zalamea, El Campillo, Riotinto, Nerva, Campofrío, Berrocal, y La Granada.

⁵⁹ Otero León, 1994

⁶⁰ Ferrero Blanco, 1999.

⁶¹ García Rey, 1997.

c) Una muy desigual distribución de la “riqueza” generada por la explotación de la pirita. De modo que “al cabo de cuarenta años, los accionistas de 1873 habían ingresado ocho veces el valor de su inversión”, y, “mientras beneficios y dividendos se disparaban entre 1895 y 1914, los jornales nominales se mantuvieron constantes y los reales se hundieron”⁶². Finalmente, como corolario se ha producido en la cuenca minera “la desarticulación y desestructuración social y económica, falta de capacidad de respuesta, desmovilización y ausencia de una conciencia colectiva”⁶³, mostrando los efectos perversos que ha dejado la especialización territorial para la economía local, el desarrollo socioeconómico territorial de la zona, y los intereses de las gentes del lugar. Hasta tal punto que, la discusión del futuro de la cuenca se centra en la lucha político-jurídica por impedir que se vendan las propiedades de la antigua Riotinto Minera, que posee el 90% del suelo de Riotinto.

Ante la situación de crisis que deja la colonización minera en Huelva, en los años 60, en el contexto de la política desarrollista del régimen dictatorial, se decide la localización, en la ciudad de Huelva, de un Polo de Crecimiento⁶⁴. Posteriormente se extiende al Municipio vecino de Palos de la Frontera. Se presenta el Polo en aras del “interés nacional” y bajo la pretensión de paliar la crisis económica en Huelva y extender el desarrollo industrial que se iba a localizar en el entorno de la Ría de Huelva (unión de la desembocadura del río Tinto y el

⁶² Otero León, 1994.

⁶³ Delgado Cabeza, 1995

⁶⁴ Técnicamente, denominado *Polo de Promoción*, distinguiéndose del *Polo de Desarrollo*. El primero se planificaba en aquellos territorios donde no existía un desarrollo industrial previo, y se caracterizaban por la falta de infraestructuras básicas necesarias para que pudiera desarrollarse un polo industrial, y también por la gran disponibilidad de recursos naturales que se necesitan explotar en la actividad industrial; utilizando los recursos directamente y el medio natural como zona de vertido libre. Y el segundo, se planificaba en los territorios que si disponían de unas infraestructuras básicas y un desarrollo industrial previo, con lo que se estaba en un estadio del desarrollo industrial, considerado por etapas, más avanzado que el que disponían los territorios donde se implantaría el Polo de Promoción. En éstos, la planificación recogía una segunda etapa donde se aplicaría una intervención pública propia de un Polo de Desarrollo (Fourneau, 1978, 1983; Monteagudo, 1999).

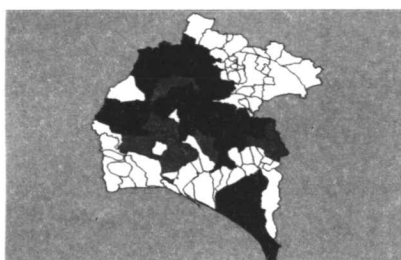
Odiel). La principal actividad industrial implantada en el Polo fue, y lo sigue siendo, la química. De hecho, la denominación más extendida popularmente del Polo es la de “Polo Químico”. En sus inicios las actividades que justifican este apelativo son la propia transformación de las piritas que absorbía la fundición de cobre de Huelva que puso en marcha el capital inglés y la construcción de la refinera de petróleo.

También en pro del “interés nacional”, desde los años 40 el régimen dictatorial venía explotando el patrimonio forestal de la provincia a través de un proceso de colonización del Estado de gran parte del suelo agrario onubense, que implicaba la eliminación del carácter comunal o colectivo del uso de grandes zonas agrarias (montes de propios) en muchos municipios, privatizando dichas tierras e introduciéndolas en la dinámica del mercado. Expandiendo además, por toda la zona, una especie alóctona como es el eucalipto, bajo el criterio de máxima productividad por encima del de adaptación a las condiciones de suelo y clima del lugar ⁶⁵. La especialización del suelo agrario del centro y norte de la provincia de Huelva en el cultivo del eucalipto se aceleró y expandió con la aparición, junto a la urbanización de San Juan del Puerto, aunque en término de la ciudad de Huelva, de una fábrica de celulosa, la Empresa Nacional de Celulosa (ENCE), instalada en 1963. Ubicada, por tanto, en el entorno del Polo Industrial, aunque no dentro del Plan de Promoción Industrial, ya que era una empresa pública y no necesitaba de las ventajas de localización del polo. Esta factoría se abastecerá del eucalipto plantado en la zona, que utiliza para la fabricación de pasta de papel, con destino a fábricas del norte de España, para su posterior transformación en papel. Al compás de las necesidades de la fábrica se extiende la plantación de eucaliptos, desplazando a otras especies forestales más tradicionales de la zona (como encinas y alcornoques), contribuyendo, a su vez, al declive de la actividad agropecuaria, que era la base económica tradicional, principalmente en la zona del centro y norte de la provincia. La superficie ocupada por el eucalipto pasa de 80.000 has. en 1960, a 200.000 has. en 1975-76 ⁶⁶. Actualmente, el uso del suelo agrario en el Andévalo (centro de la provincia) y en la Sierra (norte de la provincia) está dominado por la presencia del eucalipto (mapa 1).

⁶⁵ Ojeda Rivera, 1987.

⁶⁶ Fourneau, 1983.

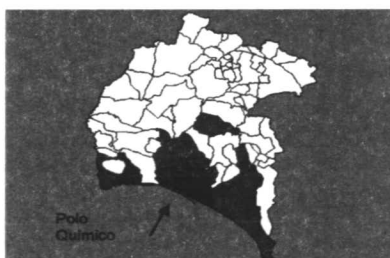
Mapa 1
Localización de eucaliptos en 1999



Presencia escasa* Presencia moderada** Presencia intensiva***
 * La "presencia escasa" corresponde a los municipios que están por debajo de la media provincial en Ha de eucaliptos.
 ** La "presencia moderada" corresponde a los municipios que están entre la media de Ha de toda la provincia y dos veces dicha media.
 *** La "presencia intensiva" corresponde a los municipios que se sitúan por encima de dos veces la media de Ha de toda la provincia.

Fuente: elaboración propia a partir de IEA

Mapa 2
Dinámica poblacional 1961-1981



Despoblamiento.. Crecimiento moderado* Crecimiento intensivo**

* El "crecimiento moderado" corresponde a los municipios con tasas de crecimiento por debajo de la media de los municipios que crecen.
 ** El "crecimiento intensivo" corresponde a los municipios con tasas de crecimiento por encima de la media de los municipios que crecen.

Fuente: elaboración propia a partir de IEA

En cuanto al impacto territorial del Polo, se puede valorar sin más que analizar la ordenación del territorio provincial fuertemente condicionada por esta localización industrial en las décadas de los 60 y 70 del siglo pasado. Dicha ordenación, desde la perspectiva de la evolución de la población (mapa 2), se tradujo en una continuación de la despoblación en la Cuenca Minera, y en toda la sierra de Huelva en general, junto a una concentración de población en los municipios de localización del Polo, y en su entorno más inmediato. Sus impactos territoriales y medioambientales se caracterizan por la intensa concentración de la actividad económica y la población; desarticulación con la economía y el tejido empresarial local, a cuya desvertebración contribuyó, y gran contaminación por vertidos incontrolados de residuos a la ría de Huelva. Como la experiencia pone de manifiesto, el “interés nacional” no se ha traducido en desarrollo en el caso de Huelva. Aquí se localizaron establecimientos y empresas que aprovecharon las ventajas que ofrecía la figura del Polo de Promoción, además de la mayor permisividad en el uso y deterioro de los recursos naturales y salarios más bajos que los que tenían en otros lugares, alimentando, como concluían algunos estudios ya en los 80, “el desarrollo del subdesarrollo”⁶⁷.

Ante estos antecedentes históricos de crisis y frustraciones del desarrollo económico, aparece un nuevo recurso natural en el subsuelo onubense, el agua, que, con su explotación a través de la agricultura en regadío, se espera que pueda encauzar al territorio por la senda del desarrollo.

2.2. Ventajas comparativas para la especialización fresera

A principios de los años 80, surge el desarrollo del cultivo agrícola en regadío, como *vía de salida* para la situación estructural de subdesarrollo en la que venían situándose de forma clara las tierras onubenses, desde mitad del siglo XIX. De nuevo la *esperanza*, ésta vez *ya sí, por fin, el camino del desarrollo*. El comienzo de la nueva etapa viene asociado al “descubrimiento” del recurso agua subterránea, en gran cantidad y calidad, bajo las tierras arenosas del litoral onubense, las cuales venían considerándose improductivas y marginales. A principios de los años 70 se vislumbran las potencialidades del acuífero

⁶⁷ Fourneau, 1983.

Almonte-Marisma (sistema acuífero 27), como resultado de una investigación encargada por el Estado a Naciones Unidas. Se proponía entonces, por la FAO, una gran diversidad de cultivos para riego en la zona, entre los que destacaban hasta 11 variedades hortícolas, sin considerar la posibilidad de cultivar fresa en ese momento. El instrumento para llevar a cabo la propuesta era un Plan General de Transformación en riego o Plan Almonte-Marisma.

Sin embargo, las condiciones climáticas del litoral onubense, -ausencia de heladas en invierno y gran cantidad de horas de sol al año, alrededor de tres mil de media, junto a las disponibilidades del recurso agua-, son las idóneas para el cultivo de la fresa. Estas ventajas naturales y la proximidad al mercado comunitario europeo, de gran demanda para este cultivo en fresco, propiciaron el desarrollo y expansión del mismo por el litoral de Huelva. Para lo que se recurrió a la explotación del acuífero Almonte-Marisma en el litoral oriental y al acuífero Ayamonte-Huelva, en el litoral occidental, utilizándose el agua como bien cuasi libre, ya que en la mayoría de los casos sólo se paga su coste de extracción.

Además de las ventajas comparativas mencionadas, el pequeño tamaño de las explotaciones (2,2 ha de media a principios de los años 80 ⁶⁸), fue un factor clave en la aparición del fresón en el litoral onubense, que tuvo lugar, en un primer momento, motivado por el fácil acceso a la tierra para el cultivo de la fresa, que se hace de forma caótica y colonizando y deforestando terrenos, en su mayoría de tradicional uso comunal. Un ejemplo claro fue la colonización de la finca forestal a la que se denominó "Las Malvinas", por la asociación que se hace entre la forma en que es "tomada" para su explotación por vecinos de Moguer y Palos, y la guerra que por entonces tiene lugar con el mismo nombre; un proceso de colonización "salvaje" ⁶⁹, que lleva a la deforestación, en cuatro años, -1980/1984-, de una extensión de casi 2000 has.

Los factores naturales, sociales y económicos mencionados, propiciaron la configuración de un sistema productivo fresero concentrado en unos municipios litorales que denominamos *municipios freseros*

⁶⁸ Cálculo a partir de Márquez Domínguez, 1986.

⁶⁹ Denominada así en Márquez Fernández, 1987.

(mapa 3), y por los que se expandirán las fincas de fresas desde principios de los años 80 hasta hoy día. El calificativo de *municipios fresero* supone en la campaña 1985/1986 un 88% (3.736 ha) de la superficie total provincial. Actualmente, dichos municipios, son *más freseros* que a mitad de los años 80, y concentran el 92% ⁷⁰ (6.151 ha) de la superficie destinada a fresa en la provincia ⁷¹.

Desde mediados de los años 80, con la entrada en la Comunidad Económica Europea, la orientación exterior del fresón ha ido aumentando de la mano del avance de la superficie cultivada. De manera que a principios de los años 80, Huelva cultivaba el 23% del total de superficie plantada en el conjunto del Estado y exportaba el 21% de lo producido. Y, a finales de los años 90 y principios del siglo XXI, dichas participaciones suponen un 89% y un 74%, respectivamente ⁷². Intensificándose así la orientación exterior, que se ha ido concentrando progresivamente en los mercados centrales europeos, de gran poder adquisitivo, y que demandan productos agrícolas frescos considerados “de lujo” por su alto valor monetario. Así, Alemania, Francia y Reino Unido serán los principales destinos del fresón de Huelva, suponiendo en 1984 el 62% de las exportaciones. En 2002 esta participación aumentó hasta el 77% ⁷³.

Con todo, Huelva ha pasado del sexto puesto, en el ranking mundial de producción de fresa, en 1980, con una participación del 5,5%, hasta el segundo lugar, con un 10,3% en dicho ranking, en 2001, situándose tras EEUU, que pone en el mercado de fresa hasta un 24% del total producido a escala mundial ⁷⁴.

⁷⁰ Por orden de participación en la campaña 2004/2005, los municipios freseros son: Moguer (32%), Almonte (17%), Lucena del Puerto (10%), Palos de la Frontera (9,5%), Lepe (8%), Cartaya (7%), Bonares (5%) e Isla Cristina (3%).

⁷¹ Datos de participación elaborados a partir de Caro Figueras (1987); IEA y Consejería de Agricultura y Pesca (2005), Sistema Integrado de Información Agraria.

⁷² Datos calculados a partir de las Estadísticas Agrarias del MAPA y de la Consejería de Agricultura y Pesca.

⁷³ Datos calculados a partir de: Salas y Flores, 1985 (datos del SOIVRE) y *Diagnóstico del Sector fresero de Huelva*, Consejería de Agricultura y Pesca, 2004.

⁷⁴ Datos calculados a partir de las Estadísticas Agrarias de la FAO.

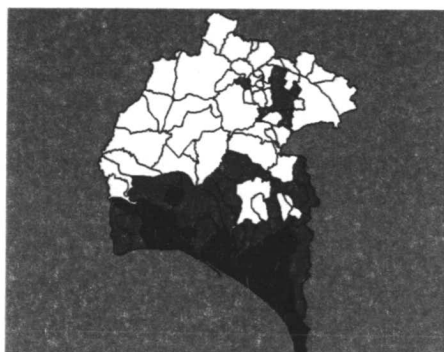
Esta especialización productiva en el litoral onubense, ha provocado una presión continua sobre el territorio, principalmente sobre los recursos suelo y agua. Ocupando los municipios freseros un 1,9% del territorio andaluz se localiza en ellos el 83,1% de la producción de fresa en Andalucía, lo que supone hasta el 31,3% de la del conjunto de la UE. El fresón de Huelva llega a generar el 51% de la producción final agrícola del conjunto de la provincia, acentuando los desequilibrios territoriales en su interior. Se condiciona así, una ordenación del territorio que guarda correlación directa con la distribución territorial del peso en la participación de la superficie del fresón, como se puede ver superponiendo el mapa de la provincia que representa la dinámica poblacional (mapa 4) con el que refleja la distribución del cultivo de la fresa (mapa 3).

Mapa 3
Distribución territorial
de la superficie de fresa, en 1999



Fuente: elaboración propia a partir de IEA

Mapa 4
Dinámica poblacional 1981-2001



□ Despoblamiento.. ■ Crecimiento moderado* ■ Crecimiento intenso**

* El "crecimiento moderado" corresponde a los municipios con tasas de crecimiento por debajo de la media de los municipios que crecen.

** El "crecimiento intenso" corresponde a los municipios con tasas de crecimiento por encima de la media de los municipios que crecen.

Fuente: elaboración propia a partir de IEA

2.3. Industrialización en las arenas del litoral onubense

El modelo productivo de la fresa cultivada en el litoral de Huelva se importará desde California. El calificativo de *fresón* de Huelva responde al mayor tamaño alcanzado aquí por el fruto, sirviendo de eslogan publicitario o marca de distinción frente a competidores europeos, que cultivan la fresa de forma más tradicional, como ocurre con la fresa francesa. Se importarán variedades de fresas californianas, fabricadas para adaptarse a un terreno y un clima de similares características al del litoral onubense, así como el propio modelo tecnológico: riego localizado con fertirrigación y cultivo bajo plástico. De esta manera, los campos onubenses del litoral son objeto de la "revolución verde". En concreto, de los tres niveles de innovación que caracterizan

a este proceso de cambio técnico en la agricultura ⁷⁵ se profundiza en los aspectos de innovación biológica (con las modificaciones de variedades de fresas) y de innovación química (con el uso de fertilizantes y fitosanitarios), frente al de innovación mecánica, debido a las propias características del cultivo: gran debilidad del fruto e importante carácter perecedero, que hacen que la recolección tenga que ser manual para conseguir un fruto de *buena presencia* para su aceptación en el mercado. Esta circunstancia ha provocado la consideración del fresón de Huelva como un *cultivo social*, junto al hecho de que predomina en el sector fresero la pequeña explotación agrícola, extensamente distribuida por los municipios del litoral onubense. Así, el carácter de *cultivo social* de la fresa, ha sido la legitimación para la construcción, por la Administración Pública, de las infraestructuras necesarias para que se pudiera dar el cultivo de regadío en las tierras arenosas del litoral onubense. Por otro lado, la Administración Pública presentaba unas cuentas agrarias de la provincia mucho más abultadas, gracias a la industrialización agraria que suponía la actividad fresera, engordando el agregado monetario de la producción final agraria desde principios de los años 80.

A nivel de explotación, se producía una intensa mercantilización del proceso agrícola en el cultivo del fresón, motivado por el carácter intensivo de su modelo productivo en comparación con la producción agrícola tradicional desarrollada en la zona. Así, los ingresos de una explotación de fresas en 1980 multiplicaban por 5 al resto de cultivos existentes en la zona, y los costes lo hacen por 10 ⁷⁶, reduciéndose la participación relativa de los beneficios sobre los ingresos obtenidos. Hecho que no fue óbice para la extensión del fresón, ya que la gran salida al mercado aseguraba la continuidad de una actividad económica que reportaba importantes beneficios: la rentabilidad de una ha de fresa en este periodo era de un 23,2% ⁷⁷, considerada ésta como el cociente entre beneficios y costes de explotación.

⁷⁵ Regidor, 1987.

⁷⁶ Estos resultados se obtienen de comparar los ingresos y gastos de una ha de fresa, con los ingresos y costes medios, de los cultivos existentes en la zona, a principios de los años 80: cultivos hortícolas al aire libre (tomate, pimiento y lechuga), frutales (nectarina, melocotón y naranjo) y cultivos tradicionales (vid, olivo y trigo). Las fuentes de información, a partir de las cuales se han realizado los cálculos son: Ojeda Rivera, 1987 y Márquez Domínguez, 1986.

⁷⁷ El cálculo se ha realizado a partir de datos procedentes de: Ojeda Rivera, 1987.

Por ello, la especialización del litoral onubense en el cultivo del fresón va a significar el cambio en el funcionamiento de la actividad productiva en el campo, por el que se pasará de una actividad económica con gran autonomía monetaria, por la importancia de sus recursos reemplazados en la propia actividad agrícola, a una situación de dependencia monetaria para la puesta en marcha y mantenimiento de una explotación de fresa, con gran necesidad de realizar gastos “fuera del sector”, en la adquisición de numerosos inputs agroquímicos, que en su mayor parte proceden de territorios alejados de Andalucía.

En general y de forma aproximada, los inputs agroquímicos del fresón por campaña, y su función en el proceso productivo, son hacia finales de los años 90 los siguientes: bromuro de metilo (0,5 Tm/ha), para la desinfección del suelo; la planta, que procede mayoritariamente de la Universidad de Davis, en California; fertilizantes para el abonado de fondo, con abono orgánico (35,6 Tm/ha) e inorgánico (0,8 Tm/ha); fertilizantes para el abonado de cobertura, con abono inorgánico (0,8 Tm/ha); fitosanitarios (0,5 Tm/ha); plástico negro (0,4 Tm/ha), para el acolchado del suelo; materiales metálicos y cinta (0,3 Tm/ha) para la construcción de los microtúneles o macrotúneles; plástico blanco (0,4 Tm/ha), con vida útil de dos años y que se utiliza para cubrir las estructuras metálicas que funcionan como invernaderos; y, por último, el agua (3.500 Tm/ha) y la energía (en uso de combustible y en fuerza de trabajo), que se consume en todo el proceso productivo.

A excepción del recurso agua, la mayoría de los inputs agroquímicos requeridos para el cultivo de la fresa de Huelva son fabricados e importados desde otros territorios alejados de Andalucía.

2.4. Balance físico y monetario de la fresa de Huelva

El aumento constante de la superficie de fresa en el litoral onubense, especialmente en los municipios freseros, junto al del rendimiento (un 35% en las dos últimas décadas del siglo XX, de 29,9 Tm/ha hasta 40,4 Tm/ha ⁷⁸) han ido saturando progresivamente los mercados de destino, y aumentando así la presión por colocar el fresón en dichos mercados. Ante este problema de mercado, el sistema productivo fresero ha respondido con una estrategia productiva de intensificación del forzado del cultivo, para adelantar la aparición del fresón de Huelva en

⁷⁸

Anuarios de Estadísticas Agrarias del MAPA.

los mercados lo máximo posible y obtener además los precios más altos de toda la campaña de recolección. Se ha conseguido un adelanto, desde principios de los años 80 hasta finales del siglo XX, entre un mes y medio y dos meses. Sin embargo, esta estrategia está provocando que se alteren todos los factores y ventajas comparativas que hicieron surgir al sistema productivo fresero en el inicio del periodo de globalización, a principios de los años 80. Se produce pues una situación paradójica, ya que la producción del cultivo fuera de temporada obliga a intensificar los inputs agroindustriales que se utilizan, por el forzado y por el agotamiento del suelo y la aparición de virus que el propio modelo productivo crea. Además, el adelanto del cultivo está desplazando el periodo de recolección a la época del año de más riesgo de heladas y de lluvias, que hacen retrasar la maduración del cultivo y disminuyen la calidad del mismo, aumentando también la humedad y con ello la existencia y reproducción de hongos y virus que lo dañan.

Con todo, la producción de fresa en Huelva entra en un círculo vicioso que se alimenta reduciendo los precios por saturación de mercados, aumentando la inestabilidad de los precios a lo largo de la campaña de recolección y aumentando los costes de producción, por el aumento necesario de inputs agroindustriales y por el aumento de calidad exigido por la gran distribución, que controla el acceso a los mercados finales de destino del fresón onubense. Este funcionamiento del sistema productivo fresero tiene unos resultados perversos para la economía local de Huelva tanto desde el análisis físico del proceso, como desde el punto de vista monetario, y contribuye, de forma importante, a la acumulación de capital de la gran distribución y de las grandes empresas de territorios centrales, como es el caso de EEUU, lugar de origen de inputs claves en el proceso productivo del fresón: las plantas de fresa y el bromuro de metilo, esencial este último para permitir la continua plantación de fresa sin dejar descansar a la tierra.

En primer lugar, desde el punto de vista físico, podemos ver cómo la rentabilidad física del proceso productivo del fresón de Huelva es negativa, como muestra el balance energético asociado a dicho proceso, que con un rendimiento físico (cociente entre total de output y total de inputs, medido en la misma unidad energética) inferior a la unidad, de 0,83⁷⁹, muestra cómo la fresa onubense se produce de forma inefi-

⁷⁹ Dato procedente de Aragón Mejías (2004), donde no se incluye el combustible ni la fuerza de trabajo, lo que haría reducir aún más el índice calculado.

ciente, en relación a su contribución a la producción neta de biomasa, y necesita más recursos energéticos de los que genera.

En segundo lugar, desde el punto de vista monetario, a pesar de la proliferación de cooperativas y de sociedades mercantiles en la zona productora para comercializar la fresa, intentando conseguir el máximo valor añadido posible, la cadena de valor del fresón de Huelva de principios del siglo XXI se distribuye de manera que casi las tres cuartas partes (un 73%), del valor pagado por el fruto en fresco por el consumidor final, es absorbido por la gran distribución, que presiona continuamente a la bajada del precio pagado al fresero, y de la parte restante (un 27%), recibida por el fresero onubense, el 20% se destina a pagar los inputs agroindustriales que se producen en otros territorios, desde donde se presiona por crear la necesidad en el agricultor de un mayor uso de dichos inputs.

Esta relación de intercambio desigual, se refuerza al tener en cuenta los recursos naturales que se drenan junto con el valor monetario, y que no se valoran monetariamente; ni su agotamiento, ni su contaminación, y, mucho menos, su reposición. Con todo, tras algo más de 20 años de vida del sistema productivo fresero onubense, la rentabilidad por ha se ha reducido de la que se conseguía a principios de los años 80, un 23,2%, hasta un 5,5% a finales de los años 90 y principios del siglo XXI ⁸⁰.

Así, el mecanismo de enganche del fresero onubense en este círculo vicioso, es el del progresivo endeudamiento que se viene produciendo a lo largo del periodo de globalización, provocado por la gran mercantilización que caracteriza al fresón onubense, que requiere un alto gasto para la puesta en marcha de una explotación y su mantenimiento en el tiempo, y por el continuo descenso de la rentabilidad monetaria. El endeudamiento de la actividad es mayor cuanto menor es la explotación. Hasta tal punto que para explotaciones inferiores a 2 ha. el fresero tendrá que recurrir a créditos de campaña por un valor equivalente al 92% de los costes necesarios para iniciar la campaña, que irá liquidando conforme se desarrolla la recolección y la venta del cultivo

⁸⁰ El cálculo se ha realizado a partir de datos procedentes de: Ojeda Rivera, 1987; Aragón Mejías (2004) y del informe de "Determinación de la deuda agraria del sector fresero de Huelva en la campaña 2002/2003", elaborado por la Consejería de Agricultura y Pesca.

a lo largo de los 4 o 5 meses de recolección, si todo marcha con normalidad. Esto ha presionado el aumento del tamaño de la explotación media, que se ha duplicado, pasando de 2,2 ha a principio de los años 80, a 4,1 ha en la campaña 2002/2003 ⁸¹.

Este mecanismo del endeudamiento continuo del fresero crea una situación de gran incertidumbre, que se refuerza por la gran variabilidad de las condiciones climáticas y del precio del fruto, que no sólo hacen imposible una planificación empresarial de la explotación a principios de la campaña fresera, sino que crean una situación de miedo permanente, por la ansiedad de no saber si se darán todas las condiciones adecuadas para “salvar la campaña”. Y este miedo se intenta paliar con el control de las únicas variables del proceso productivo sobre las que el fresero puede ejercer cierto poder, como son la explotación de los recursos naturales de agua (subterránea y superficial) y suelo, y la explotación de mano de obra barata y flexible; tanto del trabajo familiar, como, sobre todo, con la explotación del trabajo temporero de los inmigrantes extranjeros, mujeres en su mayor parte.

2.5. Pilares del sistema productivo fresero

Con el análisis del balance físico y monetario del sistema productivo fresero onubense se puede ver claramente cómo los pilares que sustentan la reproducción del mismo, son los recursos que ha de movilizar en la zona, tanto humanos como naturales, siendo los únicos elementos de la cadena productiva del cultivo que puede intentar controlar el fresero onubense.

En primer lugar, en el caso de los recursos humanos, la fuerza de trabajo es un elemento a cuyo control accede el fresero, a través de su gestión y organización directa, y en función de sus propios intereses.

⁸¹ Tamaño medio actual infravalorado, pues procede de un estudio del 30% de la superficie, realizado principalmente a socios de cooperativas, dejando fuera las sociedades mercantiles que es donde se encuentran las fincas más grandes, algunas de las cuales llegan a sobrepasar las 200 ha. La fuente de los cálculos provienen de Márquez Domínguez, 1986 y del estudio elaborado por la Consejería de Agricultura y Pesca de “Determinación de la deuda agraria del sector fresero de Huelva en la campaña 202/2003”.

Las necesidades de mano de obra son de gran estacionalidad, las que provoca el calendario de recolección de la fresa onubense, que aglutina, desde mitad de marzo hasta mitad de mayo, en torno al 80% de la recolección. La recolección es la tarea del ciclo productivo que genera más necesidad de mano de obra, suponiendo hasta un 69% del total del gasto en mano de obra en una explotación fresera. En la estructura de costes totales corrientes de la explotación este peso se traduce en un 40% del total. Esto ha provocado que la estrategia del fresero en relación a la gestión de la mano de obra se haya dirigido a intentar la *contención de la valoración obrera en el campo*.

En un primer momento se utilizaba mano de obra jornalera andaluza. El litoral onubense era uno de los puntos del calendario del jornalero andaluz, y por su larga duración, sobre unos 60 días de trabajo continuado en los meses de mayor recolección, se aseguraban los jornales necesarios que por ley se exigían para poder tener derecho a cobrar el “paro agrícola” y sobrevivir en los meses en los que no hay mucho trabajo. Así, a mitad de los años 80 la procedencia mayoritaria de los temporeros que vienen al litoral onubense a recolectar la fresa, procedía de las provincias de Sevilla y Cádiz. Destacando Carmona, en los pueblos de la campiña sevillana, con un 11,7%, y Puerto Serrano, en la sierra de Cádiz, con un 20,5%.

Esta situación se va a mantener hasta principios de los años 90, cuando se produce un aumento de la superficie cultivada, provocando mayor necesidad de mano de obra, lo que presionará al alza el salario pagado por el jornal de recolección de fresa. Sin embargo, el fresero para mantener su estrategia de contención de salarios, alentará el “efecto llamada” de la mano de obra africana, principalmente marroquí y subsahariana, que espera ansiosa la oportunidad de cruzar la frontera que los separa del “primer mundo”.

Hasta finales de los años 90, la mano de obra temporera que recogía la fresa en Huelva era mayoritariamente masculina, aunque había una alta presencia femenina, en torno a un 40%. Situación que se invierte por completo a principios del siglo XXI, cuando la saturación de los mercados y el posible techo superficial que parece haberse tocado desde 1999, hace que se recurra mayoritariamente a mano de obra extranjera, femenina en su inmensa mayoría, a través de la fórmula de *contratación en origen*. Así, con la cobertura jurídica del Estado, que elabora la ley orgánica de extranjería (ley 4/2000, reformada por la ley 8/2000) y su desarrollo reglamentario (real decreto 864/2001), el fre-

sero puede contratar a la carta en un país extranjero. Se firman convenios internacionales que son consensuados con los representantes institucionales a través de la Mesa de las Migraciones, en la que participan una representación de los empresarios, de las organizaciones sindicales y de la administración (central y autonómica), intensificándose de esta forma el papel de simple mercancía de la mano de obra, que ahora el agricultor puede adquirir en el mercado global. El resultado será la contratación de la mayoría de la fuerza de trabajo temporera en los países del Este, principalmente Polonia y Rumanía, pasando la participación extranjera a un 70% de la mano de obra requerida para la recolección de la fresa, siendo la gran mayoría mujeres.

La posibilidad de contratación en origen, sólo para los periodos de intensidad de trabajo a lo largo de la campaña de fresa; plantación, y sobre todo, recolección, será junto con la intensidad del forzado del cultivo, la estrategia que le queda al fresero para sobrevivir en el contexto mencionado de reducción de rentabilidad del cultivo. Así, la disponibilidad a la carta de mano de obra barata, en condiciones de máxima flexibilidad, no sólo está manteniendo el nivel superficial de fresa en el litoral de Huelva, en torno a las 7.000 ha, sino que está permitiendo el aumento del tamaño medio de las explotaciones, al reducirse o eliminarse por completo la necesidad del recurso a la autoexplotación de la mano de obra familiar, al menos en las tareas más penosas del ciclo de cultivo. Se introduce así, para los pequeños freseros, la posibilidad de explotación de mano de obra asalariada extranjera, casi tan barata y flexible como la familiar, lo que está conectado a nivel simbólico y cultural con el sentimiento paternalista de muchos freseros hacia los temporeros y, de forma especial, hacia las temporeras. De ese modo, se rompe con el tradicional límite de expansión de la pequeña explotación, determinado por la dimensión del grupo familiar, así como con el dominio del trabajo familiar, que se daba incluso en la agricultura familiar más profesionalizada y empresarial.⁸²

El uso generalizado de mano de obra inmigrante, procedente de países empobrecidos, hace que se paralice la presión por el aumento salarial. Y, la elección, y selección, de las mujeres para trabajar en los campos de fresa responde a la necesidad de disponer de una mayor autoridad en el control directo de población temporera, y de contar con

⁸² Etxezarreta, 1997

una fuerza de trabajo que se conforme con un salario que aporte a sus hogares una renta complementaria, para, de nuevo, contener los salarios en el campo. Sin embargo, la justificación de los freseros, que se generaliza a la población del entorno, es que la recolección es un trabajo que “lo realizan mejor las mujeres que los hombres porque son más rápidas con las manos y son más sensibles, para tratar un cultivo tan delicado como la fresa”. Los hechos reflejan la clara efectividad de la estrategia del fresero en la gestión del trabajo en sus explotaciones, que responde a un modelo de organización industrial. Así, los salarios, en términos reales, sólo han aumentado un 6,1%, desde 1985 hasta 2003, con un salario en 1985 de 27,1 €/jornada, (euros año 2003) y de 28,7 €/jornada en 2003⁸³. Paralelamente, el rendimiento del trabajo recolector del bracero fresero ha aumentado en un 252%, desde 1983 hasta 1999 pasando de unos 50 a 120 kg/jornada⁸⁴. Se refleja así, el gran ritmo de trabajo que se ha ido imprimiendo por el control directo en el tajo, frente a una fuerte contención de la contraprestación monetaria para los braceros del fresón. Dicho resultado ha sido favorecido por la ampliación del control de la mano de obra fuera del tiempo de trabajo, con la construcción de alojamientos en la propia finca, subvencionados públicamente, y que al final de la recolección vuelven a quedar vacíos hasta la campaña siguiente.

En segundo lugar, el otro pilar que sustenta la reproducción del sistema productivo fresero a lo largo del tiempo, y que también entra dentro del escaso margen de control que el fresero tiene sobre la cadena productiva del cultivo, es la explotación de los recursos naturales de la zona, implicando tanto el agotamiento de los mismos como su contaminación y generación de residuos.

En relación al agotamiento, destaca la utilización intensiva del agua asociada al cultivo⁸⁵, con un uso que ronda las 24.500 miles de Tm de agua, por campaña, provocándose así la salinización, el acuífero Ayamonte-Huelva, especialmente en el sector Lepe-La Redondela-Isla

⁸³ Datos elaborados a partir de: Caro Figueras, 1987; INE; Convenio Colectivo Sindical del Campo de la provincia de Huelva, varios años.

⁸⁴ Datos elaborados a partir de: Caro Figueras, 1987; INE; Convenio Colectivo Sindical del Campo de la provincia de Huelva, varios años.

⁸⁵ Principalmente y hasta la actualidad basado en agua subterránea.

Cristina. En el caso del acuífero Almonte-Marisma sus niveles han descendido hasta poner en peligro la conservación del espacio natural protegido que se nutre de él, el Parque Nacional de Doñana. Aquí se ha recurrido a obras hidráulicas, públicas en su mayor parte, para disponer de agua superficial de la cuenca del Guadiana II, que ahora se presenta como imprescindible para el mantenimiento del sistema productivo fresero.

En relación a la contaminación, destacan la generación de residuos, especialmente los plásticos agrícolas que aproximadamente suponen 4.200 Tm cada año, y la contaminación del suelo. En este caso, además del lixiviado que produce el consumo anual de unas 5.600 Tm de fertilizantes de síntesis y fitosanitarios, el suelo donde se cultiva la fresa onubense es desinfectado con un gas muy tóxico, como es el bromuro de metilo,⁸⁶ como consecuencia del cultivo sin descanso de la tierra, lo que supone inyectar cada año en las arenas del litoral de Huelva en torno a 3.500 Tm de bromuro de metilo mezclado con cloro picrina.⁸⁷

⁸⁶ Sustancia prohibida por el Protocolo de Montreal, por dañar gravemente la capa de ozono, y contribuir así al cambio climático y cuyas repercusiones presenta riesgo para la salud humana y para el buen desarrollo de las producciones vegetales a escala mundial.

Por ello, existe una prohibición expresa a nivel internacional, por los países firmantes del Protocolo de Montreal, que se traduce en el fin de su uso en el año 2005. Ante esta prohibición ciertos países firmantes han presionado para aplazarla, a través de la solicitud de un “uso crítico” del bromuro, alegando la necesidad de más tiempo para que surja una alternativa viable económicamente y aceptada por los sectores que dependen de dicha sustancia, como ha sido el caso de España, principalmente bajo la fuerte presión del sector fresero de Huelva. Así, a través de los Ministerios de Medio Ambiente y de Agricultura, Pesca y Alimentación (MMA, 2004), España solicita en torno a 560 Tm para el cultivo de la fresa (petición para el conjunto del Estado sobre el que Huelva tiene un peso en torno al 90%), que ni siquiera cubre una quinta parte de lo que se viene utilizando en el cultivo.

⁸⁷ También se produce la desinfección del suelo con bromuro de metilo en los “viveros de altura” de producción de plantas de fresas, en la meseta española.

La evolución del sistema productivo fresero a lo largo del periodo de globalización, con los impactos territoriales, económicos, sociales y ambientales que acarrea su funcionamiento, ha ido configurando un modelo económico que se aleja cada vez más de las expectativas que se habían puesto sobre el regadío en Huelva, para salir de la situación de subdesarrollo y de la posición periférica desde la que la economía onubense se venía integrando en el sistema económico. Así, las pretensiones de un desarrollo agrícola diversificado, con el “descubrimiento” del nuevo mineral a explotar (el agua subterránea), ha derivado en una especialización de monocultivo en las tierras arenosas del litoral onubense, pasando este territorio a jugar el papel de la nueva “cuenca minera”, y, donde el rol histórico de “territorio colonizado”, se va a manifestar ahora de distinta forma.

BIBLIOGRAFÍA

- ANUARIO DE LA AGRICULTURA ALMERIENSE. años 2000, 2001, 2002, 2003. Ed. La voz de Almería.
- ARAGÓN MEJÍAS, M.A. (2004) *El sistema productivo fresero de Huelva en la globalización*. Tesina elaborada en el Departamento Economía Aplicada II. Universidad de Sevilla.
- CALATRAVA REQUENA, J. (1982) “Los regadíos del litoral mediterráneo, realidad problemática de una agricultura de vanguardia” *Información Comercial Española*. Febrero.
- CANO, A. (2004) *Economía y sostenibilidad en las grandes aglomeraciones urbanas. Aproximación al cálculo de la huella ecológica de Sevilla y su área metropolitana*. Ed. Sevilla Global.
- CARO FIGUERAS, M.A. (1987) *Análisis de la situación social, laboral y de cobertura de servicios del colectivo de inmigrantes temporeros al sector dela fresa onubense*. Universidad de Huelva (Escuela Universitaria de Trabajo Social).
- CARPINTERO, O. (2005) *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*. Ed. Fund. César Manrique.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA. Junta de Andalucía.(2002) *Situación actual del sector productor hortofrutícola de Almería*.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA. Junta de Andalucía. (2003) *Análisis de rentabilidad del sector hortícola almeriense en la campaña 2002/2003*.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA. Junta de Andalucía. (2003)
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA. Junta de Andalucía. (2004) *Mercados en origen de productos hortícolas de Almería*.
- CRUCES ROLDÁN, C.(1994) *Navaceros, “nuevos agricultores” y viñistas. Las estrategias cambiantes de la agricultura familiar en Sanlúcar de Barrameda*. Fundación Blas Infante. Sevilla
- DELGADO CABEZA, M. (1995) Prólogo a la obra de Escalera, Ruíz y Valcuende. *Poner fin a la historia. Desactivación de la minería y crisis social en la Cuenca Minera de Riotinto*. Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla)

- DELGADO CABEZA, M. (1999) "Globalización, agricultura y ordenación del territorio en Andalucía" en *Revista de Estudios Regionales*. Nº 54.
- DELGADO CABEZA, M (2002) . *Andalucía en la otra cara de la globalización*. Ed Mergablum..
- DELGADO, M; MORENO, I. (2002) "La agricultura intensiva almeriense: los límites del modelo" en *Le Monde Diplomatique*. Febrero.
- ETXEZARETA, M. (1997) "Trabajo y agricultura: los cambios del sistema de trabajo en una agricultura de transformación" en *Agricultura y sociedad en la España contemporánea*. Gómez Benito, C.; González Rodríguez, J.J. (Eds).
- FERRARO, F. (Director) (2000) *El sistema productivo almeriense y los condicionamientos hidrológicos*. Ed. Cívitas. Caja Rural de Almería.
- FERRERO BLANCO, M.D. (1999) *Capitalismo minero y resistencia rural en el suroeste andaluz. Riotinto, 1873-1900*.
- FOURNEAU, F. (1983) *La provincia de Huelva y los problemas del desarrollo regional*. Diputación provincial de Huelva.
- (1980) *Huelva hacia el desarrollo*. Diputación Provincial de Huelva.
 - (1978) *El impacto del polo de desarrollo en la provincia de Huelva (1964-1974)*. Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla)
- GALDEANO, E.; JAÉN,; (1995) "La horticultura en Andalucía: análisis del precio en origen del mercado almeriense" en *Revista española de economía agraria*. 174. nº4
- GALDEANO, E.; DE PABLO, J.; (1996) "La distribución alimentaria europea. Situación actual e influencia en las organizaciones de agricultores para la comercialización. Referencia especial al sector hortícola del sureste andaluz" en *Boletín Económico del ICE nº 2501*
- GARCÍA REY, J. (1997) "Nerva: no al vertedero Historia de un pueblo en lucha", en *Ecología Política*, nº 13.
- GONZALEZ OLIVARES, F, y GONZALEZ RODRÍGUEZ, J. (1983) "Almería, el milagro de una agricultura intensiva" en *Papeles de Economía*.

- GRUPO AREA, (1999) *Globalización e industria agroalimentaria en Andalucía*. Ed. Mergablum.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ALMERIENSES. Diputación de Almería. (2001) *El Sector Agrario y Agroalimentario de Almería ante el siglo XXI*.
- INSITUTO DE ESTUDIOS DE LA CAJA RURAL DE ALMERÍA (2000) (Director Jerónimo Molina) “La estructura de costes en la agricultura almeriense” en *Anuario de la Agricultura Almeriense 2000*.
- INSTITUTO CAJAMAR (2004) *El modelo económico Almería basado en la agricultura intensiva*. Monografía nº 6. Noviembre.
- IZCARA PALACIOS, S. P. (1997) “La agricultura europea ante el problema de la contaminación nítrica de las aguas” en *Agricultura y Sociedad* nº84
- IZCARA PALACIOS, P. (2000) “La directiva de nitratos en España (el ejemplo del Campo de Dalías de Almería)” en *Estudios Agrosociales y pesqueros*. Nº186.
- JAEN, M; y MOLINA, A.. (1999) “La evolución de la economía almeriense en los últimos veinticinco años” en *Almería, ¿un modelo de desarrollo? Cuadernos Económicos de Granada*. Ed. La General. Caja de Granada.
- LÓPEZ GÁLVEZ, J. y NAREDO, J.M. (1996) *Sistemas de producción e incidencia ambiental del cultivo en suelo enarenado y en sustratos*. Ed. Fundación Argentaria
- LÓPEZ GÁLVEZ, J; MOLINA MORALES, A.; JAÉN GARCÍA, M.; SALAZAR MATO, F; (2000) *Análisis Económico y Ambiental en Agronomía*. Ed. Analistas Económicos de Andalucía.
- MÁRQUEZ DOMÍNGUEZ, J.A. (1986) *La nueva agricultura onubense. Protagonismo agrario del municipio de Moguer*. Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Sevilla.
- MÁRQUEZ FERNÁNDEZ, D. (1987) *Transformación reciente de la agricultura en la costa atlántica andaluza*. Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Sevilla.
- MARTÍN, E. (1999) *Procesos migratorios y relaciones interétnicas en Andalucía. Una reflexión sobre el caso del poniente almeriense desde la antropología social*. Ed. Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales. Consejería de Asuntos Sociales. Junta de Andalucía.

- MAEO CALLEJÓN, S. (2001) "La posición competitiva de la horticultura en Almería" en *El Sector Agrario y Agroalimentario de Almería ante el siglo XXI*. Instituto de Estudios Almerienses.
- MONTEAGUDO, J. (dir.) (1999) *El Puerto de Huelva. Historia y Territorio*.
- NAREDO, J.M. ; LÓPEZ GÁLVEZ, J.; MOLINA, J. (1993) "La gestión del agua para regadío. El caso de Almería" *El Boletín*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- OJEDA RIVERA, J.F. (1987) *Organización del territorio de Doñana y su entorno próximo (Almonte). Siglos XVIII-XX*. MAPA (ICONA).
- ORTIZ MOLINA, J. (2001) Legales ilegales y otros trabajadores: el desconcierto migratorio. *Desde el Sur. Cuadernos de Economía y Sociedad*. nº11.
- OTERO LEÓN, F. (1994) "La minería en la provincia de Huelva", en Márquez Domínguez, J.A. (ed.) *Historia y territorio de la provincia en el siglo XX. Huelva en su historia*, nº 5.
- PALENZUELA, P. (1996) *Buscarse la vida Economía Jornalera en las marismas de Sevilla*. Ed. Ayunt. de Sevilla.
- PEDREÑO, A. (1999) "Taylor y Ford en los campos. Trabajo, género y etnia en el cambio tecnológico y organizacional de la agricultura industrial murciana" en *Sociología del Trabajo*. nº 35.
- PÉREZ PARRA, J.J.y CÉSPEDES LOPEZ, A.J. (2001) *Análisis de la demanda de inputs para la producción en el sector de cultivos protegidos de Almería* Estación Experimental 'Las Palmerillas'. Almería.
- PÉREZ, J.; LÓPEZ, J.C.; FERNÁNDEZ, M.D. ; (2002) *La agricultura mediterránea en el siglo XXI*. Instituto de Estudios Almerienses.
- PROVANSAL, D y MOLINA, P. (1990) "El nuevo paisaje agrario andaluz o los avatares de las nuevas tecnologías" en *Agricultura y Sociedad*, nº57. octubre-diciembre.
- REGIDOR, J.G. (1987) "Innovación tecnológica en la agricultura y acumulación de capital: un análisis crítico de la revolución verde" en *Revista de Estudios Agro-Sociales* nº142.

- RODRÍGUEZ GARCÍA, M. (2003) *La agricultura intensiva. Medio y modo de vida del poniente almeriense*. Ed. Instituto de Estudios Almeriense, Diputación de Almería.
- SALAS, J. Y FLORES, A. (1985) *El cultivo del fresón en la costa de Huelva*. Consejería de Agricultura y Pesca. nº 9.
- SALAZAR, J.F. ; NAVARRO, M.C.; NAVARRO, M.C.; FERNÁNDEZ, L.M.; LEÓN, M.C.. “Cultivos hortícolas bajo invernadero en Andalucía” en *Cuadernos Económicos de Granada*. Ed. La General. Caja de Granada.
- VILLA FERNÁNDEZ, P. Y CASTILLO GARCÍA, J.E. (1993) *El fresón de Huelva: tecnología actual*. Fundación El Monte.

IX.- LA REMOLACHA Y EL AZÚCAR

PRISCILIANO LOSADA MARTÍNEZ
Productor de Remolacha.
Miembro de los Servicios Técnicos de COAG,
coordinadora agraria de Castilla y León

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo último y principal de este trabajo lo constituye el estudio de la evolución del cultivo de la remolacha en España. No obstante, no es posible adentrarse de forma adecuada en dicho sector sin partir del producto que justifica su cultivo -el azúcar- y con el que constituye casi un producto conjunto, aunque ambos requieren un tratamiento diferenciado. Así pues, nos proponemos comenzar nuestro trabajo por el análisis de la economía del azúcar, lo que nos ofrecerá el marco general del sector, para analizar a continuación por separado -sin perder la visión de conjunto- los subsectores agrícola e industrial, así como su relación interprofesional. Ojalá su lectura nos permita un ejercicio de anticipación que nos dé pistas sobre lo que puede ser el futuro.

Se avecinan tiempos de cambio para un sector productivo -azúcar/remolacha- que en el ámbito de la Unión Europea y durante casi las cuatro últimas décadas se ha caracterizado, contrariamente a lo que sucedía en el resto del mundo, por su estabilidad. Durante este periodo, el azúcar ha superado su status de producto básico para convertirse en una producción estratégica para la agricultura europea; no en vano la UE es uno de los primeros operadores mundiales en el mercado del azúcar, en su doble condición de productor, e importador y exportador; de ahí el esfuerzo por proteger las producciones de azúcar europeas de los vaivenes del comercio mundial. Esta protección se ha procurado a partir de la Organización Común del Mercado (OCM) del Azúcar instaurada en 1968 y que ha proporcionado estabilidad y prosperidad, tanto para los fabricantes de azúcar y los productores de remolacha de la UE, como para los propios consumidores, que han visto garantizadas sus necesidades a unos precios moderados.

El azúcar es un producto que, con idénticas características, puede ser obtenido a partir de la transformación de dos especies vegetales completamente diferentes: la caña y la remolacha azucareras. Ambas

plantas compiten por un mismo mercado, siendo sus costes de producción y técnicas de cultivo totalmente distintos. Esta situación se convierte en un conflicto estructural entre dos sistemas productivos. Durante el pasado siglo, la lucha por los mercados internacionales se resolvió mediante el establecimiento de medidas protectoras en casi todos los países productores que buscaban aislar sus mercados internos de los efectos negativos de un mercado caprichoso caracterizado por la volatilidad de los precios. Desde mediados del siglo XX Europa buscó, con la implantación de una política agrícola *ad hoc* la garantía de sus aprovisionamientos básicos. Pero una vez resuelto el problema del abastecimiento, Europa quiso consolidar las posibilidades comerciales que las materias primas alimentarias representaban para ella en el mercado mundial. Para ello incentivó las producciones propias y protegió su mercado interno frente a las importaciones, a la vez que subvencionaba una política de exportaciones que la ha permitido ganar mercados y convertirse en uno de los principales operadores del comercio mundial.

Pero este escenario está cambiando a un ritmo vertiginoso. Ahora los principios que impulsaron las políticas proteccionistas están profundamente cuestionados y las nuevas relaciones económicas y comerciales condicionan fuertemente las relaciones políticas, configurando un nuevo orden mundial en el que el peso fundamental lo adquieren la economía y el comercio y donde los aspectos sociales pasan a segundo plano. Es en este contexto en el que se están produciendo importantes cambios para la agricultura europea a los que haremos referencia en este trabajo. Sus premisas se basan en reducir los precios agrarios, reducir las ayudas y desvincularlas de la producción; ayudas que estarán condicionadas al cumplimiento de determinadas prácticas medioambientales.

A este sistema de regulación (o de desregulación, mejor dicho), se ha incorporado el sector del azúcar tras la aprobación de la nueva Organización Común de Mercado del Azúcar. La nueva OCM supone un cambio radical sobre la anterior regulación del sector, y con la justificación de que son necesarias para garantizar la competitividad del sector azucarero en el futuro, instrumenta una serie de medidas que constituyen una clara apuesta por dismantlar el régimen europeo del azúcar, el cual está en la encrucijada y se enfrenta a numerosos desafíos, unos de tipo interno como la reforma de su regulación, la especialización regional y las ventajas comparativas entre regiones en una Unión ampliada, y la coherencia con la nueva PAC reformada; y des-

años externos, como el proceso de reforma de las políticas agrarias mundiales auspiciado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Ronda de Doha, y las consecuencias prácticas del acuerdo “*todo menos armas*”.

Pero al margen de la situación de los mercados internacionales y las decisiones que en el marco de la globalización e internacionalización económica adopten los estados, hay otro componente fundamental para entender el conjunto de los factores que inciden sobre el sector: las relaciones entre cultivadores de remolacha y fabricantes de azúcar. Esta mutua dependencia ha configurado tradicionalmente un marco de relaciones entre los remolacheros y los azucareros que se han institucionalizado mediante Acuerdos Interprofesionales. Dichos acuerdos, circunscritos a determinadas condiciones que impone la normativa comunitaria, son la base sobre la que se regula el sector en el ámbito del estado, y constituyen uno de los más altos exponentes de organización interna de un sector productivo.

En este trabajo se reconoce la necesidad de tratar conjuntamente muchos aspectos del binomio azúcar-remolacha pero, al mismo tiempo, hay aspectos muy importantes que requieren un tratamiento individualizado e independiente: no todo lo que es bueno para el sistema en su conjunto lo es para cada una de las partes diferenciadas que actúan dentro de él. En la realidad no es así: existe una regulación del mercado del azúcar en la cual la remolacha sólo se contempla en tanto que materia prima: es decir, la remolacha como producto sin identidad propia, con el único objeto de su absorción por la agroindustria. Este “matiz” va a traducirse en no pocas diferencias entre la parte agrícola y la parte industrial. Está clara la preponderancia del producto final sobre la materia prima de la que se obtiene, y, por tanto, de los intereses de los transformadores agroindustriales sobre los de los trabajadores agrarios. En consecuencia, si bien es cierto que la situación del mercado del azúcar será el factor determinante que configure el futuro de ambos, no es menos cierto que la manera en que dicha situación repercute a los remolacheros será muy diferente a como lo hará para los azucareros.

Tampoco podemos soslayar el hecho de que, por definición, los intereses de quienes producen y venden la materia prima colisionan en ocasiones con los de la agroindustria que compra y transforma dicha materia prima. La reestructuración industrial acentúa la reconversión

agrícola. El cierre de fábricas azucareras supone un encarecimiento de los costes para los remolacheros; las empresas están impulsando un proceso de “*selección natural*” mediante el que pretenden diseñar un cultivador “*a medida*”, mientras crece la dependencia del remolachero respecto a su empresa contratante.

Pero también se abren otras expectativas para el sector. Los remolacheros españoles iniciaron ya hace tiempo su propia modernización y esto los ha situado en los puestos de cabeza entre los productores europeos. Las posibilidades de la remolacha como cultivo energético están todavía despuntando, pero es un aspecto que, sin duda, irá ganando importancia en los próximos años.

Parte I: EL MERCADO DEL AZÚCAR

Fomentado por el alto precio que se obtenía por su venta en Europa, el comercio mundial del azúcar se desarrolló a partir de la caña azucarera y se constituyó en un floreciente y sustancioso negocio para las compañías europeas durante los siglos XVII y XVIII. Sólo durante el siglo XIX el imparable proceso de emancipación de las colonias, la abolición de la esclavitud y el debilitamiento de las economías europeas por las continuas guerras, restaron atractivos al comercio de azúcar. Estas importantes transformaciones sociales condujeron a que en torno a esta época se iniciara la producción de azúcar partiendo de la remolacha. Desde entonces, el azúcar habitualmente se obtiene de la transformación industrial de la caña y la remolacha azucareras, por ser éstas las plantas que la contienen en mayor proporción.

En las últimas décadas han surgido con fuerza diferentes edulcorantes naturales obtenidos a partir de otras plantas. Entre ellos cobra especial importancia la isoglucosa, edulcorante líquido obtenido principalmente del maíz, y cuyo desarrollo (impulsado por investigaciones sufragadas por la industria cerealista, hace treinta años), propició una importante penetración de este producto en la industria de refrescos. La isoglucosa, de menor coste, además no estaba sometida a limitaciones ni controles, frente a la rigidez de la regulación aplicable al azúcar, por lo que el uso de la isoglucosa creció exponencialmente. Ante las presiones del sector azucarero, la UE incluyó en 1981 a la isoglucosa en la regulación del azúcar, fijando cuotas para su producción y comercialización.

Actualmente, en los países desarrollados, el azúcar debe enfrentarse también a otros productos que pretenden sustituirlo en la dieta. Se señala que el azúcar puede producir obesidad, que genera caries dentales, el peligro de la diabetes..., mientras la moda de lo “light” potencia la abundante utilización de compuestos artificiales, obtenidos en los laboratorios de las multinacionales químicas, cuyo uso se extiende imparable precisamente con el reclamo de “no contiene azúcar”, sin tener en cuenta que algunos de ellos pueden presentar efectos nocivos.

1.1. El azúcar en el mundo

El azúcar se produce en 119 países de todo el mundo, el 73% proviene de la caña azucarera y el 27% restante de la remolacha. La producción de caña se localiza fundamentalmente en Asia, Sudamérica, Centroamérica, África y Oceanía. La remolacha azucarera se cultiva en Europa (80%), Norteamérica (10%), Asia (8%) y Chile (2%). El liderato en la *producción mundial* de azúcar lo encabeza Brasil, seguido por la UE, India, China, EEUU, Tailandia, Méjico y Australia; estos ocho productores sumaron el 66% de la producción mundial de azúcar en 2003/04.

Las diez principales *empresas de producción* de azúcar controlan más del 20 % de la producción mundial. Entre ellas hay seis empresas de la UE, *Südzucker (Alemania)*, *Tereos (Francia)*, *Tate and Lyle*, *British Sugar (Reino Unido)*, *Danisco (Dinamarca)*, y *Azucarera Ebro (España)*, y cuatro estadounidenses, *American Cristal Sugar Company*, *Imperial Sugar*, *United Estates Sugar Corp.* y *Florida Crystals*. Son empresas multinacionales que operan en diferentes países y en distintos continentes.

Respecto al *consumo*, en la campaña 2.004/05 alcanzó los 145,6 millones de toneladas de azúcar bruto¹. Habitualmente la producción supera al consumo como puede verse en el cuadro 1, creándose unos excedentes que, acumulándose, se convierten en uno de los principales problemas del mercado mundial, al influir negativamente sobre los precios. Los stocks mundiales llegaron en 2.004/05 a 67,8 millones de toneladas, aproximadamente el 46% sobre el consumo de dicho año.

¹ Las estadísticas mundiales se expresan generalmente en azúcar bruto. Para convertir en azúcar blanco, se utiliza el coeficiente 0,92.

Cuadro 1.
Balance del mercado mundial del azúcar
Miles de tm. de azúcar bruto

	2004/05	2003/04		2004/05	2003/04
1. Stock inicial	68.200	70.100	4. Consumo	145.600	143.300
2. Producción	148.000	144.000	5. Exportaciones	52.900	50.600
3. Importaciones	50.100	48.000	6. Stock final	67.800	68.200
Total	266.300	262.100	Total	266.300	262.100

Fuente: F.O. Licht, *World Sugar Balance*.

Actualmente se observa un estancamiento en la demanda de los países desarrollados (que representan un tercio del consumo mundial) y un aumento creciente en los países de la periferia. Mientras para la población de los países desarrollados el azúcar es un bien indispensable y se presta mayor atención al suministro (*que no falte*) que al precio (*cuente lo que cuente*), en los países en vías de desarrollo se demuestra una mayor sensibilidad al precio que al consumo. En los países desarrollados la importancia del gasto en azúcar en el presupuesto de los hogares es bastante limitada: en la UE, el porcentaje que el coste del azúcar representa sobre los gastos de consumo alimentario total se sitúa entre el 0,2 y el 0,3 % (Tribunal de Cuentas Europeo. Informe Especial nº 20/2000).

Existe una importante capacidad de aumento del consumo: mientras la media mundial de consumo por habitante y año es de 20 kg, en los países con mayor nivel de renta, el consumo de azúcar por habitante y año (35 kg) triplica el de los países menos desarrollados. No obstante, tres de los países más poblados del planeta -Japón, India y China- están por debajo de esa media; el consumo medio en China es de 7 kg. Asimismo, se ha de tener en cuenta que el principal uso del azúcar no es el de boca (*consumo directo*), que alcanza sólo el 25 % del consumo total, sino a través de productos transformados (*consumo indirecto*) que representa el restante 75%: repostería, chocolates, refrescos, zumos, helados, mermeladas, snack, jarabes, etc.



Fuente: Comisión Europea, DG de Agricultura, a partir de la media aritmética de la cotización durante la campaña - julio/junio -, del Contrato Nº 5 LIFFE Bolsa de Londres (azúcar blanco) y Contrato Nº 11 Bolsa de Nueva York (azúcar bruto). Los datos de 2004/05 no son definitivos. Elaboración propia.

La mayor parte de la producción de azúcar se destina al consumo interno en el propio país de origen, por lo que la exportación se realiza en buena parte con producciones excedentarias coyunturales; en estas circunstancias, los precios internacionales son un referente de escaso valor, ya que para facilitar la salida al mercado de estas producciones se fijan precios artificiales, ajenos a su estructura de costes. El comercio internacional es muy susceptible a los cambios y magnifica los efectos reales de cualquier variación en los niveles de producción o de existencias. Como afirma la Comisión europea (SEC 2003), “*los precios internacionales del azúcar son extremadamente volátiles: evolucionan de forma errática y pueden alcanzar niveles excepcionalmente altos o bajos*”.

El comercio internacional de azúcar movió en 2004/05 alrededor de 51 millones de toneladas (aproximadamente el 34% de la producción); su valor es mayor que el del resto de todos los productos vegetales, excepto el trigo. Aproximadamente el 9% de las exportaciones se realiza bajo diferentes formas de acuerdos preferenciales. Durante la campaña 2003/2004, las importaciones realizadas por los ocho mayores importadores (Rusia, Indonesia, UE-15, Corea del Sur, EE.UU., Canadá, Japón y Malasia) representaron el 31,1 por ciento del total. Por lo que se refiere a las exportaciones, el grupo formado por Brasil, UE-15, Tailandia y Australia representan en volumen más del 54,8% del total; los ocho mayores exportadores mundiales (los anteriores más Cuba, Guatemala, Sudáfrica y Colombia) ocupan el 64,7 por ciento del mercado de exportación de azúcar.

Las tres mayores *empresas de comercialización* de azúcar a nivel mundial son *Cargill (EE.UU.)*, *Louis Dreyfus (Francia)* y *Tate&LyLe (Reino Unido)*, que en conjunto comercializan más de 15 millones de toneladas, entre azúcar bruto y azúcar blanco, es decir, casi un 30% del total del comercio mundial².

I.2. El azúcar en Europa

La *Unión Europea* es un actor principal en el mercado mundial del azúcar, al ser el segundo productor -13,8%- y el segundo consumidor -12,1%-. Es, además, el tercer importador -4,2%-, y el segundo exportador -8,3 %- (*F.O.Lich*). El 90% del suministro de azúcar en la Unión Europea se produce a partir de remolacha cultivada en la Comunidad;

² Vorley, B; (2003): *Food Inc. Corporate Concentration from farm to consumer*. London, UK Food Group.

el resto es refinado en la UE a partir de azúcar terciado de caña importado en el marco de convenios preferenciales. Inicialmente las importaciones se limitaban a las procedentes de los DOM (del francés "Départements d'Outre Mer" -departamentos de ultramar-), pero con la incorporación del Reino Unido a la Comunidad éstas aumentaron considerablemente, ya que este país cubría dos tercios de sus necesidades con azúcar de caña procedente de los países de la Commonwealth refinado en el Reino Unido. En 1975 este acuerdo fue sustituido por el Protocolo del Azúcar, en virtud del cual la UE debe adquirir 1,3 millones de toneladas cada año a los países ACP (África-Caribe-Pacífico)³. Portugal y, en mucha menor medida, Finlandia también se abastecen con azúcar de caña para refinado.

*Cuadro 2. Balance azucarero en la UE
(En miles de tm. equivalentes de azúcar blanco)*

	2004/05 UE-25	2003/04 UE-15	2002/03 UE-15
Producción	18.678	15.205	17.212
Consumo	15.900	12.980	12.910
Importaciones	2.200	1.888	2.100
Exportaciones	4.400	3.980	5.419

Fuente: F.I.R.S. Fondo de Intervención y Regulación del Mercado del Azúcar. París

El grado de aprovisionamiento de cada estado presenta significativas variaciones; expresado en porcentaje cuota/consumo, tenemos estados cuya cuota duplica el consumo -Dinamarca 207%, Irlanda 206%-, otros estados con niveles algo menores -Francia 183%, Bélgica 161%, Alemania 131%- y otros en los que la cuota no cubre el consumo interno -Italia 89%, Grecia 83% y España 75%- (Eurostat).

Mediante la Organización Común del Mercado del azúcar -véase más abajo- se establecen en el seno de la UE todas las normas referentes a la producción y el comercio interior y exterior. La OCM está basada en un mecanismo de precios garantizados para una determinada cantidad garantizada, limitada por las cuotas de producción por estados y por las importaciones preferenciales de azúcar de caña para las refine-

³ Estados ACP incluidos en el Protocolo del Azúcar: Barbados, Belice, Costa de Marfil, Fiyi, Guyana, Isla Mauricio, Jamaica, Kenia, Madagascar, Malawi, Uganda, República Popular del Congo, San Cristóbal y Nieves - Anguila, Surinam, Suazilandia, Tanzania, Trinidad y Tobago, Zambia y Zimbabwe.

rías. Las cuotas más las importaciones superan el consumo, por lo que el excedente es vendido en el mercado mundial, buena parte de él con restituciones (subvenciones) a la exportación.

Respecto a los aspectos sociales, hay que indicar que, en 2004/05, las producciones de remolacha y azúcar en la UE ocupaban directamente a cerca de 315.000 explotaciones remolacheras y a 54.000 trabajadores en las factorías durante la campaña de transformación -27.000 trabajadores entre campañas- (CEFS). Se estima que el empleo directo e indirecto generado por el conjunto de actividades y servicios vinculados al sector (semillas, plaguicidas, maquinaria, transportes, proveedores de la industria, etc.) puede llegar a 1,5 millones de empleados.

Cuadro 3

Principales datos del sector azucarero-remolachero en la UE (2003/04)

ESTADO (1)	Cuota A miles tm.	Cuota B miles tm.	Cuota TOTAL(2) miles tm.	Superficie sembrada ha	Rdto. Az/ha tm.	Nº cultivadores	Nº azucareras
ALEMANIA	2.613	804	3.417	445.000	8,5	48.183	27
AUSTRIA	314	73	387	43.000	9	9.694	3
BELGICA- LUXEMBURGO	675	145	820	92.000	11,2	14.734	8
DINAMARCA	325	96	421	50.000	9,8	5.427	3
ESLOVAQUIA	190	17	207	32.000	6,1	472	5
ESLOVENIA	48	5	53	5.000	10,1		1
ESPAÑA	957	40	997	100.000	9,1	20.000	11
FINLANDIA	133	13	146	29.000	4,7	2.349	2
FRANCIA (3)	2.970	798	3.769	361.000	10,9	30.200	32
GRECIA	289	29	318	41.000	5,0	16.443	5
HOLANDA	684	180	864	106.000	10,2	16.397	5
HUNGRÍA	400	2	402	48.000	5,7	795	6
IRLANDA	181	18	199	31.000	7,2	3.700	2
ITALIA	1.311	247	1.557	215.000	4,2	46.000	19
LETONIA	66	0	66	14.000	4,9		2
LITUANIA	103	0	103	27.000	4,2	2.813	4
POLONIA	1.580	92	1.672	286.000	5,9	83.429	56
PORTUGAL	72	7	79	7.000	8,6	607	1
REINO UNIDO	1.035	104	1.139	136.000	10,1	7.072	6
REP. CHECA	441	18	455	74.000	6,4	1.045	13
SUECIA	335	33	368	50.000	8,3	4.111	2
Total UE	14.722	2.720	17.439	2.192.000	7,2	313.471	213

(1) Chipre, Estonia y Malta no tienen producción azucarera.

(2) Cantidades máximas, ya que las cuotas pueden reducirse anualmente por desclasificación.

(3) Incluye 434.000 tm. cuota A y 46.000 tm. cuota B asignadas a los DOM

Fuentes: UE y C.E.F.S (Comité Europeo de Fabricantes de Azúcar)

Entre *los nuevos países* que se integraron en la Unión Europea en 2004 hay algunos, como Polonia, Hungría, la República Checa y la República Eslovaca, que pueden jugar un importante papel en un futuro cercano como productores de azúcar. Sus condiciones agronómicas y sociales son altamente propicias para la producción a bajo coste, con lo que las principales empresas azucareras de la actual UE ya han puesto los ojos, y las inversiones, en estos países con la clara intención de modernizar sus infraestructuras fabriles y de cultivo, para, ante una perspectiva de mercado liberalizado, desplegar toda su potencialidad.

1.2.1. El azúcar en España

El balance azucarero del estado español se recoge en el cuadro 4. A pesar de que diversas medidas introducidas en el sector por la OCM 2001-06 (ajuste de cuotas, desclasificación), unidas a circunstancias agronómicas propias de cada campaña, ocasionan lógicas variaciones, se puede afirmar que la producción ha estado muy estabilizada en los últimos 15 años, en un nivel muy próximo al promedio que refleja el cuadro indicado, de 1.102.000 tm. de azúcar por campaña. Por lo que se refiere al consumo, éste se sitúa en 30,4 kg por habitante y año (FAO). En el periodo contemplado en el cuadro 4, la media global de consumo de azúcar en España es de 1.306.000 tm. anuales. No obstante, como la producción supera la cuota asignada a nuestro país (997.000 tm.), y a pesar de no cubrir el consumo interno, la parte de la producción que sobrepasa la cuota debe ser exportada, resultando que el saldo medio de aprovisionamiento en España presenta un déficit del orden de 309.000 tm. respecto a la cuota asignada. Esta situación provoca el sinsentido de tener que importar azúcar a la vez que exportamos parte de nuestra producción a precios internacionales; y todo ello a pesar de que el sector, tanto agrícola como industrial, dispone de suficiente capacidad productiva para cubrir sobradamente el déficit.

*Cuadro 4. Balance azucarero en España
(Miles tm. de azúcar blanco)*

	2004/05 (1)	2003/04	2002/03	2001/02
1. Producción	1.057,0	949,1	1.319,8	1.082,9
2. Importaciones	433,0	435,0	468,3	428,4
3. Consumo (2)	1.340,9	1.313,2	1.298,6	1.271,9
4. Exportaciones	132,0	146,8	62,4	162,2

(1) Datos no definitivos

(2) Consumo per cápita (FAO) multiplicado por población a 1 de enero

Fuentes: Anuario Estadística Agraria MAPA y AGFA

No es de extrañar, por tanto, la petición insistentemente realizada por el sector remolachero-azucarero español de reequilibrar la situación en el seno de la Unión Europea, concediendo a cada Estado miembro una cuota equivalente a su consumo. No sólo no se acepta esta petición que incluso, cuando se trata de establecer recortes o desclasificaciones, éstos se aplican a todos los estados independientemente de si son exportadores o importadores. Se consolida de esta manera para España la doble injusticia de no poder producir lo suficiente para abastecer el mercado interno, y a la vez sufrir los recortes que tienen por objeto reducir las cantidades exportadas por la UE, a pesar de no contribuir a tales exportaciones.

Parte II: AZÚCAR Y REMOLACHA: LOS DETERMINANTES PRINCIPALES DE SU PRODUCCIÓN

Desde nuestro punto de vista, son tres los elementos clave que determinan la orientación de la producción de remolacha en la actualidad en la UE y en España⁴: la regulación del mercado por las autoridades comunitarias, las estrategias de las empresas productoras de azúcar, y la propia organización del sector. La rentabilidad del producto, la otra variable significativa para su producción, está en gran parte determinada por los tres elementos clave señalados, y muy especialmente por la regulación del mercado. A la luz de la reforma del sector recientemente aprobada, con una drástica bajada de los precios, la rentabilidad del cultivo va a verse seriamente comprometida, por lo que es más que previsible un importante abandono de la producción en amplias zonas remolacheras, aquellas que la Comisión considera “poco eficientes”, y entre las que se encuentra la mayoría del estado español.

II.1. La regulación del mercado

II.1.1. La Organización Común del Mercado (OCM)

La Organización Común del Mercado del Azúcar es el conjunto de normas que regulan la producción y comercialización del azúcar en el

⁴ Esto supone partir de los supuestos de que el consumo de azúcar en Europa es una variable muy estable, y tomando de momento la tecnología de obtención de azúcar desde la remolacha como relativamente estable también. Aunque introduciremos cambios en este último supuesto, creemos que ambos supuestos son aceptables para nuestro enfoque.

seno de la Unión Europea. Regula también la producción de isoglucosa y del jarabe de inulina, ambos sustitutivos del azúcar. Esta normativa y sus características principales datan ya de hace muchos años. La OCM se ha sostenido sobre dos pilares básicos: las cuotas de producción y los precios garantizados. Los precios del azúcar están garantizados en el mercado interior de la UE y hasta ahora eran sensiblemente superiores a los del mercado mundial. La producción en la UE está limitada mediante cuotas por estados. La OCM establece asimismo restricciones cuantitativas a las importaciones de azúcar de caña para las refinerías. Las cuotas más las importaciones superaban el consumo, por lo que el excedente era vendido en el mercado mundial con restituciones (subvenciones) a la exportación. Pero ahora esta regulación va a cambiar radicalmente.

Cuando en julio de 2004 se presentó la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM -2004- 499 final, de 14/07/2004) bajo el título de *“Implantación de un modelo de agricultura sostenible en Europa a través de la PAC reformada – la reforma del sector del azúcar”*, no por esperada la conmoción fue menor. Las propuestas para reformar el régimen del azúcar iban mucho más allá, no solo de lo que el sector se esperaba, sino de lo que el cumplimiento de los compromisos internacionales de la Unión exigía. El documento presentado concitó el rechazo unánime de remolacheros e industriales azucareros, pero también de la mayoría de los gobiernos de los Estados miembros, del Parlamento y del Consejo Económico y Social Europeos, así como de los países ACP y los PMA. El relevo de Franz Fischler como comisario de Agricultura por Marian Fischer Boel, no varió en absoluto la determinación de la Comisión, que el 22 de junio de 2005 presentó una propuesta legislativa para reformar la OCM del azúcar que, con pequeños cambios, mantenía intacto el espíritu del documento de julio de 2004, aunque acentuaba la reducción de precios propuesta. Finalmente, en el Consejo de Ministros de Agricultura de 24 de noviembre de 2005, tras una férrea presión por parte de la Comisión y de la presidencia de turno de la UE (*Reino Unido*), que querían presentar el acuerdo ante la cumbre de la OMC en Hong Kong, se alcanzó un acuerdo político para adoptar la nueva OCM del azúcar.

Veamos los principales instrumentos de regulación del sector. Para comprender mejor la situación a partir de la entrada en vigor, el 1 de julio de 2006, de la nueva OCM del azúcar, hemos de repasar la situación anteriormente vigente, regulada por el Reglamento del Consejo (CE) N° 1.260/2.001 de 19 de junio, cuya vigencia finaliza el 30 de junio de 2006:

- *Las cuotas de producción* son asignadas por la UE a los Estados miembros como cantidades máximas de producción a las que son de aplicación las garantías que contempla la OCM (ver cuadro 3). Los estados distribuyen las cuotas entre las empresas azucareras que operan en su territorio. Son por tanto las industrias azucareras quienes gestionan las cuotas de producción. Los remolacheros no son titulares de cuota de producción de azúcar, sino de “derechos de contratación de remolacha” con una o varias empresas.

Hay distintos tipos de cuotas que reciben distintas garantías de precios según el ámbito al que se destinan. La *cuota A* es la que se orienta fundamentalmente al abastecimiento del mercado interior; la *cuota B* se destina a cubrir eventuales déficit no cubiertos por la cuota A, y en la medida que no sea posible este destino, puede ser reportada⁵ o exportada con restitución. Toda la producción que supere la suma de las cuotas A y B es considerada *azúcar C*. El azúcar C no puede comercializarse dentro de la UE: puede reportarse en la medida que exista disponibilidad para ello o deberá ser exportado sin ningún tipo de subvención ni restitución.

- *Los precios garantizados* afectan tanto al azúcar (*precio de intervención*) como a la remolacha (*precio base* y *precio mínimo*). La OCM fija los precios para todo el período de vigencia de la misma. En determinadas regiones deficitarias de azúcar, como es el caso de España, la Comisión fija anualmente un *precio de intervención derivado*.

Cuadro 5. Precios de intervención y derivado del azúcar

	UE Campañas 2001/02 a 2005/06 (€/tm.)	ESPAÑA Campaña 2004/05 (€/tm.)
Precio de intervención azúcar blanco	631,9	648,8
Precio de intervención azúcar bruto	523,7	
Precio base de la remolacha	47,67	49,87
Precio mínimo de la remolacha A	46,72	48,92
Precio mínimo de la remolacha B	32,42	31,04
Precio mínimo de la remolacha A + B		48,19

Fuentes: para el precio de intervención: Rgto. 1260/2001.

Para el precio derivado: Rgto. 1216/2004

⁵ Reportar significa diferir o trasladar la comercialización de ese azúcar producido en determinada campaña a la campaña siguiente, para lo cual debe ser inmovilizada durante un período mínimo de doce meses. Por razones extraordinarias (desastres naturales, sequías o inundaciones) el periodo de inmovilización puede ser reducido.

- El azúcar de la UE disfruta de protección frente al exterior mediante *los aranceles a la importación*, que se componen de una base fija y un complemento adicional que se calcula en función del precio mundial (*cláusula de salvaguardia*), así como de *las restituciones o subvenciones a la exportación*, que sólo se otorgan a la parte de cuota no consumida dentro de la UE y cuyo importe es fijado en función de la diferencia entre el precio interno y el mundial.

Respecto a las *restituciones a la exportación*, el acuerdo agrícola que cerró la Ronda Uruguay del GATT obligaba a la UE a reducir progresivamente sus exportaciones de azúcar subvencionadas hasta limitarlas, en la campaña 2000/01, a un máximo de 1.274.000 tm. en volumen y de 499,1 millones de euros en importe. Si el saldo exportable (la producción obtenida dentro de la cuota más las importaciones preferenciales, menos el consumo y menos el azúcar reportado) supera el límite de las exportaciones autorizadas con restitución, el exceso es “desclasificado”, es decir, pierde la calificación como A o B y por tanto las garantías inherentes, pasando a ser azúcar C.

- *Las cotizaciones a la producción* gravan cada tonelada producida de azúcar, de distinta forma según correspondan a cuotas A o B, y su importe se destina a financiar las restituciones a la exportación. Ocasionalmente puede exigirse una *cotización complementaria* que cubriría la pérdida, si se produjese, en los gastos originados por las restituciones. Como las cotizaciones son pagadas por los agricultores (60 %) y por los fabricantes de azúcar (40 %), el sistema se autofinancia, por lo que el resultado financiero es neutro para el presupuesto comunitario.
- La UE fija asimismo las *importaciones máximas de abastecimiento de azúcar bruto para la industria de refinado*, obligándose a comprar dicho azúcar al precio de intervención fijado para el azúcar en bruto de producción europea, *azúcar preferencial*. En su mayor parte, el azúcar preferencial procede de los países ACP y de los DOM, de los que se importa totalmente libre de aranceles. En mucha menor cantidad, y con distintos tipos de arancel reducidos, también se importa azúcar preferencial para refinado de India, Cuba y Brasil. Pero España no está incluida dentro de los países que pueden importar azúcar a estos efectos.

Veamos ahora la nueva regulación del sector azucarero de la UE. No obstante, puesto que a la fecha de elaboración de este trabajo aún no han sido publicados los Reglamentos comunitarios que desarrollen

y den cuerpo legal a la reforma, y en consecuencia faltan elementos para realizar un análisis con mayor profundidad, sólo nos centraremos en los ejes fundamentales del acuerdo del Consejo de Ministros, realizando una somera valoración de las repercusiones previsibles ⁶.

- *Respecto a los precios*, se elimina el sistema de intervención, sustituyéndolo por un sistema de precios de referencia, el cual se reducirá de forma gradual en cuatro campañas, hasta fijar el precio del azúcar en 404,4 € por tonelada. El precio mínimo de la remolacha bajaría, en ese mismo periodo, hasta los 26,29 € por tonelada. Hay que tener en cuenta que estas reducciones son porcentualmente más altas en el caso de España, ya que disponemos de unos precios derivados mayores a los de la Unión. En la UE, las bajadas del azúcar y la remolacha serán, respectivamente, del 36 y del 43 por ciento.

Cuadro 6
Repercusión en España
del nuevo sistema de precios (€/tm.)

	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	Desde 2010/11
Precio de referencia del azúcar al comprador	648,8	631,9	631,9	541,5	404,4	404,4
Reducción acumulativa	0 %	-2,6 %	-2,6 %	-16,5 %	-37,7 %	-37,7 %
Precio de referencia del azúcar al fabricante	648,8	505,5	458,1	428,2	404,4	404,4
Reducción acumulativa	0 %	-22,1 %	-29,4 %	-34 %	-37,7 %	-37,7 %
Precio mínimo de la remolacha	48,19	32,86	29,78	27,80	26,29	26,29
Reducción acumulativa	0 %	-31,7 %	-38,2 %	-42,3 %	-45,4 %	-45,4 %

Fuente: Acuerdo del Consejo (24/11/2005).

⁶ La información facilitada en este apartado, si bien se centra en los aspectos generales de la nueva OCM acordados por el Consejo de Ministros de 24/11/05 y está basada en documentos oficiales, pudiera sufrir variaciones en la publicación de los correspondientes Reglamentos comunitarios.

El acusado descenso de precios tendrá efectos nefastos para los productores europeos más débiles, que perderán la rentabilidad necesaria para mantener el cultivo, y conllevará el abandono de tierras y la pérdida de un producto interno de calidad y respetuoso con el medio ambiente. Por otra parte, bajar el precio interno de la UE perjudica a los países ACP, que recibirán menos ingresos por sus exportaciones preferenciales, así como a los PMA, que aspiraban a llegar al mercado de la Unión Europea para obtener elevados precios por su azúcar.

Para aminorar el efecto de la reducción de precios, la Comisión propone otorgar a los cultivadores una compensación parcial del 64 % de la reducción, limitada a una cantidad máxima por estado. Esta ayuda, que será desacoplada, se incorporará en el pago único por explotación⁷. Resulta preocupante el efecto de la ayuda desacoplada en el mantenimiento de la actividad productiva, especialmente en aquellas zonas y explotaciones con mayores costes productivos, haciendo inviable su producción cuando los costes superen los ingresos por la venta del producto. Si la compensación parcial de la rebaja del precio se percibiera a cambio de mantener efectivamente la producción, ésta legitimaría socialmente la ayuda y mantendría en el sector a la mayoría de los productores. Por el contrario, al poder cobrar la ayuda independientemente de si se realiza o no la actividad productiva, se favorece la especulación, se va en contra de la profesionalización del remolachero y el resultado final será el abandono de la producción y el absentismo. Por tanto, apostamos firmemente por el mantenimiento de un sistema de intervención pública, que fije unos precios remuneradores para los productos agrarios que hagan innecesarias las compensaciones adicionales.

- A pesar de que uno de los objetivos de la reforma es *reducir en 7 millones de toneladas la producción de azúcar en Europa*, la Comisión no actuará directamente sobre las cuotas, sino que estima

⁷ Desacoplada: sin relación directa con la producción y 'pago único por explotación' corresponde a la modalidad de percepción de ayudas establecido recientemente por la PAC.

que la reducción de precios aplicada desincentivaré la producción de tal manera que el recorte vendrá por esa vía, y afectará fundamentalmente a los que denominan “productores menos eficientes”. Y se adoptan dos medidas que favorecen este objetivo de manera más que evidente: por una parte, se constituye un fondo para financiar la reestructuración industrial a aquellas empresas que decidan cesar la producción de azúcar en una o varias de sus fábricas; de este fondo, un 10 % puede destinarse a los remolacheros afectados y a las empresas que prestan servicios agrícolas para el cultivo de remolacha. Por otra parte, los remolacheros de un estado que abandone más del 50 % de su producción recibirán un pago suplementario acoplado equivalente al 30 % de la pérdida de renta, durante un periodo máximo de cinco campañas. En otras palabras, la situación de los que quieran seguir produciendo remolacha variará sensiblemente dependiendo de que, al menos, la mitad de la producción desaparezca; en muchos casos, la diferencia de precio a percibir según se acceda a este pago acoplado o no, marcará la posibilidad de continuar en el sector o señalará el camino del abandono.

- *Se unifican los diferentes tipos de cuota A y B en uno solo.* No podemos estar más en desacuerdo con la fórmula elegida por el Consejo para equilibrar producción y consumo. Si se quiere evitar la generación de excedentes para el mercado mundial, hubiera sido mucho más fácil eliminar el azúcar C y reducir aquellas cantidades que van destinadas a la exportación con ayudas comunitarias (cuota B), haciendo innecesaria la reducción de la cuota A, que se destina fundamentalmente al aprovisionamiento de los mercados internos. Esta fórmula encierra un gran cinismo por parte del Consejo y la Comisión, ya que bajo el pretexto de “simplificar la gestión del sistema de cuotas”, hace desaparecer la diferencia de consideración del azúcar según destino, para posteriormente aplicar, si fuera preciso, una reducción lineal a todos los estados, independientemente de si éstos contribuyen o no a la generación de excedentes.

Por otra parte, se introduce con esta reforma un peligroso precedente para la PAC, al dividir a los Estados miembros entre los “eficientes” y los “no competitivos”. Desde esta concepción, articula sus medidas para favorecer que se concentre la producción en las zonas más competitivas, aunque continúe en unas condiciones mucho más intensivas, y siendo plenamente consciente que esas medidas signi-

fican el abandono de las producciones en el resto de zonas, sin importar que hasta ahora esa actividad productiva les hubiera permitido mantener la economía y la población de sus zonas rurales. La consecuencia será la deslocalización del cultivo hacia las regiones más competitivas del centro de Europa y la desaparición o reducción drástica del cultivo en las regiones periféricas de la Unión, entre ellas España.

En definitiva, la nueva OCM no consigue que su principal objetivo quede oculto: abaratar el precio de las materias primas para la industria utilizadora del azúcar, grandes compañías de refrescos y snack, aunque para ello utilice cínicamente los argumentos de que se favorece al sector azucarero-remolachero de la UE mejorando su competitividad (a costa de reestructurarlo salvajemente), a los consumidores (que no tendrán mejores precios pero sí dudas sobre la procedencia y la calidad de lo que consuman), así como a los países más pobres (que verán reducidos sus ingresos).

II.1.2. Las amenazas para el régimen europeo del azúcar: las críticas al proteccionismo de la UE

El escudo protector que la OCM del azúcar ha proporcionado al mercado europeo ha sido blanco de fuertes críticas, especialmente por parte de los países en vías de desarrollo (PVD) no incluidos en los acuerdos preferenciales, que consideran el sistema injusto: por una parte, porque las barreras arancelarias les impiden acceder con sus producciones, sensiblemente más baratas, al mercado de la Unión Europea con sus atractivos precios, y, por otra parte, porque las subvenciones a la exportación permiten a la UE colocar en el mercado internacional en condiciones ventajosas gran cantidad de azúcar, haciendo desplomarse –dicen– los precios mundiales.

En este contexto hay que enmarcar la denuncia contra la UE que en 2002 presentaron Brasil, Tailandia y Australia ante la Organización Mundial del Comercio. Estos países, grandes exportadores, consideran que el proteccionismo del régimen europeo del azúcar va contra las reglas del comercio mundial, en cuanto a las restituciones a la exportación y a las limitaciones a la importación, pero además también rechazaban el régimen de importación preferencial y pretendían elimi-

nar las exportaciones europeas de azúcar C⁸. Finalmente la OMC ha dictaminado a favor de los demandantes.

La condena de la OMC a la política azucarera de la UE ha sido utilizada para justificar la drástica y radical reforma aplicada a la misma, aunque no hay que olvidar que la Organización Mundial del Comercio no cuestionó en su dictamen los precios internos del azúcar de la Unión. La Comisión ha aprovechado este dictamen negativo para hacer concesiones en su política azucarera, quizá con la intención de obtener ventajas en las negociaciones relativas al comercio de bienes y servicios en el seno de la OMC. Sin embargo, con la instauración del nuevo régimen del azúcar, la Comisión no ha conseguido ocultar una maniobra vergonzosa para dismantelar el tejido productivo de numerosas regiones remolacheras, especialmente en el sur de la UE, y a la vez concentrar la producción en determinadas zonas del centro y el norte de Europa, impulsando un proceso de deslocalización del cultivo y de la industria sin precedentes. Si la parte atacada por la OMC han sido las exportaciones, lo lógico hubiera sido actuar sobre la gestión de la oferta de azúcar de la Unión, adaptando las cuotas de cada estado a su consumo interno, lo que habría posibilitado el mantenimiento de la producción en todos los territorios, y centrando las reducciones precisas sobre las producciones excedentarias.

A las denuncias contra la política azucarera de la Unión se unen determinadas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) para el Desarrollo, que han lanzado durísimas campañas contra la OCM del azúcar, a la que acusan de eliminar las posibilidades de desarrollo de los países menos favorecidos. Entre los argumentos de estas ONG, está

⁸ Estas denuncias pierden bastante legitimidad al observar que los propios denunciantes aplican a su vez medidas de apoyo poco transparentes a sus producciones para aumentar sus posibilidades de exportación a precios competitivos. Uno de los casos más llamativos de "subsidios encubiertos" es el Programa del Alcohol de Brasil, cuya producción, a partir del cultivo de la caña azucarera, está subvencionada con una cantidad que supera los 1.000 millones de euros anuales; este dinero puede considerarse como una ayuda indirecta a la producción de azúcar, ya que ha servido para desarrollar una importantísima industria azucarera que, junto a la devaluación del real, ha permitido a Brasil aumentar sus exportaciones, desde 2,5 millones de toneladas anuales en los años 80, hasta los 15 millones que exporta actualmente. Otro de los países denunciantes, Australia -difícil de considerarlo subdesarrollado- ha aumentado sus exportaciones en un 50 % en los últimos diez años, basándose en un régimen de monopolio gubernamental, con compensaciones del diferencial de precios entre el mercado interior y el internacional.

la necesidad de permitir el libre acceso a los mercados como condición necesaria para el desarrollo, en el convencimiento de que el comercio libre y global puede y debe beneficiar a los países más pobres. Aunque hay que reconocer que una parte de estos argumentos son ciertos, no puede tampoco ignorarse que algunos de sus planteamientos son parciales y bastante simplistas. En nuestra opinión el debate sobre la regulación de mercados es más complejo y debería abordar, por lo menos, los aspectos siguientes:

- Efectivamente las restituciones a la exportación distorsionan gravemente los mecanismos de mercado al conseguir que producciones que por sí mismas nunca podrían resultar competitivas, desplacen del mercado mundial el azúcar obtenido con costes sustancialmente menores. También es cierto, que para hablar con propiedad de “competitividad” habría que realizar un debate en profundidad acerca de los verdaderos costes en cada zona, incluyendo los “costes ocultos” que conlleva para los trabajadores del sector, para el medio ambiente y para los consumidores. No obstante, lo anterior no es óbice para reconocer que no es una política eficiente ni justa utilizar el poder económico europeo para financiar el que sus exportaciones ocupen una parte del comercio al que no tendrían acceso en un plano de igualdad. Por ello, parece bastante evidente que las restituciones a la exportación son injustas e introducen fuertes distorsiones en la asignación de recursos, por lo que deberían eliminarse.
- Se considera que al desaparecer las subvenciones a la exportación la producción europea disminuiría y los precios mundiales aumentarían, lo que favorecería a los países exportadores no comunitarios. Pero no tiene por qué ser necesariamente así. No hay garantía de que los precios serían más altos en unos mercados mundiales totalmente desregulados. Lo anterior dependería de si efectivamente la producción comunitaria disminuyese a causa de eliminar las subvenciones a las exportaciones, pero no se puede descartar totalmente la capacidad de las explotaciones europeas más competitivas de continuar la producción sin subvenciones, con lo que no disminuirían los precios en los mercados mundiales, sino que el efecto final sería que desaparecerían muchas explotaciones familiares europeas.
- No es lo mismo propugnar la desaparición de las restituciones a la exportación, que el desmantelamiento de toda regulación de mercados (en el caso de la UE de los aranceles a las importaciones).

Dependiendo del efecto neto en la producción, los precios podrían ser más altos si la producción disminuye en los países anteriormente protegidos⁹ (hipótesis de los librecambistas) o podrían hundirse si se produce un exceso de oferta en los mercados mundiales, contribuyendo al caos para los productores (como sucedió con el café), lo que no beneficiaría tampoco a los países pobres. El efecto neto final en la producción y los precios mundiales del desmantelamiento de las regulaciones son mucho más difíciles de evaluar de lo que algunos comentaristas parecen suponer.

- Un mercado europeo con altos precios sólo es posible en una situación como la actual, en que los mecanismos de protección aseguran un precio elevado. Sin embargo, en la perspectiva de un mercado liberalizado, con previsibles importaciones masivas de azúcar, lo lógico es pensar que los precios se van a equiparar a los del mercado internacional, con lo que la ventaja de acceder al mercado europeo desaparecerá, llevándose consigo, además de los beneficios actuales para los países ACP que exportan a la UE, a miles de explotaciones remolacheras europeas. Además, teniendo en cuenta, como ya se ha dicho, que sólo el 25% del azúcar se consume directamente, y que la mayoría de los países productores se protegen frente al mercado internacional, debemos concluir que son precisamente las industrias que utilizan el azúcar como materia prima para la elaboración de sus productos las que mayor interés tienen, y mayor presión ejercen, para la liberalización del mercado.
- Por otra parte, los argumentos que esgrimen las ONG favorables a la liberalización del comercio mundial como herramienta para el desarrollo, no son concluyentes. La evidencia histórica prueba que no existe ninguna garantía de que la inserción en la economía mundial a través de los mercados competitivos, que es lo que implica la recomendación de las ONG, sea la vía para el desarrollo. Todo lo contrario, el comercio mundial ha dado suficientes pruebas de que no es el mecanismo idóneo para superar las desigualdades en la distribución de la riqueza, sino que es uno de los elementos principales que ha conducido al subdesarrollo. Tampoco podemos perder de vista que el aumento de las exportaciones en volumen no va

⁹ Tampoco se puede ignorar que si los precios mundiales suben, muchos países pobres, importadores de productos alimenticios se verían gravemente afectados.

acompañada de un aumento similar en valor de las mismas: observemos el caso de Brasil, que entre 1997 y 2001 incrementó sus exportaciones de azúcar en un 75%, mientras que los ingresos derivados de las mismas sólo se incrementaron en un 29%.

Los efectos de un mercado cada vez más liberalizado no hacen sino acrecentar las diferencias entre los países, y dentro de éstos, entre los sectores sociales, favoreciendo una creciente concentración de los capitales en menos manos. La orientación de las producciones hacia los mercados de exportación impulsa un modelo de agricultura industrial que se contrapone al modelo de agricultura campesino tradicional; grandes capitalistas e inversores ponen en producción enormes extensiones de monocultivos, implantan las variedades más productivas a costa de destruir variedades autóctonas, etc. Además, un desarrollo apoyado en estos productos agrarios a bajo precio, en el mejor de los casos, implica para estos países miserables salarios y una muy barata utilización de los recursos naturales de los mismos. Todavía más, un mercado liberalizado no garantiza que los suministradores serán los países pobres. Pudiera fácilmente suceder que otros países grandes productores agrarios (Estados Unidos, Australia, Brasil y otros) fueran más competitivos y ocupasen los mercados dejados libres por la desregulación. Un ejemplo paradigmático lo proporciona Brasil, país que jugará un papel determinante en el nuevo escenario, ya que no sólo es el primer exportador mundial, sino que la tendencia de sus exportaciones es de aumento constante. Pero en Brasil, el 70 por ciento de la producción de azúcar está en manos de grandes compañías y en ellas siguen existiendo graves problemas de abusos laborales, de falta de coberturas sociales, de explotación infantil, de deforestación de selvas para implantar cultivos, etc. Frente a la desprotección de las fronteras, que sólo sirve para inundar los mercados con producciones baratas venidas de cualquier parte del mundo, consideramos más útil para el desarrollo unas relaciones externas bien reguladas.

- La producción y distribución agraria no deben guiarse sólo por el comercio internacional desregulado, porque no son una mercancía más: se trata de la alimentación de los pueblos, y por tanto, de su vida. No deja de sorprendernos que se pretenda fomentar el desarrollo de países con graves carencias alimentarias facilitando el acceso de sus mercancías agrarias a los mercados mundiales de la exportación. La producción agraria debe cumplir el objetivo de abastecer las demandas y necesidades de la población más cercana, ofreciendo calidad y diversidad. Por el contrario, primar la produc-

ción para la exportación va en contra del objetivo de la soberanía alimentaria¹⁰, porque implica la especialización en un reducidísimo número de productos (o quizá uno solo), cuyo destino no será ofrecer alimentos al entorno donde se han obtenido, sino ocupar la mayor parte posible del mercado mundial de tal o cual producto. Así se llega al absurdo de que los beneficios de la exportación de las materias primas alimentarias de los países menos avanzados se concentran en el reducido número de multinacionales de los países más desarrollados que controlan el comercio mundial, y que, curiosamente, son las mismas que luego les venden a esos países los alimentos en los que son deficitarios.

El comercio mundial de productos agrarios debería estar cuidadosamente regulado de forma que se asegure el suministro alimentario de todos los países, la existencia de una agricultura autóctona capaz de proporcionar una parte muy importante de las materias primas necesarias para aquél, y el mantenimiento de una agricultura tradicional (en el caso europeo familiar) tendente a sostener un medio rural vivo. Tanto en los países desarrollados como subdesarrollados. Sería más deseable que, como pide Vía Campesina, el concepto de base para los debates internacionales fuese el de *Soberanía Alimentaria*, en vez del de *Comercio Agrícola*. Nosotros apostamos por ello, no desde una visión corporativista de nuestra situación de privilegio, sino desde una posición comprometida con una agricultura campesina sostenible en todas las regiones y en todos los países del mundo.

A pesar de que el debate está lejos de ser resuelto, estas críticas al proteccionismo y la discusión consiguiente son elementos muy oportunos para legitimar la tendencia a la liberalización comercial que propugnan y exigen de forma cada vez más intensa las instituciones inter-

¹⁰ "Soberanía Alimentaria es el derecho de cada nación y de los pueblos para mantener y desarrollar su propia capacidad para producir alimentos respetando la diversidad productiva y cultural. Tenemos el derecho a producir nuestros propios alimentos en nuestros propios territorios de manera autónoma. La soberanía alimentaria es una precondición para la seguridad alimentaria genuina. La liberalización del comercio y sus políticas económicas de ajuste estructural han globalizado el hambre y la pobreza en el mundo y están destruyendo la capacidad productiva local y las sociedades rurales. Es un sistema económico inequitativo que amenaza tanto a la gente como a la naturaleza y al medioambiente, con el único fin de acumular ganancias para unas cuantas personas y corporaciones transnacionales". Vía Campesina (www.viacampesina.org)

nacionales, especialmente la Organización Mundial de Comercio. El envolver con consideraciones humanitarias unas exigencias potenciadas por toda una tendencia desreguladora y liberalizadora requerida por los grandes intereses económicos mundiales, permite presentarlas bajo un prisma mucho más favorable y avanzar hacia sus objetivos con menos conflicto e incluso con el apoyo de partes importantes de la opinión pública, a las que se les hace creer que son los agricultores europeos (sin matices) los causantes de los problemas de los países empobrecidos del Sur.

A los argumentos basados en estos aspectos humanitarios hay que añadir las más eficaces presiones ejercidas por los grandes usuarios del azúcar. Si se tiene en cuenta que el 75% del azúcar lo consumen las grandes empresas, serían éstas y no tanto los consumidores directos quienes más se beneficiarían de la liberalización del comercio y la consiguiente caída de precios. No es casualidad que sean los grandes consumidores de azúcar, básicamente corporaciones (entre las que figuran renombradas marcas de refrescos, snack y chocolatería entre otros), quienes más han presionado por una reforma drástica de la OCM del azúcar. Y todo ello a pesar de que el azúcar sólo representa un 5 % de sus costes de producción. Es cierto que también los productos transformados van al consumo, y en este contexto se señala con frecuencia que son los consumidores quienes pagan finalmente por el mantenimiento de la protección al azúcar en la UE, pero cabe también recordar que el abaratamiento de los costes de la materia prima casi siempre es absorbido por los elaboradores y distribuidores del producto final y pocas veces sirve para reducir los precios de venta al consumidor. El consumidor y el sector azucarero-remolachero trasvasan recursos hacia las industrias utilizadoras de azúcar. En otras palabras, aunque la coca cola adquiriera el azúcar más barato, es casi seguro que a nosotros nos va a costar lo mismo la botella de refresco. Es importante que aparezcan aquí, como actores y beneficiarios principales de una obra quienes a menudo permanecen entre bastidores.

II.1.3. El acuerdo "Todo menos armas" (EBA ¹¹)

El camino tomado por la UE para la desregulación de sus mercados agrarios con el exterior consiste en la reducción arancelaria y el

¹¹ Según sus siglas en ingles: 'Everything but arm's'

aumento de los contingentes de importación de terceros países; es en este contexto donde se enmarcan los acuerdos comerciales que la UE ha alcanzado o está negociando actualmente, como el que se ha cerrado con los países mediterráneos o los Balcanes, o el que sin duda revisite la mayor trascendencia para el futuro del sector azucarero europeo, el acuerdo "Todo menos armas" o EBA.

Por este acuerdo, la UE importará sin limitación cuantitativa y con franquicia arancelaria todos los productos, excepto las armas y las municiones (Reglamento del Consejo (CE) 416/2001 de 28 de febrero), de los 49 estados catalogados como *Países Menos Avanzados* (PMA). La incidencia que dicho acuerdo tiene para producciones especialmente sensibles (azúcar, arroz y plátano), llevó a la Comisión a establecer un calendario de aplicación progresiva para la liberalización de estos mercados, incrementando gradualmente el contingente importable con derechos de importación nulos y disminuyendo los derechos arancelarios aplicables a las cantidades fuera del contingente, hasta llegar a la liberalización total en 2009/10.

En el caso del azúcar, se estima que la producción actual de los PMA es del orden de los 2,2 millones de tm. de azúcar bruto (media de las campañas 1998/99 a 2001/02), de las cuales 421.000 tm. son producidas por países que a su vez son miembros del Protocolo del Azúcar: Malawi, Tanzania y Madagascar. Sin embargo, las expectativas que el acuerdo ha abierto han hecho que en diferentes PMA se pongan en marcha importantes iniciativas para desarrollar su producción de azúcar. Existe un riesgo más que evidente de que estos países orienten su producción a la exportación hacia la UE, mientras se aprovisionan para su consumo mediante importaciones a precios internacionales (*triangulación*). Según diversas estimaciones, se calcula que en el horizonte 2007/08 las importaciones en la UE de azúcar proveniente de los PMA podrían situarse entre 2 y 3 millones de toneladas, cuya tendencia natural será a aumentar debido a su menor coste.

No es muy difícil adivinar que para hacer hueco en el mercado europeo al azúcar importado será necesario reducir la producción interna; esta reducción tendrá consecuencias muy acusadas en las zonas con mayores costes comparativos de producción. Aunque se pretende vender este acuerdo como un compromiso con el desarrollo de los países más empobrecidos, es necesario apuntar aquí que bajo la apariencia de un convenio "solidario" con los PMA en realidad se está reforzando un "*colonialismo de nuevo cuño*", mediante el cual se recupera la función de los países de la periferia de suministradores de

materia prima para los países del centro. Además, aun si se aceptara que el comercio internacional ayudara al desarrollo de los países más pobres, el aumento de producción de estos países puede tener consecuencias negativas en los precios, con lo que es posible que las importaciones ilimitadas sin garantía de precios, como plantea el acuerdo EBA, puedan dar lugar a aumentos en volumen de las exportaciones y caídas en los ingresos. Parece tener mucho más sentido común, y ser más adecuado al interés de los países exportadores, que se mantenga un sistema regulado de importación para cantidades limitadas y a unos precios garantizados. Y todo ello aventurando que efectivamente la producción aumentará en estos países, ya que hoy por hoy, y esto es importante conocerlo, de los 49 PMA sólo cuatro producen por encima de su consumo; es decir, sólo cuatro tendrían posibilidades reales de exportar azúcar (salvo que se entre en la dinámica ya apuntada de la “triangulación”, riesgo que es más que evidente). Entre estos cuatro países se encuentra Malawi, que ya exporta preferencialmente hacia la UE. Hubiera resultado mucho más lógico, y menos cínico, en vez de publicitar la “solidaridad europea” con los países pobres mediante la iniciativa EBA, haber incorporado al Protocolo del Azúcar a los otros tres países, Sudán, Zambia, y Birmania.

En definitiva, la liberalización del comercio aporta escasos beneficios, cuando no claros perjuicios, para el desarrollo de los productores en los países de la periferia, y por otra parte precariza las rentas de los productores que están en los sectores afectados en los países desarrollados. La conclusión, nuevamente, es sencilla: sólo ganarán los operadores del mercado mundial, que no son otros que un reducido grupo de grandes empresas multinacionales, que en muchos casos además controlan las grandes plantaciones tropicales de caña, y los grandes usuarios del azúcar.

II.1.4. Los condicionantes medioambientales

Los problemas medioambientales que provocan los sistemas intensivos de producción se han soslayado durante décadas, pero la tendencia actual es claramente a la inversa, y la creciente concienciación de la población sobre la necesidad de producir de manera más respetuosa con el entorno va a chocar frontalmente contra unas prácticas agrarias muy intensivas. Por ello resulta imprescindible destacar el cambio extraordinario experimentado en el cultivo de la remolacha en las dos últimas décadas. Gracias a la investigación, en buena medida financia-

da por el propio sector, y fundamentalmente gracias a la inversión y esfuerzo del remolachero para aplicar los nuevos conocimientos y tecnologías, se ha conseguido reducir significativamente las cantidades de fertilizantes (-58%), plaguicidas (-43% insecticidas; -88% herbicidas) y agua (-46%) utilizados en el cultivo de la remolacha (AIMCRA).

Por otra parte, no podemos soslayar el importante papel de la remolacha como productor de oxígeno y fijador de CO₂, avalado por recientes estudios científicos¹² que han demostrado que una parcela sembrada de remolacha produce 16,9 millones de litros de oxígeno y absorbe 6 tm. de CO₂ por hectárea y año (volumen en condiciones normales), cantidad que supera a la que absorbe un bosque templado y que es dos veces y media superior a la de un cereal. Estos datos suponen un contrapunto a otros informes que aconsejaban reducir las superficies de remolacha azucarera en la UE por su negativo impacto medioambiental, y que curiosamente aparecieron justo cuando la Comisión europea necesitaba “reforzar” su argumentario para reducir sus aprovisionamientos de azúcar a partir de producciones propias y aumentar las importaciones. Por supuesto, esos informes obvian que también las importaciones, que significan transportar cantidades ingentes de materia prima de un lado para otro del planeta, tienen consecuencias ecológicas negativas; pudiera interpretarse que se trata en definitiva de utilizar cínicamente la ecología para justificar una forma de hacer política agraria que avanza inexorable hacia un “libre mercado” globalizado.

Son muchos también los que propugnan que la solución para superar la prueba de la competitividad mejorando los aspectos medioambientales está en la biotecnología; aseguran sus defensores que la remolacha genéticamente modificada permitirá reducir los inputs químicos y, por tanto, los costes de producción y, por consiguiente, afianzar sus posibilidades de competencia frente a la caña. Sin embargo, desde un punto de vista económico, y basados en la experiencia de los cultivos transgénicos que ya se han implantado, el supuesto abaratamiento de costes merece ser cuanto menos cuestionado. Quizá resulte así a corto plazo, mientras la empresa dueña de la tecnología aplicada

¹² Facultad Universitaria de Ciencias Agronómicas de Gembloux (Bélgica): “Estudio de intercambio de CO₂ entre el ecosistema de grandes cultivos y la atmósfera”. 2005

necesite fomentar su utilización hasta acaparar la suficiente cuota de mercado que le permita imponer sus propias condiciones; la dependencia total que el productor adquiere respecto de la suministradora de la tecnología le convierte en rehén de la misma, por lo que en cualquier momento deberá pagar el precio exigido. Por otra parte, de la misma manera que la biotecnología puede aplicarse a la remolacha, se está haciendo con la caña, y se mantendrá la misma desventaja comparativa que actualmente. Consideramos mucho más coherente exigir la equiparación de las condiciones sociales de los trabajadores de los países en vías de desarrollo y la ordenación de sus producciones agrícolas con el objetivo de atender sus propias necesidades de alimentación a partir de producciones sostenibles que apostar por los transgénicos, cuyos efectos sobre la salud y sobre el medio ambiente son muy cuestionables y en gran parte todavía desconocidos.

II.2. Las empresas azucareras y sus estrategias

Hemos señalado la íntima relación existente entre la extracción de azúcar y la producción de remolacha, pero es crucial detectar quién arrastra a quién para poder evaluar el impacto de la estrategia industrial en el cultivo. En el caso español, se puede afirmar que ha sido la influencia del diseño industrial el que ha configurado el mapa actual del cultivo. Al constituir un mercado en exclusiva para la remolacha, el margen de maniobra de las industrias para “orientar” las zonas en las que asentar el cultivo es grande. A medida que las pequeñas empresas azucareras, en su mayoría promovidas por industriales y comerciantes del entorno en el que se asentaban, se cerraban o eran absorbidas por otras más grandes, sociedades anónimas cuyos centros de decisión estaban alejados de las zonas de cultivo, a las sociedades azucareras no les unía ya ningún vínculo con la zona donde tenían sus fábricas, por lo que podían decidir libremente marcharse por cuestiones de estrategia empresarial. La industria se encargaba de que desapareciera el atractivo del cultivo de la remolacha en aquellas zonas donde había decidido no continuar con su actividad (baste a modo de ejemplo el caso de Zaragoza, provincia en la que en una década -1960/70- la producción remolachera se redujo en un 32 por ciento, mientras la capacidad fabril se redujo en un 60 por ciento; parece fácil concluir que la industria ya había decidido que el futuro de la remolacha en Aragón tendría los días contados). Por el contrario, en las zonas donde quería asentarse entraba en competencia directa con las empresas ya instaladas ofreciendo mejoras a los cultivadores a fin de asegurarse los apro-

visionamientos; esto explica en parte la irracional distribución de fábricas, que en muchos casos se instalaron al lado de otras de la competencia. El actual proceso de reestructuración industrial, sobre el que volveremos más adelante, evidencia que el mapa remolachero está totalmente supeditado al mapa industrial, y que éste no sólo se rige por razones de lógica agronómica, sino fundamentalmente por razones de estrategia empresarial.

II.2.1. La concentración de empresas

La concentración de empresas en el sector azucarero viene de antiguo. La enorme dispersión de pequeñas industrias azucareras independientes que proliferaron en las dos últimas décadas del siglo XIX, unido a un todavía escaso desarrollo del cultivo de la remolacha en España ocasionó no pocos problemas de competencia salvaje entre ellas. En 1903, con la pretensión de *“acabar con el desorden industrial azucarero producido por la excesiva cantidad de fábricas repartidas por toda la península”*¹³ nace la “Sociedad General Azucarera de España” (SGAE), empresa que llegó a aglutinar el 97% de la capacidad de producción. Su posición monopolística se vería rota cuando en 1910 nació la “Compañía de Industrias Agrícolas” (CIA), y en 1911 “Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes S.A.” (EBRO). En la campaña 1967/68 comienza a molturar remolacha en su fábrica de Valladolid la Sociedad Cooperativa General Agropecuaria ACOR, proyecto puesto en marcha en 1962 por un grupo de remolacheros de la Cuenca del Duero. Cuatro años más tarde, en la campaña 1972/73, Azucareras Reunidas de Jaén (ARJ) inicia su actividad en la factoría de Linares. La última fábrica construida en España ha sido la de Olmedo (Valladolid), perteneciente a ACOR, que comenzó a moler remolacha en 1975. Además de las anteriores, la Azucarera de Guadalfeo S.A. produce en su fábrica de Salobreña (Granada) azúcar a partir de la transformación de caña azucarera, disponiendo de una cuota de 8.374 toneladas (incluidas en la cuota global de Azucarera Ebro), que representa un 0,84 % sobre la cuota total de azúcar asignada a nuestro estado. No obstante, esta factoría tiene los días contados; con su desaparición, se certificará la defunción del cultivo de caña en España, sostenida artificialmente en los últimos años más como reivindicación de unos valores culturales y paisajísticos que como una actividad con perspectivas de rentabilidad económica.

¹³ “La Industria Azucarera en España” AEA 1.998

El proceso de concentración industrial actual se inicia con la fusión, en 1990, de la empresa EBRO con la empresa CIA, naciendo Ebro Agrícolas, Compañía de Alimentación S.A. A finales de 1996, la entidad financiera que detentaba la mayoría del capital de SGAE puso en venta su participación en la empresa, siendo el grupo francés General Sucrière el más interesado en adquirir el paquete accionario, lo que suponía el perder el control "nacional" de una empresa clave para un sector estratégico. La presión del sector forzó una intervención institucional, auspiciada por el Ministerio de Agricultura y en la que se involucró la Junta de Castilla y León, principal región productora de remolacha en España, mediante la que se diseñó una operación financiera en la que participaron las Cajas de Ahorros de la región, que adquirieron las acciones en venta. En 1998, tras la fusión de las dos primeras empresas del sector, Ebro Agrícolas y Sociedad General Azucarera de España, se crea Azucarera Ebro Agrícolas (AEA). El nacimiento de Azucarera Ebro Agrícolas ha obligado a modificar la distribución de cuotas de producción de azúcar por empresas. El Tribunal de Defensa de la Competencia dictaminó que para aprobar la fusión, y con el objeto de reducir la posición dominante en el mercado de la nueva sociedad, debería reducirse su cuota en 30.000 toneladas, que pasarían a las empresas competidoras. Tras un largo proceso de recursos y acciones legales, finalmente se dictó la Orden APA 3505/2004 de 19 de octubre, por la que se procedió a reasignar las 30.000 toneladas de la discordia. Así, de la cuota de producción inicial de Azucarera Ebro, se han traspasado 9,617 toneladas de azúcar a ARJ, y 20.383 toneladas a ACOR.

No acabó aquí el interés de Azucarera Ebro Agrícolas por aumentar su volumen y diversificar su participación en otros sectores productivos; a finales del año 2000 AEA se fusiona con el importante grupo lácteo Puleva, naciendo de esta unión Ebro Puleva, que hoy es la primera empresa agroalimentaria del estado español. Este gran grupo ha dividido en cinco áreas sus negocios, correspondiendo el del azúcar a Azucarera Ebro (AE). En la nueva corporación, si bien se consolida su posición en el sector agroalimentario internacional, se diluye la importancia del azúcar en el total de la empresa, alejando, por tanto, el centro de gravedad de las decisiones empresariales del sector azucarero-remolachero. En el cuadro 7 vemos que el sector azucarero español presenta una estructura empresarial muy concentrada, ya que sólo operan tres compañías, de las cuales sólo una está presente en todas las zonas productoras y controla más del 75 por ciento de la producción total de azúcar del estado.

Cuadro 7.

Empresas azucareras que operan en España (año 2005)

EMPRESA	PRINCIPALES ACCIONISTAS	CUOTA		FABRICAS	
		tm.	%	Localización e inicio actividad	Moltrura/día tm.(1)
EBRO PULEVA (Azucarera Ebro)	Instituto Hispánico del Arroz : 11,503	750.095,9	75,24	S. José de la Rinconada (Sevilla), 1925	5.500
	Grupo Torras (KIO): 7,820			Miranda de Ebro (Burgos), 1925	5.500
	Caja España: 5,527			La Bañeza (León), 1931	7.800
	Caja Duero: 5,001			Toro (Zamora), 1944	9.500
	Caja de Ahorros de Asturias: 5,000			Peñañiel (Valladolid), 1956	9.000
	Corp. Caixa de Galicia: 3,440			Jerez de la Frontera (Cádiz), 1968	7.000
	Alimentos y Aceites SA: 2,189			Jerez de la Frontera (Cádiz), 1969	7.250
	F. Castelló Clemente: 1,449			Ciudad Real, 1972	2.500
ACOR Sdad. Cooperativa	10.000 (aprox.)	167.727,9	16,82	Valladolid, 1967	3.000
	Cooperativistas de Castilla y León			Olmedo (Valladolid), 1975	10.000
AZUCARERAS REUNIDAS DE JAEN (A.R.J)	S.G. de Participations Agroalimentaires, S.A :75,00 S.F.I.R. S.p.A.: 10,06	79.137,1	7,94	Linares (Jaén), 1973	3.000

Fuente: Empresas azucareras y CNMV -accionistas de Ebro Puleva- (web consultada en enero de 2005).

(1) Estimación a partir de las cantidades moltruradas y días de duración de campaña. Elaboración propia.

II.2.2. La reestructuración industrial

Para mejorar su competitividad, la industria azucarera centra sus esfuerzos en la disminución de sus costes, que pretende lograr básicamente a través de la concentración de la producción y la modernización de los sistemas productivos. La disociación entre mejora tecnológica y mantenimiento de empleo suele resolverse a favor de la primera, apoyada con frecuencia, además, por los propios trabajadores, que consideran dicha opción como una garantía de empleo para algunos frente a la perspectiva del desempleo para todos. Sería injusto no reconocer el esfuerzo de las empresas azucareras por modernizarse. Pero no es menos necesario reconocer que la industria ha optado, además, por otro sistema de ahorro de costes: traspasar una parte del mismo a los cultivadores de remolacha. En esto consiste lo que han dado en llamar "reestructuración" azucarera, cuya principal herramienta es el cie-

rre de factorías. Ya que cada fábrica que se cierra implica un aumento del coste del traslado de la remolacha a otra fábrica más lejana; en la perspectiva de una reducción de precios a percibir por la producción, la competitividad que pretende ganar la industria la pierden los cultivadores.

El Acuerdo de Reestructuración, firmado en marzo de 1998 entre Azucarera Ebro y las organizaciones Asaja, Upa y Confederación Remolachera no sirvió para hacer partícipe al remolachero de los beneficios de la modernización industrial, y como denunciaba COAG, única organización que no firmó tal acuerdo, ha significado empeorar las condiciones económicas para el traslado de la remolacha a fábricas más lejanas, no mantener centros de recepción en las instalaciones clausuradas y no acometer las mejoras necesarias en los laboratorios de pago por riqueza, por poner sólo algunos ejemplos. Es evidente que la cuota es un elemento imprescindible para la estabilidad del sector. Lo que no es tan claro es que sólo deban ser las empresas las que gocen de esa estabilidad; si la titularidad de la cuota recayese en todo o en parte en los cultivadores, éstos dispondrían de un arma valiosísima para hacer valer sus derechos. Pero en la situación actual, ante decisiones empresariales como el cierre de factorías, los cultivadores quedan indefensos. Con consecuencias conocidas: pérdida de renta y, por consiguiente, de interés en mantener el cultivo. Detrás de una fábrica que se cierra, acaba por perderse el cultivo y se destruye el tejido social y económico en la comarca afectada. El cultivo y la transformación de la remolacha se han revelado como actividades muy efectivas para asentar población en el medio rural; las comarcas remolacheras son de las más dinámicas en amplias zonas del interior español donde no hay otras alternativas a su cultivo. Como ya hemos referido anteriormente, el mapa remolachero está directamente influido por el diseño empresarial: la reestructuración industrial acentúa la reconversión agrícola.

II.2.3. Internacionalización: cambios accionariales y papel del cooperativismo.

El número de empresas azucareras en la UE-15 ha descendido en 26 en una década, pasando de las 72 operadoras en la campaña 1994/95 a 46 en 2004/05; tras la ampliación de la Unión, son 119 las compañías azucareras en la UE-25. En esta fuerte reestructuración cabe destacar la importancia de los cambios en la composición del capital de las empresas, en las que el capital cooperativo está adquiriendo creciente importancia. El negocio azucarero ha gozado tradicio-

nalmente de una posición privilegiada por la seguridad y rentabilidad que ofrecía a quienes invertían en él. Sin embargo, la incertidumbre que amenaza su futuro tiene un claro reflejo en el hecho de que muchos inversores financieros se están marchando del sector, siendo sustituidos en la propiedad por grupos cooperativos. En el recuadro 1 se proporcionan algunos ejemplos de esta dinámica.

Recuadro 1

Algunos cambios de propiedad en la industria azucarera.

Caso de Saint Louis Sucre, segunda compañía azucarera francesa que hasta 2004 ostentaba el 13 por ciento del capital de Ebro Puleva. Saint Louis Sucre estuvo controlada en su totalidad por el grupo francés Worns. A principios del año 2000, Worns vendió el 51 por ciento del capital de Saint Louis al inversor belga Albert Fréré; a mediados del 2001, Südzucker adquirió la práctica totalidad de Saint Louis Sucre, convirtiéndose de esta forma en accionista mayoritario de Ebro Puleva, además de afianzarse como la primera operadora azucarera mundial, a considerable distancia de sus seguidoras. Südzucker tiene origen cooperativo, siendo cooperativistas quienes detentan la mayoría del capital social, aunque en la actualidad una parte muy importante corresponde al Deutsche Bank. En 2004, Saint Louis Sucre vendió en bolsa su participación en Ebro Puleva.

Por su parte, el que fuera el segundo grupo azucarero europeo nacido de la fusión de la italiana Eridania y de la francesa Beghin-Say también ha seguido un proceso similar. El propietario de Eridania-Beghin-Say era Montedison, grupo dedicado al negocio energético; en julio de 2001 Montedison llega a un acuerdo de fusión con Italgas (consorcio de EDF -Energies de France- y FIAT), y deciden dividir sus negocios, desprendiéndose de las empresas agroalimentarias. Para deshacerse con mayor facilidad del negocio azucarero se ofertan por separado la parte francesa y la parte italiana. Nuevamente es una iniciativa cooperativa, promovida por la Confederación de Remolacheros franceses la que, a finales del año 2002, se hace con Beghin-Say, a través de una operación financiera en la que participan otras cooperativas y empresas francesas, dando lugar así al nacimiento de Tereos, que en la actualidad es la primera empresa azucarera francesa. También es el movimiento cooperativo italiano el que ha adquirido la mayor parte de la antigua Eridania, a través de un consorcio entre Sadam, azucarera privada, la cooperativa Coprob y la cooperativa financiera de los cultivadores italianos Finbieticola.

Entre otras razones de tipo económico y financiero, para tomar esta decisión, sin duda influyó el creciente desinterés del capital por el negocio azucarero, al que se considera muy dependiente de las intervenciones políticas, y especialmente sensible a una eventual liberalización de los mercados agrarios mundiales. Todo lo anterior tiene una especial significación: demuestra, por una parte, que el capital inversor ha perdido el interés por el sector azucarero, y, por otra, que son los propios remolacheros los que se están implicando en mantener y hacer viable la industria azucarera. Se plantea un dilema cuando menos curioso: si los “expertos” en hacer negocios abandonan el sector es sin duda porque no ven claro que se puedan mantener sus ganancias, ¿es entonces prudente que los remolacheros se lancen a inversiones multimillonarias? Quizá la respuesta sea que mientras los inversores financieros tienen otras posibilidades para obtener beneficios, los remolacheros sin azucareras no tienen nada, por lo que han de arriesgarse al límite, no tanto para conseguir dividendos, sino para mantener su medio de vida.

II.3. Los agentes sociales: la organización Inter-profesional

La interdependencia de los subsectores agrícola e industrial ha obligado a establecer un marco de relaciones que, con las peculiaridades propias de cada época, se remonta al inicio de la actividad industrial azucarera. Estas relaciones han atravesado momentos más o menos difíciles, en parte debido al mutuo convencimiento de que los intereses de cada colectivo, empresas y cultivadores, son contrapuestos y no complementarios. La consideración del azúcar como producto de primera necesidad, y los numerosos intereses que el negocio azucarero implicaba, ha propiciado desde antiguo una fuerte intervención pública en su regulación. Este intervencionismo tiene un hito fundamental en la promulgación de la Ley de Azúcares de 1935, que sentó las bases para una evolución del sector apoyada en la negociación entre las partes.

El papel de las organizaciones remolacheras fue determinante a lo largo de la historia del cultivo: durante los tres primeros cuartos del siglo XX los sindicatos remolacheros tuvieron una notable influencia y forzaron en numerosas ocasiones a replegarse en sus pretensiones a unas industrias con abusivos afanes de lucro. Si bien es cierto que existía una notable identificación entre los ideales del régimen franquista y los de aquellos Grupos o Sindicatos remolacheros amparados por el sindicalismo vertical, y a pesar de que en ellos se afianzara parte del

más rancio agrarismo conservador, con preeminencia del interés de los grandes cultivadores, no es menos justo reconocer que promovieron importantes iniciativas, tanto económicas como sociales¹⁴. Por otra parte, los continuos conflictos y enfrentamientos con las empresas azucareras confería un espíritu reivindicativo y una capacidad organizativa que resultaron ser una de las "escuelas" en la que se fueron forjando nuevos dirigentes que, en las postrimerías del franquismo, constituyeron uno de los gérmenes de lo que hoy son las organizaciones profesionales agrarias.

Las nuevas organizaciones agrarias aportaban una visión mucho más plural de lo que significaba representar los intereses de los remolacheros, porque encarnaban en sí mismas las diferencias, a veces importantes, de los modelos de explotación existentes (por ejemplo, entre los grandes cultivadores del Sur y las explotaciones de tipo familiar del Norte). La actual organización interprofesional es heredera de la tradición negociadora existente entre remolacheros y azucareros, adaptada a la nueva realidad del sector. Surgen los Acuerdos Interprofesionales, que si bien tienen precedentes desde 1972, es a partir de 1986 cuando esta figura comienza su andadura con las características que hoy tiene: una negociación "a dos bandas" entre remolacheros, representados por sus organizaciones libremente constituidas, y empresas azucareras. Así pues, la administración, que había tenido un papel importantísimo, ya no participa en las relaciones interprofesionales, limitándose su función a la de verificar que los acuerdos alcanzados por la Interprofesional no contravienen lo estipulado en la legislación estatal o comunitaria. Estos Acuerdos Marco Interprofesionales (AMI) se materializan en diferentes Mesas de Seguimiento, según el ámbito del acuerdo: nacional, zonal y de fábrica. El marco jurídico en el que se inscribe se remonta al Reglamento (CEE) nº 206/68, siendo por tanto anterior a la Ley de Organizaciones Interprofesionales de 1995.

¹⁴ Por ejemplo, el Sindicato Remolachero de Castilla la Vieja impulsó planes de desarrollo de regadíos, la creación de una Sección Técnica Agrícola para el asesoramiento y la investigación sobre el cultivo, la producción y el mejoramiento de semillas, la importación de bienes de equipo e insumos, el desarrollo de iniciativas empresariales (estando en el origen de acreditadas empresas como las de semillas "Prodes" o "Nitratos de Castilla"), la promoción y capacitación profesional, la implantación de cultivos adecuados a las rotaciones de la remolacha o el intento de creación de una Caja Rural de ámbito regional.

La Mesa Nacional del AMI está compuesta por cuatro representantes de la parte agrícola, nombrados por cada una de las Organizaciones Profesionales Agrarias (COAG, ASAJA, UPA y CNCRCA)¹⁵ y por un representante de cada empresa azucarera¹⁶. Las Mesas Zonales tienen la misma composición que la nacional, y se reúnen en Valladolid, Ciudad Real y Sevilla, sedes respectivas de las Zonas Norte, Centro y Sur. Las Mesas de Fábrica están compuestas por dos representantes agrícolas y dos de la industria azucarera. Además de las funciones propias que como Mesa de Seguimiento le atribuye el AMI, las Mesas de Fábrica se constituyen como Comisión Mixta de Recepción y Análisis. La negociación interprofesional es uno de los mayores exponentes de la capacidad organizativa de un sector productivo y ha proporcionado a remolacheros y azucareros una excelente práctica para afrontar desde una perspectiva global la defensa del interés común como sector ante las adversas situaciones que ha debido, y aún debe, atravesar.

Dentro del marco general que impone la normativa comunitaria y la estatal, el AMI tiene plena capacidad para decidir sobre cualquier cuestión que las partes consideren convenientes para sus intereses, siempre que no se contravengan las disposiciones oficiales en la materia. El AMI incluye una estipulación referente al mecanismo de arbitraje para la solución de conflictos entre las partes con relación al contenido del Acuerdo. Además, la Interprofesión puede establecer acuerdos para otros aspectos relacionados con el sector, desde la mejora del cultivo o la promoción del consumo de azúcar a la reestructuración industrial. Así se han puesto en marcha diferentes programas para la modernización y tecnificación del cultivo, y se han creado otras instituciones complementarias -Instituto de Estudios Documentales del Azúcar y la Remolacha, IEDAR, y Asociación para la Investigación y Mejora del Cultivo de la Remolacha Azucarera, AIMCRA,- destacables por constituir las pocas instituciones del sector agrario enteramente en manos de los agentes interesados¹⁷ y que han llegado a formar parte de instituciones internacionales del sector.

¹⁵ COAG: Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos; ASAJA: Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores; UPA: Unión de Pequeños Agricultores; CNCRCA: Confederación Nacional de Cultivadores de Remolacha y Caña Azucareras

¹⁶ El AMI en vigor está firmado por las cuatro OPAs y por Azucarera Ebro y Azucareras Reunidas de Jaén.

¹⁷ La financiación de AIMCRA es mediante aportaciones iguales de los remolacheros (50 %) y las empresas (50 %), y ambos participan en este mismo porcentaje en los órganos de dirección.

No obstante, y a pesar de que los diferentes agentes implicados muestran frecuentemente su orgullo por pertenecer a un sector "con un alto grado de organización que le ha procurado notables éxitos", no todo es fácil en las relaciones interprofesionales. Las negociaciones de los Acuerdos, e incluso el desarrollo de los mismos, suelen provocar tensiones y conflictos entre la parte agrícola y la parte industrial y, frecuentemente, dentro de cada subsector entre sí. Pero los conflictos no pueden llegar a la ruptura, ya que los agricultores necesitan una industria que les compre su producción y las industrias necesitan unos agricultores que les suministren la materia prima; si una de las partes quiere imponerse a cualquier precio, las consecuencias pueden volverse contra ella. Esta constatación, adquirida por la experiencia, obliga a que las relaciones interprofesionales del sector se rijan, habitualmente, por la prudencia.

El conflicto entre las industrias y los cultivadores es un clásico en el sector azucarero y se remonta al inicio de la actividad de transformación industrial de la remolacha. Los conflictos iniciales siempre tenían que ver con los precios, las cantidades a contratar, las condiciones de entrega, los descuentos, etc. La posición prepotente que ejercía la industria y la arbitrariedad de sus decisiones provocaron las primeras "guerras", al encontrarse con la oposición de los cultivadores organizados en incipientes sindicatos. Estos enfrentamientos se fueron solucionando a medida que se promulgaban normativas reguladoras del sector y a través de la propia negociación interprofesional que, no hay que olvidarlo, no fue un regalo de la industria, sino una conquista de los cultivadores. Respecto a conflictos entre empresas azucareras, tampoco son nada nuevo. La feroz competencia que entre ellas se estableció durante décadas provocó situaciones irracionales que depararon el cierre de muchas fábricas y el aceleramiento del proceso de concentración, al que ya nos hemos referido antes. El hecho de que tan sólo sean tres las empresas que operan en el sector, hace que sus relaciones hayan mejorado sensiblemente; sin embargo, todavía afloran de vez en cuando episodios conflictivos, en particular ante campañas en las que pueda escasear la materia prima. Pero sin duda el asunto que las mantiene más distanciadas es el reparto de las cuotas, ya que éstas son pieza fundamental del negocio azucarero. Los conflictos entre cultivadores tienen mucho que ver con las posiciones que cada Organización mantiene y con sus aspiraciones a ser las más representativas. Las posiciones sindicales reflejan las legítimas diferencias que tiene un sector plural, que nunca valorará igual lo que es conveniente para un gran cultivador de secano del Sur o para un pequeño cultivador de la vega del

Guadalquivir o del Duero. Se pactó que la representatividad de cada OPA sea del veinticinco por ciento cada una para dar salida a una permanente discusión que a menudo dificultaba la toma de decisiones en el seno de la Interprofesión. Es, pues, la cuestión de la representatividad un aspecto primordial para entender las relaciones, muchas veces conflictivas, entre las organizaciones remolacheras. Pero a esta situación tampoco es ajena la industria, que ha sabido jugar la baza que para ella representa tener enfrente a unos interlocutores divididos entre sí, utilizando hábilmente distintos recursos con el objeto de instalar la desconfianza entre las OPA, debilitando la posición de los remolacheros.

La contratación colectiva es una forma de gestión que posibilita que determinadas entidades (organizaciones agrarias -que aglutinan la mayor parte de la contratación colectiva-, cooperativas y entidades financieras) representen ante las empresas la suma de las contrataciones individuales que correspondan a sus asociados. Este sistema ofrece grandes ventajas tanto para el remolachero como para la entidad gestora, pero la verdadera importancia de los Contratos Colectivos radica en que a través de ellos se fortalece la capacidad de presión y negociación de las Organizaciones en la Interprofesión. Frente a una poderosa empresa que gestiona miles de contratos, un cultivador individual está indefenso; por el contrario, un cultivador integrado en un Contrato Colectivo de una Organización Agraria tiene la misma fuerza que la que tenga la propia Organización. Así pues, el número de cultivadores y el volumen de toneladas que se agrupen en sus Contratos Colectivos son fundamentales para las Organizaciones, tanto para aumentar su influencia frente a las empresas y las otras OPA en la Interprofesión, como por el aporte de recursos que representa. Entre los remolacheros, y ante las empresas azucareras, la fuerza de una Organización es la fuerza de sus Contratos Colectivos.

Con todo lo apuntado, cabe extraer la conclusión de que las relaciones interprofesionales son consideradas por los distintos agentes que intervienen en ellas como un aspecto fundamental para afrontar las circunstancias que afectan al sector. Este convencimiento ha fortalecido el compromiso de las partes para mantener el marco de relaciones, a pesar de las discrepancias que a veces se han manifestado con bastante contundencia y agresividad. Por encima de todas las diferencias legítimas que los separan, empresas azucareras y organizaciones remolacheras parecen tener claro que el futuro de ambas está estrechamente unido, y que la Interprofesión es la mejor herramienta que tienen para luchar por su respectiva participación en el mismo.

Parte III: LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS

III.1. El mapa del cultivo, las superficies, los rendimientos y las producciones.

Desde que en 1882 se implantaron en España las primeras factorías para la extracción de azúcar de remolacha, la distribución geográfica de este cultivo ha sufrido constantes variaciones. En sus inicios la producción remolachera se implantó en Andalucía, especialmente en la Vega de Granada, al ser esta una zona con tradición azucarera desde antiguo. En 1892 se estableció en Zaragoza la Azucarera de Aragón (que fue la primera instalación fabril fuera de Andalucía y a la que siguieron numerosas iniciativas industriales repartidas por todas las regiones españolas), que sentó la base para convertir al Valle del Ebro, junto a la Vega de Granada, en uno de los dos polos de desarrollo remolacheros más importantes, y que mantuvieron una clara hegemonía durante el primer tercio del siglo XX.

La expansión del cultivo fue motivada por el importante mercado que se abría para el azúcar de remolacha tras quedar desabastecida España desde las colonias, y porque el perfeccionamiento de la tecnología de extracción le convertía en un producto muy rentable. La proliferación de industrias azucareras en los primeros años del pasado siglo contribuyó a una rápida extensión del cultivo por todas las zonas de regadío y por los secanos frescos y húmedos. Si bien la remolacha demostró su capacidad de adaptación a muy diferentes condiciones de suelo y clima, se apreciaban diferencias en cuanto a los rendimientos y la calidad según el lugar de cultivo. Con el objeto de homogeneizar las condiciones de la producción remolachera se procedió a dividir las áreas de influencia del cultivo en Zonas que tenían precios diferenciados según la calidad de la producción (cuanta más azúcar contiene la raíz *-polarización-*, mayor precio), a la vez que eran la base territorial para la que se fijaban cupos de producción por fábricas y cantidades máximas a cultivar por los agricultores. Mediante la Ley de azúcares de 1935 se establecieron once Zonas de producción, que han ido experimentando sucesivos reajustes en diferentes épocas avanzando gradualmente hacia la configuración del actual mapa remolachero, que proviene de la regulación establecida en el Real Decreto de la Presidencia nº 1927/85 de 9 de octubre, que fija tres Zonas de cultivo: Zona Norte (Castilla y León, Álava y La Rioja), Zona Centro (Castilla la Mancha) y Zona Sur (Andalucía y Extremadura). Esta configuración ha tenido una enorme trascendencia para el conjunto del sector, ya que la cuota nacional de azúcar está dividida y asignada a cada una de estas

tres Zonas. No obstante, a partir de la entrada en vigor de la nueva OCM habrá que proceder a un duro reajuste de las producciones, y la tradicional distribución en zonas se verá, con toda seguridad, sensiblemente alterada.

La fuerte movilidad del cultivo de la remolacha le ha valido la calificación de cultivo "trashumante". Esta "trashumancia", aparte de lo señalado anteriormente -ver apartado II.2.- sobre el papel de las estrategias de las empresas azucareras, tiene un componente agronómico, pues el cansancio de la tierra motivado por la repetición del cultivo se combate con la adecuada rotación de cultivos (las formas químicas para lograrlo tienen un coste elevado y eficacia limitada), pero dada la estructura de las explotaciones remolacheras, en las de pequeña dimensión la rotación no es tan fácil de aplicar. Precisamente este aspecto, unido a la posibilidad de otros cultivos alternativos de rendimiento parecido o superior explica en parte la desaparición de la remolacha de amplias zonas donde antes se había cultivado.

Cuadro 8.
Evolución del cultivo
de remolacha azucarera por CC.AA.

CC.AA.	Campaña 1994/95			Campaña 2004/05		
	Superficie ha	Rdto. tm/ha	Producción tm.	Superficie ha	Rdto. tm/ha	Producción tm.
PAIS VASCO	3.435			2.711		
NAVARRA	118			56		
LA RIOJA	4.088			1.654		
ARAGON	351			-		
CASTILLA LEON	87.752			50.403		
ZONA NORTE	95.744	54,16	5.186.000	54.824	75,51	4.139.807
MADRID	22			-		
CASTILLA LA MANCHA	9.832			5.752		
ZONA CENTRO	9.854	60,78	599.000	5.752	86,23	495.976
EXTREMADURA	3.700			325		
ANDALUCIA	65.838			36.534		
ZONA SUR	69.538	38,02	2.644.000	36.859	66,97	2.468.535
ESPAÑA	175.136	48,12	8.429.000	97.435	72,91	7.104.318

Fuentes: Anuarios de Estadística Agraria del MAPA y empresas azucareras. Elaboración propia.

En el cuadro 8 puede apreciarse un importante descenso en la superficie cultivada en todas las CC.AA., y una producción ligeramente inferior que puede justificarse, aparte de por las circunstancias agronómicas de las campañas tomadas como referencia, por efecto de ajustes en las cuotas –desclasificación, reportes, etc.- El cultivo de la remolacha ha experimentado en las últimas campañas un aumento espectacular en los rendimientos, lo que explica en parte la reducción en las superficies sembradas; también se explica por el trasvase de siembras que se está produciendo desde el secano al regadío. La tendencia es que este trasvase se acentuará a corto plazo, afectando a las siembras otoñales que se realizan en la Zona Sur. También en el cuadro 8 se aprecia que en comunidades como Navarra, Aragón o Madrid, la remolacha era ya a principios de los noventa un cultivo totalmente marginal, cuya tendencia a desaparecer se ha cumplido en los años siguientes; a parte de lo anterior, la distribución geográfica del cultivo no experimenta grandes cambios, exceptuando la acusada tendencia a la baja en cuanto a superficie y producción que se aprecia en Extremadura y La Rioja. Queda por tanto el mapa remolachero actual formado por las áreas de distribución del cultivo en el Valle del Duero, el Alto Ebro, Andalucía Occidental y las provincias de Albacete, Ciudad Real y Badajoz.

Figura 1

Mapa del cultivo de remolacha azucarera en España

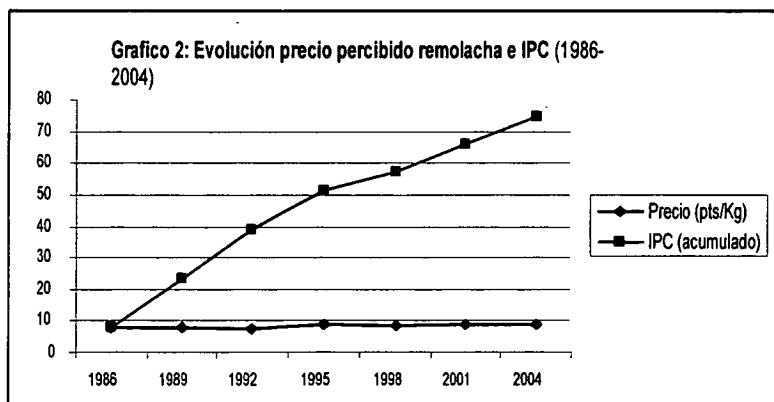


La movilización de importantes recursos para la inversión por parte de los remolacheros, propiciada por los Planes Interprofesionales y con apoyo financiero de las empresas azucareras se ha traducido en un importante aumento de los rendimientos, tanto de remolacha como de azúcar por hectárea, aspecto clave para mantener la rentabilidad del cultivo, como más adelante veremos. El crecimiento de las producciones unitarias se basó en las mejoras introducidas en el cultivo: la utilización de nuevas semillas, que producen más raíz y con más contenido de azúcar, la mejor dosificación y empleo de fertilizantes y plaguicidas, que ha permitido disminuir la cantidad empleada y mejorar su eficacia controlando mejor las enfermedades, especialmente la fúngica, el mejor manejo del riego, ahorrando agua y energía, etc. Respecto a los rendimientos, en el cuadro 8 se pueden apreciar diferencias notables entre Zonas, si bien es necesario apuntar que el menor rendimiento de la Zona Sur es debido a que ésta concentra toda la producción de secano. Por otra parte, de la remolacha de siembra otoñal (que se recolecta en verano), se extrae menos azúcar, aunque tenga el mismo rendimiento de remolacha. Aun así, y teniendo en cuenta que la Zona Sur representa un tercio del total, es de destacar que los rendimientos del conjunto del estado se han equiparado a los medios de la UE-15, y que las Zona Centro y Norte los superan ampliamente, situándose en la actualidad entre las regiones punteras en producción de remolacha y azúcar de toda la Unión Europea.

Precisamente la mayor seguridad en las producciones que representa el regadío es uno de los factores condicionantes a tener en cuenta para definir el mapa remolachero. La necesidad de aportar riegos de apoyo para el desarrollo del cultivo es una de las principales diferencias que caracteriza la producción de remolacha en España frente a la de otros países europeos. De ahí la estrecha relación existente entre las zonas de influencia del cultivo y las zonas regables, que ha motivado que la remolacha fuera buscando para su asentamiento los lugares con disponibilidad de agua para el riego, por una parte, y, por otra, que este cultivo se haya convertido en un claro motivo para impulsar la transformación de secanos en superficies de regadío. La dificultad de aumentar las superficies regadas con aguas subterráneas, unido a que el gasto necesario para la elevación del agua encarece considerablemente los costes de producción, nos hace pensar que serán las zonas de ribera, con posibilidad de abastecerse con agua superficial, las que mayor potencialidad presentan para albergar el cultivo de la remolacha en el futuro.

III.2. La rentabilidad de la remolacha. Los precios

Resulta obvio que los grandes altibajos que ha experimentado el cultivo de la remolacha reflejan la evolución de la rentabilidad del cultivo, y que éste ha sido influido tanto por las disposiciones oficiales que regulaban el sector, como por la estrategia de las empresas azucareras. Aunque la regulación española del sector se iba acercando a la comunitaria desde mucho antes de nuestra integración en la Comunidad Europea, el período de adaptación resultó ser negativo desde el punto de vista de la producción. El precio de la remolacha en España en el momento de nuestra incorporación a la CEE era superior en un 23 % al de los países comunitarios, por lo que se estableció un periodo transitorio en el que los precios quedaban congelados esperando que la equiparación llegase por el aumento de los comunitarios. A pesar de que la depreciación de la peseta respecto del ECU¹⁸ amortiguó en parte el efecto de la congelación de precios, en términos reales se estaba produciendo una pérdida de renta de los cultivadores, teniendo en cuenta la fuerte inflación de nuestro país en aquella época (ver gráfico 2).



Fuentes: MAPA -precios percibidos- e INE -datos IPC-. Elaboración propia

¹⁸ ECU: unidad de cuenta europea. Era el sistema que, en ausencia de una moneda única en el ámbito de la UE, se utilizaba para establecer los tipos de cambio aplicables a cada moneda nacional en un momento determinado, dependiendo de la cotización real de cada una de estas monedas.

No obstante, los precios comunitarios permanecieron también congelados (de hecho lo han estado desde la campaña 1984/85 hasta la 2005/06), por lo que se prolongó el periodo transitorio hasta la campaña 1995/96, inicialmente fijado para la campaña 1991/92. Para aminorar los efectos traumáticos sobre la producción de remolacha en España, se autorizó la concesión de ayudas nacionales, que atrajeron de nuevo hacia el cultivo a agricultores que, o bien lo habían abandonado, o bien se incorporaban por primera vez al mismo. De todas formas, con tener una parte importante, no fueron las ayudas las que más contribuyeron a mantener el cultivo en aquella época de crisis, sino, como antes se ha apuntado, el aumento de los rendimientos (también es verdad que las ayudas contribuyeron a que el sector invirtiera más, favoreciendo este incremento de productividad). La mayor producción por hectárea, además de mayores ingresos, significa reducir el coste unitario de producción por tonelada; los rendimientos absorbieron el diferencial entre unos precios congelados y una fuerte inflación, posibilitando el mantenimiento y desarrollo de la producción de remolacha en España.

Así pues, la rentabilidad del cultivo de la remolacha la mayoría de las veces ha estado inducida o supeditada a intereses políticos o industriales, y ha variado en función de si era necesario aumentar o reducir las producciones de azúcar. Esto puede parecer una regla lógica de un mercado regido por la ley de la oferta y la demanda, cosa que no es del todo cierta, ya que los ciclos de rentabilidad alta o baja no han respondido exactamente a la situación de los mercados, sino a las disposiciones de la intervención pública. En todo caso, la rentabilidad futura, teniendo en cuenta la fuerte reducción de los precios que se aplicará a partir de la campaña 2006/07, estará determinada por varios aspectos fundamentales, como los rendimientos y los costes de producción, que a su vez estarán condicionados por aspectos como los requisitos medioambientales o la tecnología, entre otros. Sin embargo, sí podemos adelantar que el umbral de rentabilidad no se alcanzará en buena parte de las explotaciones de nuestro país, debido, principalmente, al importante coste que supone el riego.

III.3. Los costes de producción

El manejo del cultivo está en buena medida estandarizado, por lo que no existen grandes diferencias en las técnicas empleadas entre las distintas zonas productoras (con la salvedad del cultivo en secano); sin embargo, aun con una estructura de costes similar, su importe presen-

ta diferencias considerables dependiendo de dos aspectos: el volumen de superficie utilizada y su distribución, y la utilización de agua superficial o subterránea y el tipo de energía empleada, en el caso del regadío. Dependiendo de estas variables podríamos establecer los costes de producción de una hectárea de remolacha azucarera en una horquilla que oscila entre los 2.650 y los 2.910 euros, según se aprecia en el cuadro 9.

Cuadro 9
*Estructura de costes estándar
del cultivo de remolacha (Euros/ha.)*

CONCEPTO	Caso 1: Riego con agua superficial y gasóleo	%	Caso 2: Riego con agua subterránea y electricidad	%	Caso 3: Riego con agua subterránea y gasóleo	%
Labores preparatorias; siembra	290	10,6	290	10,7	290	10,0
Fertilización	350	12,8	350	12,9	350	12,0
Semilla	280	10,2	280	10,3	280	9,6
Tratamientos fitosanitarios	510	18,6	510	18,8	510	17,6
Arranque y carga	310	11,3	310	11,5	310	10,7
Gastos transporte no recuperados (1)	90	3,3	90	3,3	90	3,1
Gastos asociados al riego (2)	460	16,8	520	19,2	720	24,7
Arrendamiento	360	16,4	360	13,3	360	12,3
TOTAL	2.650	100	2.710	100	2.910	100

(1) Parte del transporte es abonado por la industria; se computa la parte pagada y no recuperada por el remolachero, teniendo en cuenta la distancia media a la fábrica (55 Km).

(2) Se incluye: coste de energía, tarifas y cánones de riego.

Elaboración propia a partir de datos de costes reales (junio 2005) en explotaciones remolacheras de Cyl.

Para comprender mejor la encrucijada en la que se encuentran los remolacheros, hemos de hacer algunas consideraciones sobre varios aspectos relacionados con los costes del cultivo:

La estructura de las explotaciones. La remolacha tradicionalmente se implantó en explotaciones de tamaño medio o pequeño. A medida que la tecnología ha ido reduciendo la necesidad de trabajo manual, las explotaciones remolacheras han tendido a aumentar la superficie dedicada a este cultivo. Pero para respetar la rotación del

cultivo, a la vez que se aumenta la superficie de remolacha se necesita aumentar la de la explotación (la superficie máxima dedicada a la remolacha no debería ser superior al 25-30 por ciento del total de la explotación). Las explotaciones de menor dimensión deben recurrir frecuentemente al arrendamiento de tierras para poder realizar la rotación del cultivo, constituyendo por tanto el pago de rentas un coste muy importante. Este coste no afecta a todos los productores, aunque sí a una parte muy significativa; obviamente, las explotaciones que cultivan superficies en propiedad obtienen mayor rentabilidad.

Externalización de trabajos y servicios. Cada vez es mayor la dependencia del remolachero respecto de trabajos realizados por agentes externos a la explotación, bien empresas o particulares que se dedican a la prestación de servicios agrarios, o bien la propia industria azucarera. El avance tecnológico está siendo espectacular, y cada día surgen nuevos elementos que pronto se convierten en imprescindibles y que hay que incorporar a la explotación si no se quiere “perder el tren”. La remolacha se ha convertido en un cultivo “de precisión”; como la adquisición de esta tecnología no está al alcance de todos, y como alternativa a fórmulas de utilización común de maquinaria, surgen las empresas especializadas que realizan determinadas tareas, externalizándose buena parte de los servicios que antes realizaba el propio cultivador. Si a la externalización de servicios añadimos que todos los productos que se precisan son a su vez proporcionados por empresas multinacionales de semillas o de agroquímicos, el remolachero ve reducirse su margen de autonomía y aumentando su dependencia, tanto de las empresas que realizan los servicios como de las compañías que controlan las tecnologías que aplica. El remolachero está muy especializado, pero es tremendamente vulnerable, ya que depende en gran medida de factores sobre los que apenas tiene capacidad de control.

La ecocondicionalidad. La necesidad de cumplir con las crecientes exigencias medioambientales conllevará posiblemente la introducción de prácticas menos intensivas, lo que debería traducirse en una rebaja de los costes en inputs. En este sentido cobra especial importancia la denominada “*agricultura integrada*”, práctica que comporta una serie de exigencias de tipo reglamentario por el que el agricultor se compromete a no sobrepasar determinados límites en cuanto a fertilización química, uso de pesticidas, etc.; la verificación de las prácticas seguidas en la explotación se realiza por un organismo certificador que debe ser reconocido oficialmente. La

producción integrada no debe ser desdeñada por los remolacheros como instrumento para lograr una mejora de la calidad del producto y del proceso de producción.

III.4. Las explotaciones remolacheras

La mayor concentración de la producción en un número menor de explotaciones, con la expectativa de que las economías de escala permitan la supervivencia de las más grandes, parece ser la respuesta a los cambios vividos en las últimas décadas en la agricultura, y por tanto en el sector remolachero, de nuestro país. Es lo que ya está sucediendo y de forma muy acelerada, como se puede observar en el cuadro 10. Lo que se produce en paralelo con la desaparición de múltiples explotaciones pequeñas, con su correspondiente coste social.

Cuadro 10

*Evolución de las explotaciones
de cultivo de remolacha*

	1989		1999	
	Valor	Índice	Valor	Índice
Nº de explotaciones remolacheras	36.887	100	19.321	52
Superficie total remolacha (ha)	152.837	100	131.949	86
Superficie media por explotación	4,14	100	6,83	165
Producción total (tm.)	7.333.000	100	8.162.000	111
Producción media por explotación	198,80	100	422,44	212
Rendimiento medio (tm./ha)	47,98	100	61,86	129

Fuente: Censos Agrarios de 1989 y 1999. Elaboración propia

Los datos de este cuadro son bastante impresionantes, si bien es necesario añadir algunos apuntes: el número de explotaciones remolacheras se reduce casi a la mitad, aunque la superficie media de cultivo por explotación sólo aumenta un 65%; lo que se explica por el impacto conjunto de la reducción de la superficie total sembrada (-14%), el aumento de los rendimientos (+29%) y el progresivo traslado de las siembras en secano hacia las de regadío (superficie sembrada de remolacha en secano 27% sobre el total en 1989, 23% en 1999). Elementos que conjuntamente permiten a las explotaciones remolacheras superar

en más del doble su producción media de una década antes, sembrando sólo un 65 por ciento más de superficie. Al mismo tiempo, según los datos anteriores, entre 1989 y 1999, cada año, casi cinco de cada cien explotaciones remolacheras abandonaron el sector.

Surge aquí el dilema de dónde se asentará la producción en el futuro. Partiendo del hecho de que la remolacha bajará sensiblemente de precio, resulta evidente que la producción sólo podrá mantenerse a largo plazo allí donde se consiga abaratar los costes; pero además la disminución del margen unitario hará inevitable aumentar el volumen para sostener la rentabilidad global. Si además, la disminución de precios, y la consiguiente salida del sector de numerosos cultivadores, provocan una reordenación de la distribución de cuotas, todo parece indicar que puede producirse un trasvase de siembras hacia aquellas explotaciones que tengan base territorial suficiente para ello, en las que, como antes hemos visto, los costes son menores. Ya tenemos una primera pista: la explotación remolachera del futuro será de una dimensión territorial sensiblemente mayor que la actual.

La reducción de costes puede venir por varias vías; la primera, mediante la aplicación de criterios de cultivo más extensivos: reducción de los niveles de fertilización y de utilización de fitosanitarios, con lo que, además, se cumpliría con los condicionantes medioambientales. Otro de los factores clave en nuestro país es el riego, tanto por el gasto que su aplicación significa, como por la importancia de asegurar su suministro durante todo el ciclo vegetativo del cultivo. Tenemos una segunda pista: la disponibilidad garantizada de agua para riego será un factor determinante de la ubicación del cultivo (esto sólo es válido para la Península Ibérica, ya que en el resto de Europa no riegan).

Y una tercera pista, que tiene que ver no tanto con condicionantes domésticos como con la situación internacional. Hay que tener en cuenta el impacto de la producción de los países del centro y el este de Europa, ya que si bien ahora presentan un considerable retraso estructural, disponen de un potencial remolachero indudable, que puede alcanzar su pleno desarrollo con la utilización de los fondos de adaptación que les proporcionará la UE y que eclosionará en el momento en que la liberalización comercial sea una completa realidad. El resultado de estos cambios sobre el entramado social y productivo cambiará profundamente el actual status del sector azucarero en la UE. Añadamos a ello los efectos de una desregulación que ya se ha iniciado. Por pura lógica, estos efectos serán más acusados en aquellos sectores que, como el azúcar, han gozado de los beneficios de una orde-

nación eficaz. La apertura de nuestras fronteras en cumplimiento del acuerdo EBA, si bien se realizará de forma escalonada hasta 2008 y sólo será completa desde el 1 de julio de 2009, impondrá una competencia abierta que puede saldarse con el desplazamiento del mercado de buena parte del azúcar de remolacha europea hacia el azúcar de caña importado, lo que, previsiblemente, producirá una deslocalización de la producción hacia las zonas productoras de caña, donde ya las empresas azucareras europeas están invirtiendo. El sector azucarero europeo se enfrenta a un trueque en el que se cambia remolacha por caña; en otras palabras, con la condescendencia de nuestros responsables políticos se nos está colocando en la piedra del sacrificio bajo el altar de la OMC.

En esa especie de liturgia repetida de buscar "*salidas dignas*" para los sectores abocados a una reconversión salvaje se pretende ahora explorar las posibilidades de uso alternativo de la remolacha como cultivo energético para la obtención de biocarburantes y bioetanol. Si se confirman las expectativas que ha suscitado, esta orientación puede resultar interesante como complemento a las actuales alternativas de siembra, pero no como una sustitución forzada de nuestro papel de productores de azúcar.

RESUMIENDO

La política acerca del azúcar y la remolacha ha de situarse en las líneas de la nueva política agraria comunitaria. La revisión intermedia de la PAC, adoptada en junio de 2003 por la Comisión Europea es, sin duda alguna, más que una "revisión" de la Agenda 2000, un documento que sienta las bases para una reforma radical de la agricultura europea. Está claro que existen muchos condicionantes que influyen en esta propuesta y que hacen de la agricultura el centro de varios debates simultáneos: las negociaciones de la OMC, el cumplimiento de los requisitos que establece la Estrategia de Desarrollo Sostenible (EDS), la calidad y seguridad alimentaria, el bienestar animal, etc. A pesar de que la agricultura inició hace décadas su transformación, desde una actividad orientada a satisfacer las necesidades alimentarias de la sociedad a la que abastecía para convertirse en suministradora de materia prima para las empresas de distribución y elaboración de productos alimentarios que producen para agresivos mercados mundiales, después de la aplicación plena de esta nueva PAC, la agricultura en Europa será otra cosa muy diferente a lo que hasta ahora ha venido siendo.

Todas las medidas que se están adoptando en el marco de negociaciones multilaterales están conduciendo a la explotación familiar hacia una crisis sin precedentes. Pero ello no debe hacernos concluir que la agricultura en su conjunto está en una grave crisis; es más bien una manera determinada de hacer agricultura la que se está jugando su futuro: la explotación familiar. Y aquí radica una cuestión de fondo: no se trata tanto de una crisis que enfrenta a productores de distintos países, ni a productores de distintos sectores, sino que enfrenta dos modelos de explotación. Esta es la verdadera dimensión del debate que plantea la nueva PAC, el sistema tradicional de agricultura *con* agricultores (explotaciones familiares) frente a una agricultura *sin* agricultores (con grandes empresas de producción agraria).

Parece claro que la UE opta por esta división, estableciendo las bases para una agricultura empresarial "competitiva" en un mercado globalizado, y a la vez manteniendo en su interior una agricultura "subsidiada". Pero los precios se aproximarán a los del mercado mundial, ya que son fijados tomando como referencia los costes de producción mundiales más bajos, sin tener en cuenta los estándares sociales ni medioambientales, y las ayudas se desvinculan de la producción, de forma que para percibir las será necesario disponer de derechos de pago y superficie elegible, pero no es necesario realizar producción alguna en dicha superficie. Quienes se sitúen en costes de producción por encima del umbral mínimo de precios, así como aquellos que se encuentran en zonas de peores condiciones para la producción, dejarán la producción pasando a cobrar la ayuda. Los países desarrollados pueden compensar estas diferencias recurriendo para sus productores a las ayudas "no distorsionadoras" del mercado que la OMC aprueba dentro de la "caja verde", frente a los países pobres que no tienen recursos para mantener sistemas compensatorios y están, además, desesperadamente necesitados de aumentar sus exportaciones, por lo que sólo pueden intentar aumentar su agresividad en los mercados mundiales.

Para el sector del azúcar, si a esta evolución de la política agraria europea se le añaden las crecientes perspectivas de liberalización, desregulación y competitividad de los mercados mundiales que hemos señalado, muy probablemente todo ello va a suponer un aumento de la oferta para el comercio internacional y una caída de los precios.¹⁹

¹⁹ Aunque en este momento parece que los precios agrarios en general marcan una tendencia al alza, parece poco probable que en un producto como el azúcar éstos se mantengan.

Añadamos a ello el poder de las grandes empresas utilizadoras de azúcar y las presiones que éstas pueden ejercer en los mercados mundiales y europeos, así como su creciente aprovechamiento de los desarrollos tecnológicos basados en productos sustitutivos del azúcar de caña y remolacha por otros edulcorantes provenientes de productos como los cereales, y se puede concluir en la creciente y dura competencia que dominará los mercados del azúcar en los próximos años.

Mediante todos estos procedimientos del "libre mercado" se va produciendo una doble concentración: por un lado, se concentra la producción; las explotaciones son cada vez mayores, más intensivas en capital y en técnicas de cultivo y se produce en masa, nutriéndose de mano de obra proveniente de antiguos campesinos o de inmigrantes, mientras disminuyen las pequeñas explotaciones campesinas y familiares a ritmo vertiginoso. Por otro lado, se concentran los productores, remolacheros y agrarios en general, en determinadas zonas, al aumentar las grandes corporaciones que manejan explotaciones de miles de hectáreas y miles de cabezas de ganado, ¿cuántas explotaciones familiares podrán sobrevivir?

ANEXO C. REMOLACHA. Explotaciones de OTE Remolacha clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987			1993			2003					
	Nº explots.	%	Ha remolacha	Nº explots.	%	Ha remolacha	Nº explots.	%	Ha remolacha	Nº explots.	%	Ha remolacha / expl.
<1	466	1	132	0	0	7	5	0	1	0	0	0
1A <2	1.177	2	978	1	1,254	4	182	1	33	0	0	0
2A <5	4.787	10	5.369	3	1.448	5	633	4	568	1	1	1
5A <10	8.132	19	14.062	7	3.837	13	7.586	4	1.349	5	2	2
10A <20	11.152	24	26.291	14	7.394	25	25.900	14	8.699	17	8	3
20A <30	5.537	12	18.271	9	4.209	14	18.961	10	9.369	14	9	4
30 a <50	7.287	15	27.875	14	3.768	13	20.668	11	11.938	16	11	5
50 a <100	5.200	11	34.791	18	4.860	16	36.835	20	22.210	21	20	7
>=100	2.608	6	64.917	34	2.968	10	78.104	40	55.073	22	50	18
TOTAL	47.346	100	192.686	100	29.772	100	188.222	100	109.238	100	100	7

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

ANEXO C. REMOLACHA. Explotaciones de OTE Remolacha clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	N° explots.	%	N° explots.	%	N° explots.	%
<1	{ 3.241	7	233	1	31	0
1 A <2			1.329	4	69	0
2 A <4	6.581	14	2.216	7	610	4
4 A <6	6.762	14	2.901	10	422	3
6 A <8	5.524	12	2.864	10	286	2
8 A <12	8.596	18	4.836	16	1.172	7
12 A <16	5.279	11	3.736	13	1.260	8
16 A <40	8.652	18	8.647	29	6.526	41
40 A <60	{ 1.991	4	1.266	4	2.647	16
60 A <100			{ 1.745	6	1.617	10
>=100	721	2			1.417	9
TOTAL	47.347	100	29.772	100	16.057	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

X.- EL SECTOR VITIVINÍCOLA: UNA GLOBALIZACIÓN LIMITADA

LOURDES VILADOMIU Y JORDI ROSELL

**Departamento de Economía Aplicada
Universitat Autònoma de Barcelona**

INTRODUCCIÓN

Si algún producto agrícola está de moda es, sin lugar a duda, el vino. En los últimos años, consumidores y productores han adquirido una amplia cultura en relación a este producto. El vino ocupa un lugar importante en las tertulias y ha dejado de ser una *commodity*, es decir un producto agrario de producción masiva indiferenciado, al tiempo que se ha ampliado enormemente la variedad de vinos disponibles en los mercados. Su identificación no sólo se limita a las marcas, sino que con ella conviven variedades, denominaciones de origen, antigüedad, etc.

La revolución que ha experimentado el mercado se aprecia tanto desde el punto de vista del consumo como de la producción. El vino ha pasado a ser una bebida social, diferenciada, que sigue unas pautas cada vez más internacionalizadas, lo que lleva a una creciente exigencia de calidad.

No obstante, estos cambios no han favorecido una clarificación en cuanto a la definición y clasificación del producto. La Oficina Internacional de la viña y del vino (OIV) describe el vino como “*producto obtenido exclusivamente por la fermentación alcohólica, total o parcial de uvas frescas o de mosto de uvas*”. Pero esta definición no es aceptada por todos. En Asia, el vino puede ser elaborado con menos del 50% de uva y el resto con productos diversos.

La concepción del vino en Europa es agrícola. Se apoya en la Denominación de Origen con tres pilares: el territorio, la variedad de las viñas y el factor humano. Pero los nuevos productores tienen una concepción diferente. Las variedades, el enólogo y la marca son los factores de calidad en el marco de una legislación que les permite el uso de numerosos aditivos. El vino es considerado una bebida industrial (Montaigne, 2000). Asimismo, la especificidad del vino proviene de su carácter alcohólico, de forma que en muchos entornos internacionales se considera una droga psicoactiva, y por tanto, se pide el control de su consumo.

Por otro lado, el viñedo ocupa partes muy significativas de la superficie agraria de algunas zonas geográficas donde, con frecuencia, son además difíciles otros cultivos, siendo la vitivinicultura su motor económico. La cadena productiva del vino genera actividades y empleos que resultan la base de la economía de estas áreas rurales, además de haber creado un denso tejido asociativo/cooperativo. Las zonas vinícolas europeas más importantes presentan un notable grado de especialización.

Tradicionalmente, el sector vitivinícola ha disfrutado de un notable grado de apoyo público, protección exterior y regulación, todo ello en el contexto de políticas agrarias nacionales y europeas claramente intervencionistas. Sin embargo, hoy el sector vitivinícola, como muchos otros sectores agrarios, afronta una problemática compleja derivada tanto de los cambios en los hábitos de consumo en los mayores mercados -con una caída continuada del consumo en los países tradicionalmente consumidores y un cambio en las exigencias de los consumidores- como de un aumento de la producción en nuevas áreas mundiales.

En este contexto, desde hace algunos años, se aprecian cambios en la estructura productiva del sector, consecuencia tanto de las modificaciones del mercado, de la intervención pública como de la creciente globalización de la actividad.

En las líneas siguientes nos proponemos analizar la dinámica reciente del sector vitivinícola español en el marco de la creciente globalización y de los mercados mundiales. Se estudiarán asimismo las modificaciones recientes que ha experimentado la política agraria y muy especialmente la Organización Común de Mercado del vino en la Unión Europea. Pondremos especial énfasis en la estructuración empresarial en un contexto de globalización de los mercados y las empresas.

1. El sector vitivinícola en el mundo

La Unión Europea ocupa un lugar central en el sector vitivinícola mundial. Esta zona tiene cerca de la mitad de la superficie mundial de viñedo, aporta cerca del 62% de la producción mundial y consume casi el 60% del total (FAOSTAT, 2005). A ello hay que sumarle el hecho de que algunos países del “primer anillo” de relaciones exteriores de la Unión Europea, como Bulgaria y Rumania (ambos candidatos a integrarse en la UE) y los del Magreb (futuros miembros de la zona de libre comercio Euro-Mediterránea) tienen también notables extensiones de viñedo.

A finales de los años sesenta la producción mundial de vino inició una continuada caída. Entre la primera mitad de los ochenta y el quinquenio 1998-2002 el descenso de la producción fue del 19% (Cuadro 1). En este último lustro, la producción media anual era de 27,8 millones de toneladas. Sin embargo, muy recientemente parecen existir síntomas de que la tendencia puede cambiar. De acuerdo a las estadísticas de la FAO, la superficie cultivada, que venía cayendo desde mediados de los años sesenta (9.619 mil hectáreas en 1964) parece haber tocado fondo en 1998 (7.248 mil hectáreas). Así, en el período 1998-2004, la superficie cultivada ha aumentado casi un 5%, alcanzando las 7.586 mil hectáreas al final del mismo (FAOSTAT, 2005). Por su lado, la Organización Internacional de la Viña y el Vino estima en 8 millones de hectáreas la superficie cultivada de viñedo y estima un crecimiento de la producción del vino a lo largo de la presente década (OIV, 2005).

Cuadro 1

Producción de vino (medias anuales en miles de tm.)

	1980-84	1998-2002	% de la producción total en 1998-2002	Variación porcentual
Alemania	1.014,90	1049,2	3,78%	3,38%
Argentina	2.279,90	1.381,70	4,97%	-39,40%
Australia	385,5	949,7	3,42%	146,36%
Bulgaria	488	189,1	0,68%	-61,25%
Chile	533	567,2	2,04%	6,42%
EE.UU.	1.704,20	2.235,00	8,05%	31,15%
España	3.567,20	3.440,70	12,39%	-3,55%
Francia	6.806,20	5.687,40	20,47%	-16,44%
Grecia	478,6	432,4	1,56%	-9,65%
Hungría	553,7	414,3	1,49%	-25,18%
Italia	7.678,60	5.317,90	19,14%	-30,74%
N. Zelandia	47,6	64,6	0,23%	35,71%
Portugal	932,7	670,5	2,41%	-28,11%
Sudáfrica	734,3	769,2	2,77%	4,75%
Resto del Mundo	7.005,20	3.001,60	10,80%	-57,15%
Mundo	34.209,60	27.780,90	100,00%	-18,79%

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de FAOSTAT, 2005

Entre las cifras de producción (los 27,8 millones de toneladas citadas) y las de consumo mundial (cerca de 25 millones de toneladas) se aprecia un desequilibrio, registrándose excedentes estructurales. Este exceso de oferta se concentra mayormente en la UE y corresponde principalmente a vinos de mesa de baja calidad

Los productores tradicionales (Unión Europea, otros países de Europa, norte de África y Argentina) han registrado un retroceso de las superficies de viñedo y de la producción, mientras que los nuevos productores (Australia, Estados Unidos, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica) registran una dinámica opuesta. Los tres grandes países productores de vino (Francia, Italia y España) son responsables de algo más de la mitad de la caída de la producción en el período que va entre 1980-84 y 1998-2002. Por contra, EE.UU. y Australia concentran el grueso del aumento de superficie y producción.

En paralelo a esta evolución de la producción, se aprecia una caída del consumo de vino y un cambio en las exigencias de los consumidores. El consumo medio mundial pasó de 7 litros per cápita a mediados de los setenta a 3,7 al iniciarse el siglo XXI. Sin embargo, las pautas varían mucho. Por una parte, una caída muy pronunciada del consumo en los países tradicionalmente productores. Por otra parte, desde mediados de los setenta a la actualidad se aprecia un incremento del consumo en los países del norte de Europa, Australia y en algunos países asiáticos y americanos.

Cuadro 2
Consumo per cápita de vino (litros anuales)

País	1975	2002	País	1975	2002
Alemania	12,1	24,8	Japón	0,4	2,2
Italia	104,6	53,9	N. Zelanda	8,6	8,5
Portugal	80,9	46,5	Australia	12,1	20,5
Francia	104,8	52,5	Canadá	4,9	9,3
Reino Unido	5,6	17,2	Chile	48,8	19,2
Suecia	8,6	16,8	Sudáfrica	21,5	7,8
España	65,5	36,6	EE.UU.	6,5	7,8
Grecia	24,9	27,5	Argentina	85,10	31,6
<i>Unión Europea</i>	<i>49,4</i>	<i>33,8</i>	<i>Mundo</i>	<i>7,2</i>	<i>3,7</i>

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de FAOSTAT, 2005

Esta evolución se da en paralelo a un aumento en el consumo de vinos de calidad y una disminución en el de vinos de mesa. Otro dato a destacar es el descenso en el número de hogares que consumen vino y la creciente participación del consumo fuera del hogar.

La superposición de estos dos comportamientos del consumo y de la producción conduce a una creciente importancia del comercio mundial. Desde las 4,7 millones de toneladas como media del período 1980-84, se ha pasado a comerciar internacionalmente casi 6,5 millones en el período 1999-2003.

Cuadro 3
Exportación de vino (medias anuales en miles de tm.)

	1980-84	1999-2003	Participación en las exportaciones mundiales, 1999-2003	Variación porcentual
Alemania	238,1	243,5	3,75%	2,27%
Argentina	17,2	119,4	1,84%	594,19%
Australia	7,8	382,1	5,89%	4.798,72%
Bulgaria	286,2	83,7	1,29%	-70,75%
Chile	13,8	396,1	6,11%	2.770,29%
EE.UU.	30,9	283,8	4,38%	818,45%
España	542,2	918,9	14,17%	69,48%
Francia	966,2	1.531,1	23,61%	58,47%
Grecia	27,1	42,6	0,66%	57,20%
Hungría	238,9	76,5	1,18%	-67,98%
Italia	1.641,80	1.527,1	23,54%	-6,99%
N. Zelanda	0,6	26,2	0,40%	4.266,67%
Portugal	144,7	210,1	3,24%	45,20%
Sudáfrica	11,1	171,9	2,65%	1448,65%
Resto del Mundo	618,80	473,10	7,29%	-23,55%
Mundo	4.785,40	6.486,1	100,00%	35,54%

FUENTE: *Elaboración propia sobre la base de FAOSTAT, 2002*

Este aumento de las exportaciones, se debe tanto a la irrupción del grupo de “nuevos países exportadores” de vino (Australia, EE.UU., Argentina, Chile, Sudáfrica y Nueva Zelanda) como al aumento de las exportaciones de algunos de los grandes productores tradicionales (Francia, España, Portugal).

Lo más relevante es, en consecuencia, la creciente apertura de los mercados vinícolas en los últimos veinte años. Como se aprecia en el cuadro siguiente, todos los grandes productores, con la excepción de Bulgaria, Hungría y, en mucha menor medida, Alemania, ven aumentado el grado de apertura a las exportaciones de su mercado vinícola. Destaca lo sucedido en Australia, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica. En el caso chileno estamos frente a un modelo de reestructuración orientada a las exportaciones de una producción tradicional. En cierta medida, lo sucedido en Sudáfrica se asemeja. Mientras que en Australia y Nueva Zelanda el modelo es de establecimiento de un nuevo cultivo orientado desde su inicio a la exportación, a diferencia de lo ocurrido en EE.UU. donde el crecimiento del sector se debe atribuir más al auge del mercado interno (que absorbe el 80% del crecimiento) que a la dinámica exportadora.

Cuadro 4

Grado de apertura: exportaciones de vino como porcentaje de la producción total nacional (%)

	1980-84	1999-2003		1980-84	1999-2003
Alemania	23,5%	23,2%	Francia	14,2%	26,9%
Argentina	0,8%	8,6%	Grecia	5,7%	9,9%
Australia	2,0%	40,2%	Hungría	43,1%	18,5%
Bulgaria	58,6%	44,3%	Italia	21,4%	28,7%
Chile	2,6%	69,8%	N. Zelanda	1,3%	40,6%
EE.UU.	1,8%	12,7%	Portugal	15,5%	31,3%
España	15,2%	26,7%	Sudáfrica	1,5%	22,3%
			Mundo	14,0%	23,3%

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de FAOSTAT, 2005

El grueso de los intercambios comerciales se realiza dentro de la propia Europa; el continente aporta algo más de las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales y absorbe las dos terceras partes de las importaciones. Italia, Francia y España son los tres grandes exportadores mundiales (Cuadro 3). Las importaciones las realizan principalmente los países desarrollados (Alemania, Reino Unido, EE.UU...).

2. Rasgos específicos del sector

En los países productores tradicionales el sector vitivinícola se encuentra desde hace muchos años fuertemente regulado. Esta reglamentación afecta a todos los eslabones del proceso productivo, cultivo, transformación, distribución y consumo y es especialmente importante en la Unión Europea (Granda y García, 1987). Todo ello dota al sector vitivinícola de una notable singularidad con relación a otros sectores agroalimentarios.

El primer aspecto a destacar concierne a la consideración del vino como un producto agrícola en Europa y, por tanto, sometido a la Política Agraria Común. Esta característica hace que el producto tenga un tratamiento muy diferente a la cerveza, licores u otras bebidas. Bajo esta consideración el vino debería ser un producto obtenido exclusivamente de la fermentación de uvas, pero la Organización Común de Mercado (OCM) del vino acepta que en algunas zonas geográficas se practique la *chaptalización* o adición de sacarosa para aumentar el grado. Gran defensor de esta práctica ha sido el lobby del azúcar, constituido por un grupo muy reducido de grandes empresas. Para ellos la *chaptalización* supone la venta de medio millón de toneladas de azúcar al año (COCIN de B., 1994), y para los productores de vino del norte de Europa supone una mejora en su competitividad por cuanto esta práctica resulta mucho más económica que el enriquecimiento con mosto de uva. La *chaptalización* es una práctica fuertemente cuestionada en los países del sur de Europa (Castillo y Gil, 1995).

El segundo aspecto que nos interesa destacar es la clasificación de los vinos en dos grandes grupos. De un lado, los *vinos de mesa* de baja calidad y, de otro, los *vinos de calidad producidos en regiones determinadas* (VCPRD). Cada país ha podido determinar la lista de sus vinos de calidad, en España principalmente en el marco de las Denominaciones de Origen. La dinámica del consumo en los años recientes ha favorecido los VCPRD en detrimento de los vinos de mesa, que son los que concentran los excedentes y los que más se han beneficiado de las actuaciones reguladoras de la OCM vinícola. Por otro lado, las Denominaciones de origen están sometidas a los acuerdos de sus respectivos Consejos Reguladores, de forma que se han visto obligados a cumplir regulaciones dictadas por estos organismos.

De lo anterior no debe concluirse que todo vino de calidad producido en regiones determinadas tenga asegurada su salida en el mercado. De hecho se ha asistido a una utilización excesivamente amplia de la Denominación de Origen, pero aun así su situación en el mercado es

mucho mejor. España como los países del mediterráneo, continúa produciendo una importante cantidad de vinos de mesa. De hecho, en los grandes mercados vinícolas, junto a las Denominaciones de Origen son cada día más importantes las variedades (vinos monovarietales) y las marcas. La estrategia comercial se está haciendo cada vez más compleja y con unos canales de distribución que han registrado importantes modificaciones en los últimos años (creciente concentración, importancia de las marcas del distribuidor, etc.). En suma, vender vino se ha convertido actualmente en una operación de marketing difícil y que requiere un amplio conocimiento de los mercados.

El tercer aspecto concierne a la promoción y tratamiento fiscal del vino. Como es bien sabido, el vino es una bebida alcohólica y, como tal, se castiga su consumo encareciendo su precio a partir de tasas e impuestos. Asimismo se prohíbe o limita su propaganda, dificultando la transmisión de información. Este hecho es especialmente importante en el norte de Europa donde el consumo de vino se penaliza por variados mecanismos. Sin embargo, en círculos sanitarios cada vez son mayores los defensores de la dieta mediterránea que incluye el consumo cotidiano y moderado de vino.

3. La OCM del vino: mecanismos de protección, beneficios y control

La regulación comunitaria del sector vitivinícola a través de la correspondiente Organización Común de Mercado (OCM) del vino surgió en 1970, algo más tarde que la correspondiente a las grandes producciones continentales europeas. Ha funcionado con un esquema de regulación de la oferta limitando los derechos de replantación y la aplicación de un régimen de precios y de intervención para los vinos de mesa a partir de la destilación, es decir, la retirada a un precio mínimo garantizado de los excedentes. Este esquema se completa con unas ayudas al almacenamiento, a la utilización de mosto de uva y para dar salida al alcohol proveniente de las destilaciones obligatorias, así como la aplicación de derechos de aduana y un sistema de restituciones a la exportación.

Las destilaciones, es decir, la transformación de vino en alcohol, se introdujo como un mecanismo disuasorio y penalizante al situarse los precios a un nivel bajo. En la práctica los resultados no fueron los esperados (Castillo y Gil, 1995).

En plena negociación para la adhesión de España a las Comunidades Europeas se firmó el Acuerdo de Dublín (1984) encami-

nado a reducir los excedentes en la línea de las reformas de la PAC. Se introdujo una ayuda para el arranque de viñas y se acordó una reducción de los precios y una ampliación del régimen de destilación obligatoria.

A lo largo del tiempo los niveles de protección de la OCM vitivinícola fueron limitándose, endureciéndose y recortando los derechos (precios, restituciones a la exportación, cantidades que acceden a los diferentes tipos de destilación, etc.). Pero este endurecimiento fue insuficiente, de forma que, en 1994, se propuso una reforma en profundidad que finalmente no fue aprobada por los países miembros. Por fin, en 1999, se aprobó la reforma, pero en un contexto de mejora importante del equilibrio del mercado.

El Reglamento (CE) nº 1493/1999 recoge el funcionamiento de la OCM vitivinícola actual. Como objetivos se pretende lograr un mayor equilibrio entre oferta y demanda, y ayudar al sector a alcanzar una competitividad duradera. El reglamento recoge los aspectos siguientes:

- a) Se limitan las posibilidades de destilación, pero se establece un mecanismo de destilación voluntaria de crisis para hacer frente a perturbaciones excepcionales del mercado.
- b) Se prohíben nuevas plantaciones hasta el año 2010. Con todo se contemplan ciertas excepciones.
- c) Se permite la concesión de primas de arranque, cuyo importe fijan los Estados miembros,
- d) Se establece un régimen de ayuda al almacenamiento privado de vino de mesa y mosto de uva.
- e) Se pueden conceder ayudas a determinados usos, especialmente las relativas al mosto de uva.
- f) Se potencia el protagonismo de las Organizaciones de productores e interprofesionales.
- g) Se mantiene la autorización de la *chaptalización* o el enriquecimiento con sacarosa en las zonas que tradicionalmente lo practicaban.

En los últimos años, el gasto de la OCM del vino ha supuesto entre el 1,5% (en 1999) y el 3% (2003) del gasto total del FEOGA-Garantía (Comisión Europea, 2005). En lo que se refiere a España, el sector vinícola supuso el 7% del gasto total del FEOGA-Garantía en 2004 (FEAGA, 2005). Por sus repercusiones presupuestarias se sitúa entre los sectores agrarios intermedios.

El sector europeo está experimentando el impacto de la apertura derivada de los acuerdos internacionales en el marco de la OMC y de la creciente mundialización. En estos últimos años han crecido rápidamente las importaciones de países como Australia, Chile, Sudáfrica, Estados Unidos, o Argentina. Asimismo también han aumentado las compras a Bulgaria, Hungría y Rumania.

Las campañas más recientes manifiestan de nuevo tensiones en el equilibrio de mercado con una tendencia al aumento de los excedentes.

4. El sector vitivinícola en España

La superficie de viñedo en España alcanzó su máximo a inicios de los sesenta cuando se alcanzaron las 1,7 millones de ha (FAOSTAT, 2002). En los sesenta la superficie disminuyó hasta las 1,5 millones de 1971. Después volvió a crecer de forma que en 1982 se había casi recuperado la superficie de inicios de los sesenta. El ingreso en las Comunidades Europeas dio lugar a una significativa reducción de superficies hasta el año 1997 (1.156 mil hectáreas). Desde 1998 hasta 2001 la superficie plantada creció algo hasta alcanzar los 1,2 millones de hectáreas.

Cuadro 5
Superficie de viñedo en España

<i>Año</i>	<i>Hectáreas</i>
1961	1.742.000
1971	1.476.200
1981	1.657.400
1986	1.531.200
1991	1.430.500
1996	1.158.000
2001	1.201.700
2003	1.172.797

FUENTE: Elaboración propia con base a datos del Anuario de Estadísticas Agrarias del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

España tiene la mayor superficie mundial de viñedo, mientras que ocupa el tercer lugar como productor mundial de vino, superado por Italia y Francia. Ello es debido a los bajos rendimientos del viñedo español (Cuadro 6). Alemania alcanza los mayores rendimientos en Europa, muy por encima de los propios de franceses e italianos, pero superados por Australia y los Estados Unidos. El carácter extensivo del sector vitivinícola español, que refleja su acusado menor rendimiento, responde en buena medida a que el viñedo ha ocupado tradicionalmente terrenos escasamente fértiles, poco o nada adecuados para otros cultivos y en zonas de clima árido o semidesérticos. Además, en bastantes zonas, el cultivo se realiza bajo condiciones de producción deficientes, tanto de tipo físico (suelos arenosos, pedregosos, fuertes pendientes, etc.), como de tipo técnico (estrechez de paso para las máquinas por la cercanía entre hileras, falta de infraestructuras para proporcionar riegos de apoyo en período de gran sequía, etc.) (Granda y García, 1987).

Cuadro 6
Rendimiento del viñedo en 2001

<i>País</i>	<i>Kg./ha.</i>
Alemania	163,3
Australia	183,8
España	49,8
EE.UU.	173,6
Francia	89,6
Italia	11,5
Portugal	35,0
Unión Europea	78,2
Mundo	84,2

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de FAOSTAT, 2005

A todas estas circunstancias hay que sumarle el hecho de que, hasta la mitad de los noventa, el riego del viñedo estaba prohibido por el Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes de 1970. Estando el grueso de las plantaciones de viñedo en la “España seca”, esta prohibición comportaba bajos niveles de productividad del viñedo español y una fuerte inestabilidad en la producción y calidad, restando en con-

secuencia competitividad al producto. Sin embargo, se trataba de un sistema que limitaba la producción y favorecía el mantenimiento del viñedo en tierras marginales que no tienen alternativa productiva alguna. Conviene decir también que en España está prohibida la adición de azúcares a los mostos (*chaptalización*) operación que, de hecho, es innecesaria debido al clima, ya que los mostos españoles presentan normalmente un elevado grado de azúcar.

La producción anual en los últimos diez años se sitúa entre 20 y los 42 millones de hectolitros, con una media cercana a los 31 millones y grandes variaciones interanuales. Los resultados correspondientes a las campañas 1994/95 y 1995/96 fueron excepcionalmente bajos debido a la fuerte sequía. Por otro lado, indiquemos que la producción de vino representa en torno al 3,5 % del producto final agrario español, frente al 5,5% en la Unión Europea (Commission Européenne, 2002). España presenta una gran variedad de vinos, debido a la existencia de diversos microclimas y variadas condiciones edafológicas con un amplísimo número de variedades, tanto autóctonas como importadas. Estas últimas han aumentado en detrimento de las primeras, en un esfuerzo de adaptarse a las nuevas tendencias del consumo y a las preferencias de algunos mercados de exportación.

Cuadro 7

Producción de vino en España

Años	(miles de hectolitros)
1990	39.692
1991	31.390
1992	33.832
1993	26.507
1994	20.783
1995	21.040
1996	30.401
1997	33.217
1998	30.224
1999	33.388
2000	41.173
2001	30.951
2002	34.540
2003	41.870

FUENTE: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2005)

En los últimos años el sector vitivinícola español ha realizado un doble esfuerzo: de un lado, en mejora de la calidad, en el marco de Denominaciones de Origen, marcas y nuevas variedades, y, de otro, una apertura hacia mercados exteriores.

El vino español está realizando un esfuerzo importante por cambiar su imagen de vino barato y de mala calidad. Existen actualmente 44 denominaciones de origen de las cuales la mitad tienen menos de veinte años (en 1986 existían 29), con una superficie inscrita próxima al 45% de la superficie total. Estas denominaciones de origen son bien conocidas en el ámbito regional, pero no tienen proyección a escala internacional exceptuando los vinos de Rioja, Ribera del Duero, Málaga, Jerez, y Penedès. No siempre se identifica el vino producido en ellas como vino de calidad. A pesar del importantísimo incremento de las superficies incluidas en las denominaciones de origen, más del 64% de la producción española corresponde a vinos de mesa.

La producción vinícola presenta una estructura dual. La parte principal la realizan pequeños y medianos agricultores que cultivan la vid, cuya edad media es elevada y presentan altos niveles de pluriactividad, organizados asociativamente en una cooperativa que es quien elabora el vino. Existe un amplio número de cooperativas vinícolas, en general de dimensiones pequeñas, con sobrecapacidad e importantes déficits organizativos y de gestión, que elaboran aproximadamente el 50% de la producción, pero que no tienen en el mercado la influencia que esto podría suponer, ya que son pocas las que embotellan y exportan. De hecho muchas se han especializado en vinos de calidad baja, vendidos en garrafrones o destinados a la destilación. Estas deficiencias organizativas son, en opinión de muchos expertos, el origen del “problema del vino español” que, indican, ha registrado una importante mejora en la producción agrícola e industrial, pero continua manifestando importantes insuficiencias en la distribución (Albisu y Martín, 1990). Junto a la producción antes indicada, existen explotaciones empresariales de dimensiones importantes que han ido realizando mejoras en el marco de bodegas privadas. Llevan a cabo una política de calidad y de promoción de marcas. Algunas de ellas, como por ejemplo Torres, tienen una importante proyección en los mercados internacionales.

Como se ha visto, el consumo de vino en España presenta una tendencia a la reducción; de los 65 litros por habitante de los años setenta se ha pasado a poco menos de 36,6 litros habitante en el año 2002. España es el tercer exportador mundial con aproximadamente entre el

10 y el 15% de las exportaciones (Cuadro 3), mientras que sus importaciones son limitadas. Las exportaciones españolas han aumentado de forma muy significativa en los diez años de permanencia en la UE, restando cuota a las ventas francesas e italianas.

En el comportamiento de los precios merecen destacarse dos elementos: de un lado, la tendencia favorable que han registrado los vinos de calidad y, de otro, el crecimiento muy pronunciado de todos los tipos de vinos en muchas campañas de mediados y finales de los noventa. Estos elementos han incentivado la producción, ya que comparativamente el vino presenta niveles de rentabilidad superiores a otros cultivos. Señalemos asimismo que los vinos de las regiones del norte de España se pagan muy por encima de las correspondientes al sur.

El sector vitivinícola español ha estado tradicionalmente muy intervenido, tanto antes de la integración en la Política Agrícola Comunitaria como posteriormente. Antes de la adhesión resultó un sector problemático que dificultó las negociaciones. En el mandato negociador de la CEE de febrero de 1984, relativo a los preacuerdos para la previsible adhesión de España, no se hacía mención alguna al sector de los vinos, dejándolo fuera de las propuestas negociadoras. Esta situación fue considerada como de "silencio estratégico" (Lamo de Espinosa, 1997).

Las dificultades en las negociaciones llevaron al gobierno español a incentivar el arranque ya antes de la firma del acuerdo. Desde 1985 y hasta los últimos años noventa, la superficie de viñedo disminuyó en casi 350.000 ha, afectando de forma muy diferente a las provincias españolas. Tomando los datos del Registro vitícola realizado entre 1994-97 y comparándolo con el catastro, cuyos datos corresponden según provincia a la década de los setenta y principios de los ochenta, se aprecia que solamente La Rioja ha aumentado superficie. La producción tiene tendencia a desplazarse desde el Centro y Sur hacia el Norte.

El arranque se ha realizado fundamentalmente en los suelos marginales, y en muchos casos se abandonó sin proceder a su arranque y sin acogerse a la prima de arranque, lo que ha posibilitado la aparición de un mercado de cuota para replantaciones y su deslocalización territorial. En los últimos años se aprecia un aumento muy importante del precio de la cuota, al tiempo que algunos gobiernos regionales (Castilla-La Mancha, Cataluña,...) están procurando evitar que ésta salga de las respectivas regiones. Por último, destaquemos que las

superficies de viñedo en regadío han ido en aumento en todas las regiones. Esta tendencia ya se apreciaba incluso antes de levantar la prohibición.

En suma, a lo largo de los años de permanencia de España en la Unión Europea se aprecia una rápida reducción de las superficies con un repunte en los años más recientes, un aumento de los rendimientos por hectárea, una concentración en las zonas del norte, un incremento de las superficies en regadío, una mejora en las calidades y una creciente profesionalización de los elaboradores de vino. No obstante, desde la adhesión a la UE, España no ha conseguido establecer con claridad el esquema en donde debía ubicar su sector vitivinícola, y bajo qué parámetros quería y debería actuar. La propuesta de reforma de la OCM del vino generó una crítica generalizada por parte de todos los sectores afectados, pero existía consenso en cuanto a la necesidad de llevar a cabo una reforma. La reforma posterior tuvo rápida aceptación, pero el comportamiento del mercado en los últimos años parece indicar que ésta no fue suficiente.

5. El sector empresarial español: ¿Hacia la globalización vitivinícola?

En el pasado, el peso de la venta a granel de los vinos explica la existencia de un gran número de empresas vinícolas de base local, muchas de ellas en forma de cooperativas. La comercialización se realizaba a través de comerciantes y el producto se vendía mayoritariamente sin envasar directamente a los consumidores en bodegas. El origen geográfico y el precio eran los únicos distintivos de un producto que se acercaba a la caracterización de "commodity". Estructuras empresariales de una cierta dimensión y continuidad sólo existían en aquellas zonas como Jerez, Rioja y, en menor medida en Cataluña, donde existía tradición exportadora, lo que requería estructuras más complejas en muchos casos, y un producto con cierto grado de diferenciación (rioja, jerez, cava,...) y vendido embotellado y con marca. En el caso riojano, a finales del siglo XIX se crean empresas medianas con una fuerte influencia francesa, y ocasionalmente con inversión francesa (Bodegas Franco-Españolas, Sauvignon Frères,...), aunque muchas contaban con capital vasco, como CVNE (1879), Paternina, Faustino (1861), Martínez Bujanda (1889), AGE, Bodegas Bilbaínas (1902), entre otras. En Jerez, las empresas creadas en el XVIII y XIX estaban

ligadas a la exportación de vinos y licores y fueron promocionadas por comerciantes y bodegueros de origen extranjero (Domecq, González Byass, Osborne,...). En Cataluña las empresas medianas se concentraron en la producción de cava (Codorniu) o con una fuerte orientación exportadora y “marquista” (Torres, creada como S.A. en 1870).

En los años sesenta del siglo pasado, después del Plan de Estabilización, se producen algunos cambios. Algunos se relacionan con el progresivo declive de las ventas a granel en el mercado interior e internacional y el aumento general de la capacidad de consumo. Por un lado, irrumpen con cierta fuerza algunas empresas especializadas en la producción y comercialización de vinos de bajo precio pero envasados y con marca (Capel, García Carrión, Jaume Serra o Rovira). Por otro se asiste a un movimiento de concentración (Bodegas y Bebidas,..) y a la entrada de capital extranjero (Allied en Domecq, Ahold en Williams & Humbert). Además se consolidan muchas de las empresas mencionadas anteriormente, gracias al auge de la demanda interna, y toman fuerza otras (caso Freixenet). En esta época se produce además la creación del primer grupo vinícola multid denominación de origen (jerez, cava, rioja) a través del holding Rumasa.

Los siguientes cambios se producirían de manera incipiente en los años 70, y de manera más notable en las décadas de los 80 y 90. Estas transformaciones se deben en gran medida a la consolidación de nuevas pautas en el consumo de vino, con la correspondiente caída del consumo global y el progresivo aumento del consumo de vino de calidad. Este cambio se da en paralelo y está relacionado con la aparición con fuerza de nuevas Denominaciones y de nuevas empresas. Algunas empresas surgen en las D.O. emergentes, caso de Viñas del Vero (1988) y Bodegas Pirineo en la D.O. Somontano, Alejandro Fernández en Ribera de Duero, Álvaro Palacios (1989) en Priorat, y juegan un papel fundamental en su promoción. En otros casos algunas empresas ya existentes en D.O. tradicionales apuestan por una mejora significativa, caso Fariña en Toro. También aparecen nuevos proyectos empresariales en zonas tradicionales, mayormente en Rioja, como Bodegas Lan (1972), Barón de Ley (1985), Marques de Griñón (1974), muchas veces optando por el modelo de bodega con viñedos propios, lo que supone un proceso de integración en la cadena productiva. A la vez entran en crisis algunas empresas de cierta dimensión especializadas en vinos baratos (Bodegas Capel y Bodegas Rovira). En este período también se produce la consolidación de Codorniu (cava) y el liderazgo de Freixenet, que se beneficia del desmembramiento del holding Rumasa.

Un movimiento interesante también es la diversificación de empresas arraigadas en una D.O. hacía otras, ya sean prestigiosas (Rioja) o emergentes (Ribera de Duero, Rías Baixas,...). Esto da lugar a la creación de unas cuantas empresas multi-D.O. como:

- Bebidas y Bodegas, que desde La Rioja se expande a Ribera de Duero, Rias Baixas, Ribero;
- Domecq, que desde Jerez invierte en La Rioja (Marques de Ariezo, 1993), Ribera de Duero, Penedés;
- Freixenet, que entra en el mundo de los vinos en Penedés y Galicia;
- Codorniu, que se expande hacia La Rioja (Bodegas Bilbaínas);
- García Carrión, que invierte en Penedés, La Mancha y Rioja;
- Grupo Arco, creado mediante la fusión de varias empresas; y
- Capel Vinos, que desde Jumilla entra en La Rioja y la Mancha.

En este proceso tienen cierto protagonismo algunos grupos financieros (COFIR, Abelló, Mercapital,...) al participar en el capital de estas empresas.

En paralelo se produce un proceso progresivo de internacionalización en un doble sentido: empresas extranjeras entran en bodegas españolas y grupos españoles pasan a invertir fuera de España (cuadro nº 9). Este proceso no ha estado exento de vaivenes, de forma que algunas de las participaciones extranjeras han retornado al capital español (por ejemplo: Martini & Rossi vendió en 1996 Marqués de Monistrol al grupo Arco, Pepsi Cola vendió en 1988 Rioja Santiago SA, etc.)

Cabe destacar el proceso significativo de concentración y transferencia a manos de capital extranjero en el segmento de mayor dimensión como consecuencia de la compra por Allied Domecq (segundo grupo vitivinícola español) de Bebidas y Bodegas (entonces el primer grupo vinícola español, tradicionalmente en la órbita del Banco de Bilbao) en el año 2001. Como consecuencia, aquel año se registró un cambio muy significativo en el sector al pasar a detentar el grupo británico Allied (renombrado como Allied-Domecq) una cuota muy significativa del mercado vinícola español. En Julio de 2005, el grupo francés Pernod-Ricard compró Allied Domecq, con lo que se convirtió el propietario del primer grupo vinícola español. Hasta el momento el grupo francés solo estaba presente en el mercado vinícola español con las bodegas Palacio de la Vega que había comprado en 1995.

Cuadro 8

Empresas vinícolas del grupo Pernod Ricard España

Allied Domecq Bodegas (ex Bodegas y Bebidas)	Bodegas Campo Viejo Bodegas AGE (66,6%) Bodegas Viña Montebro Rodríguez y Berger Sangría Yago Bodegas Ysios Conuva Gedesa Rodríguez y Berger Casa de la Vinña Concentrados de Uva Bodegas Alanis Bodegas Tarsus Bodegas Señorío del Condestable Bodegas Velasco (60%) Villa Salentia (Chile) Vinícola Navarra Barbier
Allied Domecq España	Pedro Domecq Fernando A. de Terry Hijos de Agustín Blazquez John Harvey Palomino y Vergara Bodegas Domecq Pedro Domecq México (México) Marqués de Arienzo
Pernord-Ricard España	Palacio de la Vega

FUENTE: Elaboración propia

Como consecuencia de estos cambios, la configuración empresarial actual del sector vitivinícola puede caracterizarse como formada por tres grupos: empresas globales, líderes nacionales y empresas ligadas al territorio.

A/ Empresas globales.

Se trata a menudo de empresas en las que el vino es actualmente sólo uno de sus productos. Normalmente estas empresas operan en el conjunto de bebidas alcohólicas, y en algunos casos de una amplia gama de productos alimentarios o incluso de productos de lujo de diversos tipos. Las empresas más significativas de este grupo son la británica Diageo (con presencia en Francia y EE.UU.), la australiana Beringer Blass Wine Estates (ligada a la cervecera Fosters) con viñedos en Italia, Chile y Australia, la japonesa Suntory, las francesas Pernod Ricard (la número dos del mundo tras la compra de Allied Domecq en 2005 y con intereses vinícolas en Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, China y España, entre otros países), Marie Brizard (con producción de vino en Chile, España, Francia, Italia y Sudáfrica), LVMH (Francia y EE.UU.) y Rémy Cointreau, las estadounidenses Bacardi-Martini, Fortune Brands y Brown-Forman Corporation (con presencia en el sector vinícola italiano). En este grupo de empresas, las cifras de negocios de sus actividades vinícolas son minoritarias en el conjunto de su cifra de ventas global. Estas empresas están invirtiendo en los países productores, tanto tradicionales como en los nuevos productores. Tienen redes de distribución propias y aprovechan las sinergias de producción y distribución de toda la gama de bebidas alcohólicas.

La presencia de estas empresas en el sector vinícola español tiene su ejemplo por excelencia en Pernod Ricard. Tras la compra, Allied Domecq controla hoy el primer grupo vinatero español con gran diferencia respecto a los otros.

Paralelamente algunos grupos españoles han iniciado su proyección internacional, pasando a invertir directamente, adquiriendo bodegas tanto en los nuevos productores como en los países tradicionales. En el cuadro siguiente puede apreciarse que este proceso es especialmente intenso en el caso de Torres, donde además de realizar compras de bodegas en España ha pasado a invertir directamente en América, y el de Freixenet que desde una estrategia de especialización en el cava catalán se ha proyectado en el sector del champagne francés y del vino. Más limitada es la proyección de Codorniu que parece haber apostado por EE.UU. y una amplia diversificación hacia vinos tranquilos; Osborne hacia Portugal y México; Gonzalez Byass hacia Chile; Vega Sicilia con inversiones en la renovación de los viñedos húngaros y Arco con participación en Argentina.

Cuadro 9
Grupos españoles globales

Torres	Bodegas Mas Palau Jean Leon Soc. Vinícola M.Torres (Chile) Marimar Torres Estate (USA) Shangai Torres Wine - comercial (China) Bodegas la Negrita (10%) (México)
--------	---

Freixenet	Segura Viudas (cava) Conde de Caralt (cava) René Barbier Castellblanch (cava) Canals & Nubiola (cava) Unió Cellers de Noia (cava) Henri Abelé (Francia) Yvon Mau (Francia) Viña Vionta Bodegas Valdubón (60%) Viticultors del Priorat (50%) Freixenet Sonoma (USA) Carrav Pujals (Uruguay) Wingara Wine Gr (60%) (Australia) Freixenet de México (México) comercial Argentina
-----------	--

Osborne	Bodegas Osborne Bodegas Bobadilla Grupo Pecastaigñ Bodegas Montecillo Osborne Portugal (Portugal) Osborne Mexico (México)
---------	--

Codorniu	Masia Bach Vinícola Rondel (cava) Raymat Vinos Espumosos Naturales Riudabella Vinícola Bodegas Bilbainas (87,7) Cellers Scala Dei (25%) Codorniu USA (USA) Duode
----------	--

Gonzalez Byass	Bodegas Beronia Castell Vilarnau (cava) Croft Jerez Bodegas Conde Aconcagua (Chile) SA Alcohola de Chinchón (aguardiente) Gonzalez Byass France (cognac)
Vega Sicilia	Bodegas Liceo Bodegas y Viñedos Alion Bodegas Oremus (Hungría)
Arco Bodegas Unidas	Bodegas Berberana Bodegas Lagunilla Bodegas de Abalos Marqués de Monistrol Bodegas Marqués de Griñon Vinicola del Mediterráneo Bodegas Hispano Argentinas (51%) (Argentina) Viñedos y Bodegas (50%) Bodegas Durrius (61%) Bodegas Vinival Bodegas Unidas (comercial UK, USA)

FUENTE: Elaboración propia

B/ Líderes nacionales.

El grado de concentración del sector vitivinícola es muy elevado en los nuevos productores. Hay líderes significativos en Nueva Zelanda (Montana, ahora parte de Pernod Ricard), Australia (Southcorp, Foster's Group Ltd., y BRL Hardy Ltd.), Uruguay (Tannat), USA (Zirfandel), y menos evidente en Sudáfrica (KWV,..) y Argentina (Malbec) (Pigouche, 1999). En España el proceso de concentración es menor, pero algunas bodegas españolas han ido realizando compras significativas y registrándose un proceso creciente (Cuadro 10). Además recordemos que algunos de los grupos con cuota de mercado más elevada son empresas globales y en consecuencia las hemos incluido en el apartado A.

Cuadro 10 - Principales grupos nacionales

Bodegas Faustino	Bodegas Faustino Mtz Bodegas Marqués de Vitoria Bodegas Campillo Bodegas Borgia
García-Carrión	J. García Carrión Bodegas Solar de Carrión Bodegas 1890 Vinos Cañada Honda Jaume Serra <i>comercializa:</i> Mayor de Castilla Solar de la Vega Saga Viña Lucentum
Félix Solís	Vinos de la Tierra de Castilla Viña Albali Castillo de Soldepeñas
Capel Vinos	Capel Tío de la Bota Litoral Lablanca Lambilla Señorio de Senar Rodrejo
Herederos Marqués de Riscal	Marqués de Riscal Barón de Chirel

FUENTE: Elaboración propia

Estas empresas tienen una base de ámbito nacional y son multi-D.O., como hemos indicado anteriormente, pero todas ellas cabe considerarlas como medianas y sin posición dominante en el conjunto del mercado vinícola. Son empresas principalmente familiares aunque en algunos casos en su estructura de capital participan fondos de inversión, lo que les ha facilitado su expansión. Siguen una estrategia de crecimiento a partir de adquisiciones en España y han realizado un esfuerzo de internacionalización comercial, promocionando la exportación con la creación de representaciones, empresas asociadas e incluso embotelladoras.

C/ Empresas ligadas al territorio.

Este tipo de empresa sigue una estrategia de diferenciación de tipo "cultural", con productos de fuerte identidad. Para estas empresas las denominaciones de origen fuertes son una garantía de calidad y el cuaderno de compromisos es fundamental. Utilizan, asimismo, la historia

local y una proyección territorial bien delimitada geográficamente. Estos criterios comportan barreras de entrada y limitan la movilidad de las otras firmas, pero al mismo tiempo les permiten diferenciar sus productos sin recurrir a una estrategia marquista fuerte.

En el caso español existe un buen número de éstas que podemos agrupar en:

- Cooperativas que comercializan con marca y envasado y que han abandonado la estrategia de producción de commodities: Covides, Coop. Jesús del Perdón, Vinícola de Tomelloso.
- Empresas clásicas de la Rioja y Ribera de Duero: Olarra, CVNE, Marques de Murrieta, Martínez Bujanda.
- Empresas nuevas riojanas, como por ejemplo Barón de Ley y Bodegas Lan.
- Empresas de "cava": Juvé y Camps, Reventós Blanc.
- Empresas tradicionales de "Jerez": Estévez.
- Empresas en D.O. emergentes o revalorizadas: en el Priorat, Álvaro Palacios, en el Somontano, Viñas del Vero, Enate, y en Rias Baixas, Martín Codax.

Cuadro 11

Empresas vinícolas con presencia en España según categorías

EMPRESAS GLOBALES	Con origen fuera de España	Allied Domecq Bodegas, Allied Domecq España, Palacio de la Vega	Pemod-Ricard (Francia)
	Con origen España	Bodegas Marqués del Puerto	Maric Brizard FR
		Torres	Soc. Vinícola M. Torres, Chile Marimar Torres Estate EE.UU. Bodegas la Negra, México
		Freixenet	Freixenet de México, México Freixenet Sonoma EE.UU. Henri Abelé FR Yvon Mau FR Wingara Wine Gr, Australia Carrav Pujals, Uruguay
		Osborne	Osborne Portugal, Portugal Osborne México, México
		Codorniu	Codorniu EE.UU. Mendoza, Argentina
		González Byass	Bodegas Conde de Aconcagua, Chile
		Vega Sicilia	Bodegas Oremus, Hungría
		Arco Bodegas Unidas	Bodegas Hispano Argentinas, Argentina
	EMPRESAS NACIONALES (MULTI D.O.)	Bodegas Faustino	
García-Carrión			
Felix Solís			
Capel Vinos			
Herederos Marqués de Riscal			
LOCALES Y COOPERATIVAS	CVNE (Cia. Vinícola del Norte de España), Olarra, Marques de Murrieta, Martínez Bujanda		
	Bodegas Lan, Barón de Ley		
	Covides (Cooperativa Vinícola del Penedés), Coop. Jesús del Perdón,...		
	Juvé y Camps, Raventós Blanc		
	Estévez		
	Álvaro Palacios, Viñas del Vero, Enate, Martín Codax,...		

6. A título de conclusión.

La globalización en el sector vitivinícola avanza condicionada por dos situaciones diferenciadas. De un lado, en los países miembros de la Unión Europea el carácter agrario del producto, la propiedad dispersa, el arraigo territorial, la importancia de las cooperativas y un fuerte intervencionismo condicionan la dinámica de un sector enmarcado en la Política agrícola común (PAC). Los parámetros de la internacionalización manifiestan avances y retrocesos, en un proceso de apertura comercial y de presencia creciente de grupos empresariales internacionales, con presencia de empresas diversificadas, en las cuales el vino es sólo una parte pequeña de su output total.

De otro, en los nuevos productores se aprecian unos indicadores de apertura y de concentración empresarial mucho más elevados a los de los países tradicionales que son el resultado de las estrategias globales que han venido practicando dichos países desde el origen de la producción vinícola y de una concepción industrial del vino. La creación de nuevas plantaciones de viñedo no encuentra ningún tipo de reglamentación limitativa y, por tanto, requiere disponer exclusivamente de suficiente capital para iniciar una nueva empresa vitivinícola, ya sea con plantaciones propias o con acuerdos contractuales con viticultores.

Hasta hace pocas décadas España se orientó a la producción de vinos indiferenciados, de calidades y precios bajos y mayormente destinados a cubrir la demanda del mercado interior. Las exportaciones se realizaban por razón de precio y el origen español podía considerarse más una desventaja que un atributo del producto. Con todo, existían excepciones como los vinos de Jerez, fuertemente internacionalizados tanto en mercados como en composición del capital de sus empresas. Los cambios en las pautas de consumo y la mejora de los niveles de renta en los años setenta generaron modificaciones importantes en el sector vitivinícola español que se consolidaron y aceleraron con la adhesión de España en la Unión Europea. Algunas empresas ganan en dimensión, pierden el carácter familiar y amplían mercado realizando un esfuerzo de diferenciación del producto y mejora de la calidad. Su crecimiento exige la entrada de capitales, mayoritariamente españoles, provenientes de otros sectores, aunque las pocas iniciativas extranjeras detentan un porcentaje importante de cuota del mercado. Surgen así empresas medianas que realizan un esfuerzo de diferenciación de su producto y que conviven con cooperativas y otras bodegas que mantienen una estrategia de cantidad. La base social de la viticultura se mantiene en explotaciones agrarias familiares de pequeñas dimensiones y

en la que los titulares presentan elevados niveles de agricultura a tiempo parcial. El sistema de derechos de plantación limita la entrada en el sector y genera una renta adicional que junto a los beneficios de la PAC mantiene la rentabilidad del cultivo aún en situación de importantes excedentes y de producciones de calidad mediocre.

España sigue, en consecuencia, una vía similar a la de los países europeos productores, pero sin disponer de un reconocimiento internacional como el de Francia, origen de vinos y marcas prestigiosas, ni disponer de empresas autóctonas de gran tamaño y fuertemente internacionalizadas. Con todo, algunas de las empresas españolas optan por entrar en los nuevos países productores o en los tradicionales a la búsqueda de prestigio. El sector vinícola queda principalmente en manos de capitales españoles, pero realizando un esfuerzo de apertura y proyección internacional a partir del comercio y en menor medida de la producción. La excepción es el grupo Pernod Ricard que controla hoy un porcentaje importante de la cuota de mercado.

Con todo, el vino es un producto bastante artesanal cuya estructura empresarial difiere sustancialmente de la correspondiente a otras bebidas alcohólicas (whisky, cognac y vermouths) en donde las empresas globales controlan la mayor parte del mercado.

ANEXO C. VIÑEDO. Explotaciones de OTE Viñedo clasificadas por SAU

SAU Ha.	1987				1993				2003			
	Nº explot.	%	Ha viñedo	Ha viñedo / explot.	Nº explot.	%	Ha viñedo	Ha viñedo / explot.	Nº explot.	%	Ha viñedo	Ha viñedo / explot.
<1	28.685	9	5.120	0	10.066	4	5.120	0	7.370	4	1.346	0
1 a <1	56.509	17	36.680	3	40.658	17	36.680	3	36.421	19	25.549	1
2 a <5	83.255	25	119.045	10	63.922	27	119.045	10	48.999	25	85.739	8
5 a <10	63.209	19	171.743	14	42.941	18	171.743	14	34.888	18	130.733	13
10 a <20	48.362	14	241.175	20	34.627	15	241.175	20	27.264	14	187.968	18
20 a <30	20.145	6	156.862	13	15.381	7	156.862	13	12.214	6	107.393	10
30 a <50	17.795	5	156.823	13	11.810	5	156.823	13	11.686	6	156.868	15
50 a <100	12.287	4	152.640	12	10.619	5	152.640	12	9.185	5	144.292	14
>=100	6.116	2	181.730	15	5.609	2	181.730	15	6.693	3	192.002	19
TOTAL	339.363	100	1.223.818	100	235.633	100	1.223.818	100	194.922	100	1.031.692	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

ANEXO C. VIÑEDO. Explotaciones de OTE Viñedo clasificadas por UDE

UDE	1987		1993		2003	
	Nº explots.	%	Nº explots.	%	Nº explots.	%
<1	{ 177.500	52	150.563	38	41.479	10
1 A <2			76.779	20	69.215	16
2 A <4	64.398	19	68.446	17	97.534	23
4 A <6	32.814	10	27.252	7	51.744	12
6 A <8	18.799	6	17.617	4	30.693	7
8 A <12	19.998	6	18.248	5	35.344	8
12 A <16	8.806	3	10.276	3	22.517	5
16 A <40	13.761	4	17.999	5	46.248	11
40 A <60	{ 2.578	1	3.055	1	11.425	3
60 A <100			{ 3.055	1	8.184	2
>=100	682	0			7.282	2
TOTAL	339.336	100	393.584	100	421.664	100

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

BIBLIOGRAFÍA

- Albisu, L.M y Martín, D.; 1990; "La publicidad de vino en España" en Briz, J. (Coord.), 1990, *Publicidad en el sistema agroalimentario*. Ediciones Mundi-Prensa.
- Arola, L. et altres; 1997; "Models for voluntary wine and alcohol consumption in rats", *Physiology and Behaviour*, vol 62, nº 2 págs. 353-357.
- Bardagí Azcárate, I.; 1994; "Modificaciones en la oferta internacional del vino" en *Monográfico del vino, El Campo*; nº 130.
- Bardagí Azcárate, I.; 1993; "El vino en Estados Unidos". *Revista de estudios Agrosociales*; nº 163. Págs. 219-257.
- Castillo Valero, J.S. y Gil Jiménez, F.J; 1995; "Una producción mediterránea en el centro de la dinámica Norte-Sur en Europa: el vino". *Economía agraria*; nº 171, págs. 161-190.
- COCIN (Camba Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona); 1994; *Les conseqüències de la Ronda Uruguai del GATT en la indústria de Catalunya*.
- Comisión Europea; 1997; *Agenda 2000*.
- Commission des Communautés européennes; 1987; *La situation de l'agriculture dans la Communauté. Rapport 1986*. Bruxelles, Luxembourg.
- Commission Européenne; 1997; *CAP Working Notes. Agriculture and environment*. Luxembourg.
- Commission Européenne; 1996; *Cahiers de la PAC. Vin 1996/97*, Luxembourg.
- Commission Européenne; 2002; *Agriculture in the European Union - Statistical and economic information 2001*.
- Commission Européenne; 2005; 33rd Financial Report on the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, Guarantee Section -2003 Financial Year- [COM(2004) 715 final]
- Consejería de Economía y Hacienda. Junta de las Comunidades de Castilla-La Mancha; 1993; *Anuario estadístico de Castilla-La Mancha*.

- De la Torre, M.C.; 1996; "Paper antioxidant del material fenòlic", en *Enologia avui*. CERTA- Universitat Rovira i Virgili.
- European Commission; 1994; *Proposal for a Council Regulation on reform of the common market organisation of the market in wine* (COM(94)117 final).
- FAOSTAT; 2005; Database results. (<http://apps.fao.org>).
- FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria) (2005), Transferencias FEOGA-Garantía por sectores. Año 2004 (disponible en <http://feganet.mapa.es>).
- Gavignaud, G.; 1997; "La vigne méridionale, une source de développement économique contrariée à l'époque contemporaine", *Histoire Économie et Société*, nº 3.
- Granda, G y García, J.L.; 1987; *El sector vitivinícola en Castilla y León y la CEE*; Junta de Castilla y León.
- Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha; *Anuario estadístico, 1993*.
- Lamo de Espinosa, J.; 1997; *La Década Perdida 1986-1996: La agricultura española en Europa*. Ediciones Mundi Prensa.
- Lemeunier, G.; 1997; "Environnement et croissance agraire dans l'Espagne aride, XVI-XVII siècles", *Histoire Économie et Société*, nº 3.
- Mas, A. y Nadal, M.; 1995; "La situación del sector vitivinícola, 1995. Propuestas para su adaptación a las necesidades actuales". *La Semana Vitivinícola*, nº 2540.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; 2005, Anuario de Estadística Agroalimentaria. Anuario 2004 (disponible en http://www.mapya.es/es/estadistica/pags/anuario/Anu_04/indice.asp).
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; 2002; *Hechos y cifras del sector agroalimentario y el medio rural español*.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; 1996; *Anuario de estadística agraria*.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; 1994; *Anuario de estadística agraria*.

- Montaigne, E.; 2000; en Chalmin, Ph., *Les Marchés Mondiaux, Cyclope 2000*, Economica.
- OIV (Organización Internacional de la Viña y el Vino) (2005), *World Statistics* (disponibles en <http://www.oiv.int/es/accueil/index.php>).
- Pan-Montojo, J.; 1994; "El vino en la política comercial en la Restauración", *Agricultura y Sociedad*, nº 72, julio-septiembre.
- Pargny, F.; 1997; "Quel avenir pour le vin?", *Le MOCI*, nº1, 289, 12 juin.
- Puxeu Rocamora, J.; 1995; "La viticultura española hacia el siglo XXI", *El Boletín*, nº 27. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Rosell, J. y Viladomiu, L.; 1997; "El Programa de Compensación de Rentas por reducción de regadíos en Mancha Occidental y Campo de Montiel", en *Economía agraria*, nº 179, págs 331-350, enero-abril.
- Salinas Hernández, A.; 1994; "El sector vitivinícola de Castilla-La Mancha ante la Reforma de la Organización Común de Mercado; en *Monográfico del vino, el Campo*, nº 130.
- Sumpsi, J.Mª y Barceló, L.; 1996; *La Ronda Uruguay y el sector agroalimentario español*; Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- Vidal Maté; 2001; *La agroalimentación prosigue la concentración. Allied Domecq compra Bodegas y Bebidas*, Agricultura.

**XI.- LA VITIVINICULTURA DEL MARCO
DEL JEREZ EN LA GLOBALIZACIÓN 1980-2004**

MARTA SOLER MONTIEL

Departamento de Economía Aplicada II
Universidad de Sevilla

INTRODUCCIÓN

En los países mediterráneos la vitivinicultura es una actividad de larga continuidad civilizatoria, por lo que el vino y la vid van unidos a importantes aspectos simbólicos y culturales. En este sentido, la vitivinicultura del Marco del Jerez constituye una seña de identidad andaluza fundamental, no sólo por la excepcionalidad de sus vinos y brandies, sino sobre todo porque el sistema económico, social y político en que esta actividad se ha sustentando resume una parte importante de la historia andaluza contemporánea. Esta zona, emblemática en Andalucía, ha vivido desde principios de la década de 1980 una profunda crisis y reestructuración en el contexto económico de la globalización agroalimentaria. Por ello, lo acontecido en el Marco del Jerez constituye un caso de estudio paradigmático de cómo operan los procesos de reestructuración agroalimentaria en la globalización, en un espacio periférico de la Unión Europea en un sector concreto, la vitivinicultura. Este capítulo se centra en el análisis de dicho proceso de reestructuración y de los cambios económicos y sociales resultantes.

1. Antecedentes históricos de la vitivinicultura del Marco del Jerez

La vitivinicultura del Marco del Jerez produce una amplia gama de vinos generosos, brandies y vinagres¹ en una zona de algo más de

¹ Los vinos generosos se caracterizan por el añadido de alcohol vínico, o “encabezado”, tras la fermentación. Se aumenta así la graduación alcohólica de los vinos hasta 15° que son posteriormente envejecidos en barricas para ser bebidos como aperitivos o vinos de postre. El brandy de Jerez es una bebida espirituosa de la familia de los aguardientes que se produce por destilación de alcohol vínico y envejecimiento en barricas de roble envinadas en vino de Jerez; el vinagre de Jerez se obtiene de la fermentación acética del vino de Jerez envejecido en barrica.

10.000 hectáreas en el suroeste de Andalucía². Los vinos generosos del Marco del Jerez están amparados por las denominaciones de origen “Jerez-Xérès-Sherry” y “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y el vinagre está amparado por la denominación de origen “Vinagre de Jerez”. Las tres denominaciones de origen están regidas por un mismo Consejo Regulador. El brandy de Jerez está amparado por una denominación específica gestionada por el correspondiente Consejo Regulador.

La regulación de la denominación de origen obliga a las bodegas a abastecerse de uva producida en el espacio delimitado a tal efecto, así como a que éstas se ubiquen en la zona de crianza. Este doble arraigo local se traduce en que el funcionamiento interno del Marco del Jerez viene marcado por las negociaciones intersectoriales entre los distintos colectivos de productores de uva y bodegas, así como las negociaciones laborales entre las patronales agraria y bodeguera y los sindicatos de trabajadores, mediadas por el Consejo Regulador.

El proceso de crianza por el sistema de *criaderas* y *soleras*³, amparado por la denominación de origen, data de finales del siglo XVIII en el contexto de la transición del antiguo régimen al capitalismo (Maldonado Rosso, 1999). Este sistema garantiza la homogeneidad y estabilidad de unos vinos producidos a gran escala, características que impulsaron las exportaciones en el siglo XIX; sin embargo, implica mayores costes de inmovilizado que otros vinos con menor envejecimiento, ya que la denominación de origen exige tres años de crianza, además del coste adicional del alcohol vínico añadido.

Las posibilidades técnicas de producir en masa vinos homogéneos y estables junto con el aumento de la demanda del mercado británico

² En los términos municipales de Jerez de la Frontera, el Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Chiclana de la Frontera, Chipiona, Puerto Real, Rota y Trebujena, en la provincia de Cádiz, y algunos pagos limítrofes del municipio de Lebrija de la provincia de Sevilla.

³ Las botas se colocan en hileras superpuestas, siendo el vino de mayor vejez el de la hilera más próxima al suelo, denominada *solera*, y de donde es extraído el vino para ser comercializado, embotellado o granel. Las hileras o escalas superiores, denominadas *criaderas*, contienen vinos de menor edad. El vino que se extrae de la solera para su comercialización es repuesto por vino de la escala superior y éste a su vez con el vino de la superior, así hasta reponer la última escala con vino del año o *sobretabla*. Previo al embotellado para la comercialización, se realiza el *cabeceo* o mezcla de vinos para garantizar la homogeneidad del producto.

impulsada por la industrialización, dio paso a la primera etapa de expansión de la vitivinicultura jerezana en el siglo XIX. Esta temprana orientación a los mercados exteriores fue el motor de un crecimiento local que estuvo desde un principio marcado por el dominio de los distribuidores-importadores que controlaban el acceso a los mercados. Los importadores eran propietarios de las marcas mientras las bodegas locales centraban su negocio en la exportación a granel sin controlar las condiciones de calidad y precio en que los vinos llegaban a los consumidores. El reparto del valor añadido se hacía a favor de los importadores, mientras el negocio de las bodegas locales se centraba en la expansión en volumen de las ventas, sacrificándose la calidad de los vinos para defender los beneficios empresariales, en un contexto de caída de los precios impuestos por los importadores (Montañes, 2000).

Estas características estructurales de la producción -orientación exterior, producción en masa de vinos indiferenciados y dependencia de los distribuidores- se mantienen durante la segunda etapa de expansión en el siglo XX, desde la segunda guerra mundial hasta 1980. La industrialización fordista y el consiguiente incremento de los ingresos de la clase trabajadora se tradujeron en una creciente demanda de productos que, como el vino en los países no vitivinícolas, habían estado hasta entonces fuera del alcance de la mayor parte de la población.

Esta demanda estimuló el desarrollo de la vitivinicultura y a su vez la creciente disponibilidad de vino en masa abarataba su precio y contribuía a la generalización del consumo⁴. Entre 1960 y 1980 las exportaciones de vino de Jerez se multiplicaron por 3,8 como resultado de la expansión de la demanda en un número reducido de países industrializados. En Alemania, las exportaciones jerezanas crecieron una media anual del 11,6% en la década de 1960 y del 20% en la década siguiente y un 24,6% y un 13,5% respectivamente en Holanda. En 1980, cinco países: el Reino Unido, Holanda, Alemania, Dinamarca y Estados Unidos concentraban el 96% de las exportaciones. Las ventas de brandy crecieron de forma aún más acelerada, multiplicándose por 9 entre 1960 y 1979, pero orientadas sobre todo al mercado nacional en un contexto de fuerte protección de las importaciones.

⁴ Entre 1961 y 1980, el consumo per cápita de vino pasó de 12,2 a 25,5 litros en Alemania, de 1,8 a 7,2 en el Reino Unido o de 2,3 a 12,8 en Holanda, principales mercados del vino de Jerez (World Drink Trends, 2000).

Las nuevas condiciones de los mercados internacionales del vino impulsaron la modernización de la vitivinicultura jerezana. La superficie de viñedo se triplicó entre 1963 y 1980, a la vez que la modernización agraria transformaba el viñedo en un cultivo industrializado, reduciéndose de forma acelerada las necesidades de mano de obra. La capacidad productiva de las bodegas creció, aumentando las existencias de vino, el número y la dimensión de las bodegas⁵ y, en consecuencia, el empleo industrial que a finales de la década de 1960 se estimaba en unos 7.200 ocupados de los cuales el 80% eran trabajadores fijos (García de Quevedo, 1970).

La vitivinicultura jerezana se modernizó y expandió para responder a las necesidades de acumulación de los mercados internacionales del vino, sin embargo, el papel histórico de subordinación y dependencia local se mantuvo. El 92% de las exportaciones que se realizaron en 1970 eran a granel y sin marca y, aunque los embotellados empezaron a crecer a partir de ese año⁶, el acceso a los mercados continuó dominado por los importadores extranjeros que fueron transformándose en empresas multinacionales de bebidas alcohólicas como resultado de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones. El poder de mercado de las nuevas multinacionales como Seagram, Allied Lyons o Gran Metropolitan estimuló el crecimiento de las exportaciones, centrándose de nuevo el negocio de las principales bodegas en el volumen más que en la calidad y la creación de marcas. Este crecimiento fue reforzado por las importantes medidas de apoyo público del franquismo a la exportación (García de Quevedo, 1970; Soler Montiel, 2004).

2. Crisis local en la globalización vitivinícola

Los cambios en los mercados internacionales del vino impulsan a partir de principios de la década de 1980 la reestructuración local de la vitivinicultura jerezana. Entre 1980 y 2003 las ventas totales dismi-

⁵ En 1950 existían 99 bodegas inscritas en el Consejo Regulador, de las cuales 7 tenían existencias por encima de los 10.000 hectolitros. En 1967 las bodegas ascendían a 144, de las cuales 21 con existencias superiores a los 10.000 hectolitros (Darmaillac, 1993).

⁶ En 1980, las exportaciones a granel representaban todavía el 60%, y una parte importante de las exportaciones de vinos embotellados se comercializaba con las marcas de los distribuidores extranjeros.

nuyen un 55%, siendo la caída más acentuada en las exportaciones (-59%) que en las ventas en el mercado nacional (-25%). El predominio de las exportaciones, que en 1980 representaban el 88% y en 2003 todavía el 80% de las ventas totales, indica que son los cambios en los mercados exteriores los que impulsan la crisis y reestructuración local.

Durante la década de 1980, según datos de la FAO, la producción mundial de vino disminuye (-1,6% de media anual) y el comercio internacional de vino se estanca (-0,2%), sobre todo en Europa. En la década de 1990 la producción continúa estancada (+0,16%), pero el comercio internacional se expande a una tasa media anual del 3,6% de forma que las exportaciones mundiales han pasado de representar el 13% de la producción en la década de 1970 al 20% en la década de 1990. En términos globales, se produce menos vino, pero éste se orienta cada vez más al mercado internacional.

Sin embargo, los vinos jerezanos pierden cuota de mercado. Las exportaciones al Reino Unido disminuyeron a una tasa anual media del 4,7% en la década de 1980 y del 2,8% en la de 1990, mientras en Holanda las ventas caían un 2% y un 5,5% de media anual en los mismos periodos. Al mismo tiempo, el consumo per cápita de vino en el Reino Unido se dobló entre 1980 y 1999 y aumentó un 50% en Holanda. En 2003 todavía tres países, Alemania, Holanda y el Reino Unido, concentraban el 84% de las exportaciones, equivalente al 64% de las ventas totales, y los cinco países que en 1980 concentraban el 96% de las exportaciones todavía concentraban el 90% de las mismas.

No existe, pues, una crisis de consumo del vino en los principales mercados del Jerez, sino una sustitución de los vinos consumidos. El caso británico es ilustrativo: en 1999, el 15% del vino consumido era australiano y los vinos chilenos y sudafricanos representaban cada uno el 6%, mientras en 1993 apenas alcanzaban el 1%. Los vinos australianos y neozelandeses alcanzan en este país mayores precios medios que los franceses, italianos o españoles (Rachman, 1999).

3. Nuevos espacios vitivinícolas en la globalización

Las nuevas condiciones de competencia en los mercados internacionales del vino son el resultado de una profunda reestructuración de la vitivinicultura. De una producción en masa para unos mercados en expansión se pasa a una vitivinicultura que se sustenta en una producción también en masa pero flexible y diferenciada orientada a unos

mercados saturados y crecientemente fragmentados. Esta reestructuración va unida a una nueva división internacional del trabajo activamente construida desde nuevos espacios vitivinícolas.

En la década de 1990, la producción de vino crece de forma acelerada en nuevos espacios vitivinícolas como Australia (con una tasa de crecimiento anual media del 9,7%), Chile (8,9%), Sudáfrica (4,1%) o Estados Unidos (4,8%), según datos de la FAO. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones fue aún más intenso, con tasas del 26,7% anual en Chile, 26% en Sudáfrica, 13% en Estados Unidos o el 39% en Australia.

En 1980 las exportaciones de vino en unidades físicas de Chile, Australia, Estados Unidos y Sudáfrica representaban el 1,4% del total mundial mientras que en 2000 representaban el 19%. En términos monetarios, las exportaciones de estos países han pasado de representar el 1,6% en 1980 al 18% en 2000. Se produce además un drástico cambio en la orientación exportadora: Chile pasa de exportar el 4,3% de la producción en la década de 1980 a exportar el 46,3% en la década siguiente, Nueva Zelanda pasa del 3 al 25,6%, Australia, del 4,5 al 13,4% o Sudáfrica del 1,4 al 10%. Se pone así de manifiesto que el fuerte crecimiento de la producción en estos países está en función del mercado internacional y que son estos países los que han impulsado el nuevo auge del mercado internacional del vino.

En Estados Unidos a finales de la década de 1990, el 45% del vino se vendía en supermercados frente al 25% en 1987, y en Holanda y el Reino Unido dicho porcentaje ascendía al 60% del mercado del vino (Rachman, 1999). Según la estimación realizada para el mercado internacional por Wittwer et al. (2001), actualmente, el valor añadido de una botella de coste medio se divide en un 10% para el agricultor, un 30% para la bodega, un 37% para mayoristas y minoristas y un 23% de impuestos. Esta distribución muestra el creciente dominio de la distribución comercial y la subordinación agraria en el sistema vitivinícola.

En el nuevo contexto de mercados crecientemente saturados, los principales distribuidores de bebidas alcohólicas comienzan a exigir a sus proveedores nuevas condiciones para el acceso al mercado. Buscan proveedores más baratos que puedan garantizar además un abastecimiento en masa flexible y homogéneo, pero también requieren nuevos tipos de vinos adaptados al consumo en masa de nuevos segmentos de población. El modelo de vitivinicultura europeo no podía responder a las nuevas exigencias del mercado por sus características estructurales

de producción y regulación, sobre todo las denominaciones de origen. Sin embargo, la vitivinicultura de otros espacios con menor tradición podía responder con mayor facilidad a estas nuevas condiciones de competencia internacionales.

Los vinos de calidad europeos amparados por denominaciones de origen como Jerez, Oporto o Burdeos ya estaban presentes en las estanterías de las grandes superficies comerciales desde hacía tiempo. Para ampliar su cuota de mercado tenían que competir con las condiciones de precio y flexibilidad de los vinos de nuevos espacios, lo que exigía una profunda reestructuración con el fin de reducir los costes de producción.

Así, por ejemplo, la obligación de compra de la uva en la zona de producción amparada por las denominaciones de origen conlleva mayores precios de la materia prima y una mayor dependencia de los factores físicos que se pueden traducir en restricciones cuantitativas a la oferta. En contraposición, los nuevos espacios vitivinícolas no están limitados por la restricción de compra de uva local. Es el caso australiano donde la legislación de precios mínimos de la uva desapareció a principios de la década de 1990 y donde los bodegueros han importado en alguna ocasión vinos a granel de Europa para la producción de sus vinos (Haughton y Browett, 1995). Como apunta Anderson (2001a), en Australia, “los grandes volúmenes de uva producida y comprada en numerosas regiones por estas grandes empresas les ha permitido proveer embarques masivos y constantes de vino barato y homogéneo con pocas variaciones de un año a otro para los supermercados del Reino Unido y Estados Unidos. De hecho algunos tipos de vino (por ejemplo el Lindemans bin 65 Chardonnay) fueron específicamente desarrollados para ser inicialmente vendidos exclusivamente en esos mercados, siendo lanzados en Australia varios años después tras la suficiente expansión de la producción de las uvas requeridas” (Anderson, 2001a).

Los menores costes de la materia prima en los nuevos espacios también responden a los menores costes de la tierra, dada la abundancia de la misma y el apoyo público en muchos casos a la plantación de viñedo. A ello se unen las distintas exigencias técnicas del cultivo que también implican diferencias de costes. El cultivo de las denominaciones de origen europeas está definido por prácticas tradicionales vinculadas a la calidad y que, en general, suponen una mayor utilización de mano de obra y, en algunos casos, frenos a la mecanización, al riego o a la utilización de determinados agroquímicos. Por el contrario, en los

nuevos espacios, el sistema de cultivo imperante es el de una “vitivinicultura sin manos” muy intensiva en capital con una mecanización casi total de las tareas, la automatización del riego, el control de plagas y pesticidas mediante la aplicación de las nuevas tecnologías de la información, así como la utilización de agroquímicos sofisticados. En Australia, por ejemplo, la intensidad de capital en viticultura es un 50% superior a otros cultivos agrícolas (Anderson, 2001b).

Otra diferencia es que las denominaciones de origen europeas limitan las variedades autorizadas para ser cultivadas y usadas en la producción de los vinos locales, mientras que los nuevos espacios no han encontrado ningún impedimento para pasar de la producción de vinos locales, en muchos casos generosos, a la producción de vinos tranquilos elaborados con variedades no autóctonas. La carencia de una imagen de marca regional equivalente a las denominaciones de origen ha sido parcialmente suplantada en estos espacios por el nombre de los principales variedades de la vitivinicultura europea, sobre todo la francesa. En vez de producir y vender el equivalente a un Burdeos se vende un Cabernet Sauvignon que se asocia al “glamour” y calidad de los vinos franceses evitando la dificultad de crear una nueva marca.

Tampoco se puede ignorar la importancia de los elementos sociales, especialmente en las zonas con denominación de origen, ya que la vitivinicultura europea es el resultado de un largo proceso histórico donde las luchas sociales han tenido un importante papel. Por ejemplo, la obligación de compra territorializada de la materia prima no sólo corresponde a la necesidad de definición de la calidad, sino también a unas condiciones sociales del reparto del valor añadido entre vitivinicultores y bodegueros. Se trata de prácticas que recogen tanto un consenso social como económico, incorporadas a la cultura vitivinícola de cada zona, cuya modificación encuentra una gran resistencia social. Máxime cuando estas “restricciones” en el cultivo de la vid se han traducido a su vez en una mayor generación de empleo, en el mantenimiento de un mayor número de explotaciones familiares y en un cierta garantía en la renta agraria gracias al contrato social entre agriculto-

⁷ Son restricciones desde la lógica empresarial del “máximo beneficio” en el nuevo entorno de competencia internacional, pero desde la óptica de los agentes locales constituyen elementos esenciales de su cultura e identidad, además de logros históricos que garantizan la continuidad de su puesto de trabajo y su modo de vida.

res y bodegueros. Por tanto, la modificación de esta regulación y el concepto de calidad a él asociado encuentra una fuerte oposición en las zonas vitivinícolas europeas, ya que implican importantes costes sociales, económicos y culturales para una parte de los productores.

No solo la viticultura, también la producción de vino en Europa, y sobre todo en las denominaciones de origen, está regulada con criterios de calidad que responden a su tradición histórica. Se fija la graduación alcohólica que cada tipo de vino debe tener, existen exigencias de envejecimiento mínimo para la producción de los vinos y se requiere que dicho envejecimiento se realice en bodega de madera, lo que supone un encarecimiento adicional de la producción que conlleva la inmovilización del capital en detrimento de la rentabilidad. En los nuevos espacios vitivinícolas, la elaboración de vino puede realizarse en masa en grandes recipientes de acero inoxidable a los que se les pueden añadir virutas de madera que aportan sabor al vino sin el coste del envejecimiento en barricas. La graduación alcohólica y las demás características de sabor, color y aroma del vino pueden ser más libremente adaptadas al tipo de producto que se desea obtener aplicando las nuevas tecnologías en la producción del vino, así como distintos aditivos⁸.

El mayor control de la producción de vino implica que cada vez más la calidad del vino dependa de la aplicación de tecnología y en menor medida de las condiciones climáticas y del entorno físico. Estas nuevas tecnologías han sido desarrolladas en mayor medida por los nuevos espacios productores siguiendo una filosofía productiva menos vinculada al entorno físico y menos regulada. La vinculación al medio físico y los límites al uso de ciertos aditivos y prácticas enológicas en Europa, redundan en una mayor heterogeneidad de los vinos según los años y los productores. En cambio en los nuevos espacios se ha desarrollado una nueva enología que además del mayor control sobre las características del vino implica economías de escala y bajos costes de producción, resultando más rentable.

⁸ Ello no implica que en los nuevos espacios vitivinícolas se produzcan exclusivamente vinos mediante estas técnicas, sino que existe una mayor flexibilidad para diversificar la producción adaptándola a distintos segmentos de la demanda. Se trata de diferentes conceptos de calidad vinculados a procesos productivos y organizaciones socioeconómicas diferentes.

La mayor heterogeneidad de los vinos europeos conlleva una dificultad añadida desde el punto de vista del marketing, ya que el consumidor debe tener un cierto conocimiento especializado sobre años de cosechas, denominaciones de origen y tipos de vinos. Esto dificulta el acercamiento del consumidor no iniciado. Por el contrario, los nuevos espacios han centrado el marketing en tres aspectos, el país como referencia espacial genérica, el varietal y la marca. Frente a la carencia de una marca regional similar a las denominaciones de origen, los nuevos espacios han desarrollado campañas publicitarias, apoyadas con financiación pública, centradas en la imagen de marca genérica del país como vino de "Australia" o de "Chile". Los californianos fueron los primeros que pusieron la variedad de la uva en la etiqueta y esta práctica se ha extendido a los demás nuevos espacios, de forma que el consumidor identifica como producto un "Chardonnay australiano" o un "Merlot chileno" o "Sauvignon neozelandés" (Rachman, 1999).

Estas diferencias en los modelos productivos y en las estrategias de marketing y comercialización van unidas a estructuras empresariales muy distintas. La estricta regulación y el mantenimiento de un proceso de elaboración más artesanal explican la fuerte fragmentación de la industria vitivinícola europea donde perviven una gran cantidad de bodegas familiares y cooperativas⁹ con un fuerte arraigo territorial. En los nuevos espacios vitivinícolas, la característica dominante es la concentración empresarial que está directamente relacionada con la mayor intensidad en capital, la producción en masa automatizada y flexible para atender la demanda de grandes empresas de distribución comercial y fuertes inversiones en I+D y en promoción y marketing de marcas en mercados exteriores. De nuevo lo ilustra el caso de Australia donde los tres mayores productores controlan el 50% de la vendimia, el número de botellas vendidas y el valor de las ventas nacionales, además del 70% de las exportaciones, las nueve empresas de mayor tamaño elevan estos porcentajes al 75% y 95% respectivamente (Andersen, 2001a).

Estas diferencias entre la vitivinicultura de las denominaciones de origen europeas y la vitivinicultura de los nuevos espacios muestran

⁹ Según los datos de Rabobank citado en Anderson et al. (2001), la cuota de mercado de las cooperativas es en Francia del 52%, el 55% en Italia, el 49% en Italia y el 70% en España.

como, en la globalización, la capacidad de adaptación flexible a los cambios en la demanda constituye el eje central de las estrategias empresariales para recuperar la competitividad. En unos mercados saturados se impone una vitivinicultura que “piensa al revés” diseñando el tipo de vino y decidiendo la variedad de uva y el sistema de cultivo a partir de la demanda, fluyendo tanto la información como las decisiones desde la distribución hacia la producción. Esta nueva vitivinicultura choca frontalmente con la organización de las denominaciones de origen generando una nueva competencia entre espacios vitivinícolas que enfrenta no sólo dos modelos productivos, sino dos modelos de organización socioeconómica con importantes implicaciones culturales, ecológicas y territoriales, además de sociales y económicas.

4. Las estrategias de las empresas multinacionales de bebidas alcohólicas

La crisis jerezana se inserta en un nuevo contexto de fuerte aumento de la competencia mundial, que no se limita sólo al mercado del vino, sino que también afecta a las demás bebidas alcohólicas¹⁰. Los cambios en las pautas de consumo, la distribución comercial y la producción de bebidas alcohólicas han transformado radicalmente las condiciones de competencia de los mercados vitivinícolas, forzando la reestructuración local en los territorios vitivinícolas para adaptarse a las nuevas pautas de producción y acumulación.

La reestructuración vitivinícola no es un proceso anónimo, sino que está siendo construida activamente por las estrategias de las principales empresas multinacionales de bebidas alcohólicas. Las cuatro mayores empresas del sector de bebidas en el año 2000 eran Diageo, Seagram (hoy desaparecida), Pernod Ricard y Allied Domecq (adquirida por Pernod Ricard en 2005), todas ellas han tenido o tienen una presencia directa en el Marco del Jerez.

¹⁰ El comercio internacional de bebidas alcohólicas se multiplicó por cuatro entre 1961 y 1996 centrado sobre todo en la cerveza y los espirituosos que han desplazado en importancia al vino. Si en 1961 el vino representaba el 73% del volumen de alcohol comercializado en 1996 representaba el 39% en volumen y el 43% en términos monetarios. La cerveza, sin embargo, pasa de representar el 18% al 43% en volumen, aunque el 18% en unidades monetarias, mientras que los espirituosos pasan de representar el 8% del volumen de alcohol al 18%, llegando en unidades monetarias al 39% (Spahni, 1999).

En la década de 1980, las estrategias de las principales empresas multinacionales de bebidas alcohólicas, sobre todo las de espirituosos, se basaron en el crecimiento empresarial mediante diversificación de sus actividades, en respuesta a la inestabilidad e incertidumbre en los mercados internacionales. Comenzaron así a ampliar sus inversiones al sector vitivinícola, aunque tradicionalmente la presencia de empresas multinacionales en la industria del vino ha sido minoritaria, ya que una producción cuasi-agraria con fuerte dependencia climatológica y una producción artesanal y heterogénea se traducía en una menor rentabilidad.

Probablemente por esta causa las compras de bodegas por parte de las multinacionales de las bebidas alcohólicas se orientaron preferentemente a los denominados nuevos espacios productivos, Australia¹¹, California¹², Argentina¹³ o Chile¹⁴. Asimismo, a la vez que estas condiciones de partida atraen inversiones multinacionales, las estrategias de estas empresas constituyen un elemento activo central y protagonista en la construcción de la nueva vitivinicultura impulsando la expansión del modelo. A ello se ha unido el que en los nuevos espacios el intenso crecimiento ha creado grandes empresas que han comenzado a internacionalizarse¹⁵ reforzando la concentración empresarial en la industria del vino.

¹¹ Foster's y su filial Mildara Blass, ahora fusionada con la californiana Beringer, Pernod Ricard con Orlando Wyhdham o Allied Domecq con Montana.

¹² Allied Domecq con distintas bodegas como Atlas Peak o Callaway, Diageo con Heublein, Foster's con Belinger, Seagram o LVHM.

¹³ Sobre todo en el estado de Mendoza donde están instalándose las principales multinacionales de las bebidas como Allied Domecq con la compra de Bodegas Balbi, Bodegas Graffigna y Sainte-Sylvie o Seagram con su participación en bodegas Valentín Bianchi y su compra de las bodegas San Telmo o Pernod Ricard con la compra de Bodegas Etchart, LVMH con sus vinos Terraza a través de su filial Chandon Estates.

¹⁴ Pernod Ricard y su lanzamiento de Terra Andina, Foster's tras la compra de Beringer propietaria de Viña Taracapá o Seagram con su acuerdo de distribución con la Chilena Concha y Toro.

¹⁵ Southcorp, BRL Hardy o Mildara Blass en Australia, Concha y Toro en Chile o KWW en Sudáfrica.

Desde finales de la década de 1990 se acelera el proceso de concentración empresarial a medida que la competencia en el mercado se profundiza y las empresas buscan reforzar su poder en el mercado. Ello se traduce en una acelerada carrera de adquisiciones, como es el caso de Allied Lyons¹⁶, Pernod Ricard¹⁷ o Grand Metropolitan¹⁸, pero también en la creación de joint ventures y alianzas estratégicas, como ilustran Seagram¹⁹ o Pernod Ricard²⁰.

La liquidez necesaria para este crecimiento se obtuvo de la venta de activos no estratégicos y forzó a las empresas a especializarse en un

¹⁶ Allied Lyons compra en 1987 Hiran Walker e incorpora a su cartera marcas como Ballantine's, Canadian Club, Courvoisier y Kahlúa y una amplia red de comercialización en Estados Unidos. En 1989 compra la división de espirituosos de la británica Whitbread incorporando las marcas Beefeater, Long John y Laphroaig. En 1994 adquiere el grupo español Pedro Domecq, empresa líder de espirituosos en España y México cambiando su denominación Allied Domecq (www.allieddomecqplc.com).

¹⁷ En 1980 Pernod Ricard compra la empresa de vinos estadounidense Austin Nichols, vía de entrada en el mercado norteamericano. En 1985 compra Ramazzotti en Italia e IGM en Alemania, en 1988 adquiere Irish Distillers y en 1989 Orlando Wyndham, el segundo productor de vino en Australia. En 1990 adquiere nueve empresas en distintos países de Europa y del sudeste asiático. En 1997 compra la empresa de ginebra española Larios y la checa Becherovka (www.pernod-ricard.fr).

¹⁸ Grand Metropolitan, a través de su filial de vinos y espirituosos International Distillers & Vinters (IDV), compra en 1987 la empresa norteamericana Heublein que aportó el vodka Smirnoff y el tequila José Cuervo, así como una presencia significativa en el mercado de vinos de Estados Unidos. A finales de 1988 IDV era propietaria de 15 marcas de vinos y espirituosos y tenía filiales en 32 países (Unwin, 1991).

¹⁹ Seagram, hasta su venta, tenía alianzas estratégicas con la empresa sueca Vin & Sprints productora del vodka Absolut para su distribución exclusiva en Estados Unidos y México, con la empresa australiana Carlton & United Breweries para el mercado australiano y con Kirin para el mercado japonés. La entrada de Seagram en el sudeste asiático se realizó mediante joint ventures, en 1980 en Corea, en 1981 en Tailandia y en 1988 en China.

²⁰ Pernod Ricard tiene desde 1992 un acuerdo con el gobierno cubano para la distribución del ron Havana Club. Antes de adquirir la bodega, Pernod Ricard comercializaba desde 1992 los vinos argentinos Etchart.

menor número de sectores. Este fue el caso de Allied Lyons²¹, que se centró en las bebidas, o de Seagram que abandonó el sector tras el acuerdo de fusión en 2000 de su negocio de telecomunicaciones con la francesa Vivendi. Ya en 1998 la creación de Diageo, resultado de la fusión de Guinness y Grand Metropolitan, había generado una fuerte competencia que creció cuando Diageo anunció su intención de adquirir el negocio de bebidas de Seagram²² junto a Pernod Ricard (Cinco Días 19/08/2000).

Este crecimiento empresarial otorga un mayor poder de mercado en un mayor número de países. Estas estrategias también persiguen como objetivo complementario obtener una cartera amplia y diversificada de marcas internacionales. Frente a otros sectores donde las ventajas competitivas se construyen en torno a la innovación tecnológica, en el sector de las bebidas alcohólicas la gestión de las marcas y la distribución comercial son las principales fuentes de la ventaja competitiva de la empresa (Lopes, 1999).

Pese a poseer una amplia cartera de bebidas y marcas, la estrategia de estas multinacionales se centra en un número reducido de marcas. Por ejemplo, Allied Domecq identifica cuatro marcas globales²³, que aportaron en el año 2000 el 26% de la facturación del grupo, aunque absorbieron el 52% del gasto en publicidad y marketing. La contribución neta a los beneficios del conjunto de las marcas de bebidas alcohólicas del grupo creció en el segundo semestre de 2000 un 9%, mientras que el crecimiento en las cuatro marcas principales fue del 15%. Otro ejemplo es Diageo, en el que ocho marcas²⁴ aportaron al grupo en

²¹ En 1986 Allied Lyons realiza una reestructuración organizativa y crea su división de vinos y espirituosos Allied Vintners que se configura como el negocio central del grupo (www.allieddomecqplc.com 31/08/00). En 1999 vende sus negocios de distribución de bebidas minoristas en el Reino Unido y la empresa de bebidas no alcohólicas irlandesa Cantrell & Cochrane. En el 2000 vende la empresa agroalimentaria española Panrico y en el 2001 su participación en la empresa de refrescos británica Britvic.

²² Como resultado de ello, Diageo vendió a General Mills su división de alimentación Pillsbury, consiguiendo así la suficiente liquidez para optar a la compra del negocio de bebidas de Seagram.

²³ El whisky Ballantine's, la ginebra Beefeater, el licor Kahlúa y el tequila Souza.

²⁴ El whisky Johnnie Walker, la cerveza Guinness, el vodka Smirnoff, el whisky J&B, el licor Baileys, el tequila Cuervo, la ginebra Tanqueray y el licor Malibú.

el año 2000 el 55% de la facturación en el negocio de las bebidas pero concentraron el 70% del gasto en marketing y publicidad²⁵. Resulta, pues, evidente que la rentabilidad de las marcas globales es construida de forma activa por la estrategia de la empresa que concentra en ellas la inversión promocional.

La fuerte competencia global y el elevado volumen de inversión requerida para desarrollar una marca, unido al elevado número de marcas locales en manos de una misma empresa, han llevado en los últimos años a la venta, eliminación o marginación de las marcas menos rentables con el consiguiente impacto en los sistemas productivos locales. Esta estrategia de racionalización de las marcas está relacionada con la eficiencia de costes, ya que mantener marcas locales implica mayores costes de producción, almacenaje y marketing que no se compensan con grandes volúmenes de ventas (ibid.).

5. La reestructuración del sector bodeguero

El profundo cambio en las condiciones de competencia en los mercados internacionales del vino y el paso a un nuevo modelo de viticultura flexible y desregulada impulsó la crisis de las ventas en el Marco del Jerez. Entre 1980 y 2003, las ventas de vino de Jerez se redujeron un 55% mientras que las ventas de brandy se redujeron en la misma proporción entre 1985 y 2003. Como resultado de la caída de las ventas, se redujo el número de bodegas. Entre 1980 y 2003, las bodegas exportadoras disminuyeron un 30%, de 91 a 64 en número, mientras que las bodegas de almacenados se reducían un 74% (de 69 a 18 bodegas) y las de producción un 70% (de 59 a 18 bodegas). Las bodegas que han sobrevivido han ido reduciendo sus existencias, reducción que se cifra en un 43% en el caso del vino entre 1990 y 2001.

La reducción en el número de bodegas ha ido acompañada de un incremento en la concentración empresarial. No se disponen de datos del Consejo Regulador para fechas anteriores, pero los datos de Darmailac (1993) nos pueden servir como referente (cuadro 1). Según Darmailac (1993), a finales de la década de 1980, las tres mayores

²⁵

Datos de los Informes Anuales del grupo (www.alliedomecqplc.com).

empresas controlaban el 26,6% de las exportaciones, frente al 51% de las ventas en 2002, mientras las diez mayores representaban el 68,2% frente al 85% en el mismo periodo. Por tanto, no sólo se ha reducido el volumen de ventas, sino que éstas están controladas por un menor número de empresas con un mayor poder de mercado, lo que implica una creciente dificultad para la supervivencia de las bodegas familiares de menor tamaño.

Cuadro 1

Concentración empresarial en el Marco del Jerez 2002

	% Ventas (hls)	%Existencias (hls)
3 mayores empresas	51%	45%
4 siguientes	25%	n.d.
3 siguientes	9%	33% ⁽¹⁾
Total diez mayores	85%	78%

(1) incluye las 7 empresas siguientes a las tres mayores
Fuente: Estimaciones del Consejo Regulador del Vino

La crisis bodeguera y la dificultad de acceso a los mercados, sobre todo internacionales, ha conllevado el creciente peso de las ventas de productos sin marca o con marca del distribuidor, reforzándose una debilidad histórica de la vitivinicultura jerezana (cuadro 2). Es decir, a medida que se reducen las ventas de vino, las marcas del distribuidor o B.O.B., según las siglas inglesas “brand on bottle”, ganan peso. Sólo en los últimos años parece registrarse un estancamiento en esta tendencia, aunque no puede hablarse de cambio de tendencia como muestra el que el 38% de las ventas de vino en 2002 fueran B.O.B.

Cuadro 2

Ventas de vino de Jerez (%)

	1980	1985	1990	1995	2000	2002
Categorías especiales	0,1	0,0	0,1	0,2	0,3	0,6
Primeras marcas	34,9	32,0	29,0	27,9	28,5	29,4
Gama estándar	35,0	34,0	31,9	30,9	31,7	31,8
B.O.B	30,0	34,0	39,0	41,0	39,5	38,2

Fuente: Estimaciones del Consejo Regulador

Las ventas de vino con marca propiedad de las bodegas han pasado de representar el 70% de las ventas en 1980 al 61% en 2002. La reducción ha sido algo más intensa en las ventas de primeras marcas, las más rentables y aquellas que concentran las inversiones publicitarias, en comparación con las marcas de gama estándar o segundas marcas.

Los vinos de categorías especiales son una estrategia reciente de puesta en valor de vinos muy añejos, comercializados en cantidades muy limitadas con precios muy elevados. Se trata de una gama de vinos que más que rentabilidad aporta prestigio al situarse en el segmento más alto del mercado de los vinos de lujo. Sin embargo, aunque es previsible que las ventas crezcan, las limitadas cantidades y los elevados costes hacen que no sean una alternativa al negocio actual de la vitivinicultura jerezana dominada por los grandes volúmenes.

La dificultad para mantener las ventas de las marcas locales está vinculada a la inversión en marketing y publicidad. Según datos de Fedejerez, la inversión promocional realizada por las bodegas jerezanas sumaba 30 millones de euros en 2002 para todos los productos vitivinícolas locales. Esta inversión contrasta con la realizada por las principales empresas de bebidas alcohólicas, ya que, por ejemplo, según datos de Alimarket, Diageo España invirtió en 2001 en publicidad en tres marcas, el whisky J&B y las marcas de ron Cacique y Pampero, 26,5 millones de euros. Se evidencia así el menor poder de mercado de las bodegas jerezanas en comparación con las principales empresas del sector. Incluso, algunas de las mayores bodegas del Marco, transformadas en grandes grupos de las bebidas alcohólicas, que se encuentran entre las que mayores inversiones en publicidad y marketing realizan, no destinan estas inversiones a los productos tradicionales de la vitivinicultura jerezana, sino a otros productos vinculados a otros espacios. Un ejemplo claro es Allied Domecq que gastó en la publicidad de las marcas de whisky Ballantine's y Dyc, el vino Don Simón y el licor Malibú una publicidad de 28,7 millones de euros en 2001.

5.1. Las estrategias empresariales de las principales bodegas del Marco del Jerez

La fuerte reducción del número de bodegas y la creciente concentración empresarial implican que la dinámica del Marco del Jerez está cada vez más marcada por las estrategias de un número reducido de grupos empresariales (cuadro 3) que, bien están directamente vincula-

dos al capital multinacional o han ido adaptando sus estrategias a las nuevas condiciones de competencia en los mercados internacionales.

Cuadro 3
Principales bodegas de Jerez 2001

Empresa	Empleo	Recursos Propios	Facturación (mill. €)
Allied Domecq España	900	4,1*	632
Grupo Osborne	650	95,5*	369
Sandeman Comprimar (**)	192	19,7*	178
González Byass	390	35,3*	169
Grupo Luis Caballero	177	32,1	69
Bodegas Williams & Humbert	130	40,8*	42
Garvey BV	79	2,2*	13
Bodegas Barbadillo	85	12,0*	25
José Estévez	65	7,0	21

Fuente: Anuario Alimarket, 2002 (*) Sólo capital social (**) Incluye otras líneas de negocios

La presencia del capital multinacional en la vitivinicultura jerezana se inicia en la década de 1970. En estos años, los principales grupos británicos de bebidas que mantenían lazos comerciales con el Marco desde el siglo XIX realizan las primeras inversiones productivas con la doble finalidad de garantizar el abastecimiento a bajo coste de los productos vitícolas jerezanos y diversificar sus inversiones en un contexto de creciente incertidumbre. Así, la entonces Allied Breweries que se transformará más tarde en Allied Lyons, actual Allied Domecq, crea John Harveys al comprar la bodega Mackenzie & Company, Grand Metropolitan crea Croft Jerez, la empresa holandesa de la distribución Ahold crea, junto a Jesús Medina, la bodega Luis Páez que dará paso al Grupo Medina actual Williams & Humbert y, algunos años más tarde, en 1980, la canadiense Seagram adquiere la bodega Sandeman, con activos productivos en Oporto y Jerez. Sin embargo, el caso paradigmático que ilustra el papel del capital multinacional en el Marco del Jerez es Pedro Domecq.

5.1.1. El capital multinacional en las bodegas jerezanas: el caso de Pedro Domecq

En la década de 1970 una de las ramas de la familia Domecq crea Hiram Walker España al 50% con la canadiense Hiram Walker, iniciándose la vinculación de Pedro Domecq con el capital multinacional de las bebidas. A principios de la década de 1980, Pedro Domecq inicia un profundo y brusco ajuste empresarial, (ver 5.2.2) que implicó el principal conflicto laboral en el Marco, mientras que el apoyo financiero de Hiram Walker se mantiene condicionado a la reestructuración y recuperación de la rentabilidad del grupo bodeguero. En 1986 Hiram Walker es adquirida por la multinacional de las bebidas Allied Lyons, que en los siguientes años consolida su participación en Pedro Domecq continuando y profundizando el ajuste empresarial de esta última empresa.

A finales de la década de 1980, tras la profunda reestructuración bodeguera, Pedro Domecq inicia una activa política de expansión y diversificación de sus actividades. A principios de la década de 1990, Pedro Domecq tenía filiales productoras y comercializadoras en México, Brasil, Reino Unido, Venezuela, Colombia y Estados Unidos. En 1991 vendió 22,15 millones de cajas de bebidas en todo el mundo de los cuales 18 millones eran de espirituosos, sobre todo brandy (12,3 millones). Los mercados exteriores representaban en 1992 el 54% de la facturación, tras cinco años de continuo crecimiento que habían transformado a Pedro Domecq en el mayor grupo de bebidas español (Alimarket, 1993a). En este crecimiento había jugado un papel estratégico la ampliación de la red comercial y la creciente actividad distribuidora del grupo con el apoyo de Hiram Walker y Allied Lyons. Domecq no era ya una empresa centrada en la producción de vino y brandy en Jerez, sino una de las principales distribuidoras de marcas nacionales, como La Ina, Carlos I, Carlos III, Dyc, Doble V o Anís Castellana, y de marcas extranjeras de Allied Lyons, como por ejemplo el whisky Ballantine's que tras J&B era en 1991 la segunda marca de whisky escocés en España, el tequila Sauza, la ginebra Beefeater, el coñac Camus y Courvoisier o el licor de café "Tía María" (Alimarket, 1992). Todavía la mayor parte del capital era familiar, pero la dirección de la empresa, transformada en un importante grupo de producción y distribución de bebidas alcohólicas, estaba guiada por intereses multinacionales.

En 1994, la multinacional Allied Lyons adquiere definitivamente el control de Pedro Domecq y cambia su denominación a Allied Domecq.

Con esta compra, el grupo multinacional añadía a la cartera de productos las marcas número uno y número tres de brandy en México (Presidente y Don Pedro), dos importantes brandies españoles (Fundador y Centenario), el segundo tequila más vendido en todo el mundo (Sauza), la marca de jerez La Ina, además de bodegas en La Rioja y destilerías Dyc (www.alliedomecqplc.com). Además de estas marcas, la multinacional ampliaba su presencia en nuevos espacios vitivinícolas, La Rioja o Penedés en España y en México. Pero a la vez, con la compra del grupo jerezano, Allied Lyons conseguía dos importantes redes comerciales, en España y en México, esta última le abría además las puertas del mercado latinoamericano.

La multinacional tenía, sin embargo, un interés secundario en las actividades productivas jerezanas, centrando su negocio en las marcas globales en las que concentra la mitad del gasto en marketing y publicidad de todo el grupo. Ello pone de manifiesto que los vinos y brandies de Jerez, al incorporarse a la amplia cartera de bebidas de la multinacional, pasan a competir aún más directamente con otras bebidas y marcas para captar la inversión, sobre todo en marketing y publicidad, que le permita mantener su cuota de mercado.

En los años siguientes a la adquisición, la empresa realizó una profunda reestructuración de sus filiales en España. El centro de decisión de la empresa se traslada de Jerez a Madrid, transformándose la bodega jerezana en un centro productivo subordinado a la política de la empresa decidida en el Reino Unido y Madrid. John Harvey²⁶ realiza entre 1993 y 1995 un proceso de reestructuración que incluyó la venta de marcas no estratégicas como “Eminencia”, “Tío Mateo”, “Catador”, “Fabuloso” y “Español” con sus correspondientes soleras para centrarse en la elaboración sobre todo del “Bristol Cream”, su principal marca en el mercado británico (Anuario Alimarket 1999).

En 1999, Allied Domecq decide un cambio estratégico para centrarse en el negocio de bebidas y vinos, y continúa vendiendo los activos no estratégicos para financiar su expansión. En España esta estrategia se plasma en la compra de Bodegas y Bebidas en 2001 con la que Allied Domecq consolida su negocio global de vinos y se transforma en la mayor empresa de vinos y de bebidas en España y una de las mayores empresas multinacionales de bebidas en el mundo.

²⁶ Filial local de Allied Lyons desde la década de 1970, se fusiona con Pedro Domecq cuando ésta es adquirida por Allied Lyons en 1994.

Al igual que Hiram Walker y Allied Lyons, las matrices de los distintos grupos multinacionales con presencia directa en el Marco presionan a sus filiales locales para la reestructuración de las instalaciones productivas y el cambio de estrategias crecientemente orientadas a los mercados globales. Esta presión es reforzada por las esporádicas entradas de capital multinacional en otras bodegas como Bols en Williams & Humbert, United Dutch en Garveys o la participación algo más larga de Grand Metropolitan en González Byass.

La presencia de capital multinacional en el Marco del Jerez ha contribuido a impulsar, reforzar y acelerar el proceso de reestructuración productiva que se ha traducido en la reducción de la capacidad productiva, el paso a una organización productiva crecientemente automatizada y la consiguiente reducción de empleo. Simultáneamente se ha producido un cambio en las estrategias empresariales de las principales bodegas orientadas a los mercados globales centradas en la adquisición de marcas, el fortalecimiento de las actividades de distribución y comercialización y la deslocalización de las inversiones productivas que se orientan a otros espacios y otro tipo de bebidas siguiendo el nuevo modelo de la vitivinicultura global. ²⁷

5.1.2. Las grandes bodegas jerezanas de capital local: de bodegas locales a empresas globales de bebidas alcohólicas

Las estrategias empresariales orientadas a los mercados globales no se han limitado exclusivamente al capital multinacional, sino que también han sido adoptadas por las grandes bodegas que se han mantenido bajo propiedad de capital local. Estas bodegas se han orientado cada vez más a la expansión en los mercados globales, a la consolidación de una cartera diversificada de marcas de bebidas y al desarrollo de canales de comercialización y distribución, donde las actividades productivas desempeñan un papel subordinado, sobre todo la vitivinicultura jerezana. Dos ejemplos que ilustran las estrategias de las empresas bodegueras de capital local son Osborne y González Byass²⁷.

²⁷ No son, sin embargo, las únicas bodegas de capital local que siguen estas estrategias, otras bodegas como Luis Caballero, centrada en el ponche, o recientemente Garvey de la mano de Ruiz Mateos, han desarrollado estrategias similares que refuerzan las tendencias apuntadas en el Marco del Jerez.

Osborne, en la década de 1980, se centró en el crecimiento empresarial mediante la diversificación hacia la alimentación y el dominio en determinados segmentos de las bebidas como brandy, anís y ginebra, pero, sobre todo, en la combinación de estas inversiones con el desarrollo de una importante red de distribución alimentaria nacional para sus productos y otros de importación a través de su filial ODISA.

En 1981, Osborne, que ya comercializaba la ginebra Pitman, pasó a controlar el 50% del capital de la empresa que producía y comercializaba la segunda marca de ginebra en el mercado español, Rives (El País 22-12-1981). En 1983, inicia su diversificación en la alimentación adquiriendo el 35% del capital de la empresa de Jabugo, Sánchez Romero Carvajal, dedicada a la elaboración de derivados del cerdo ibérico y con presencia a través de una filial en la producción de jamones en Trévez. Esta diversificación se complementó con la adquisición en 1988 de la empresa de quesos vallisoletana "Boffard" (Alimarket, 1991). Simultáneamente, Osborne consolidó su dominio en el mercado del brandy, mientras reducía la producción de vinos de Jerez, menos rentables. En 1990, Osborne adquiere la bodega de Jerez Bobadilla a United Dutch Holding incorporando importantes marcas de brandy como 103 Etiqueta Blanca y 103 Etiqueta Negra. Se convierte así en el primer productor español de brandy, tanto de Jerez (42,5%) como español (39%). Las marcas de Osborne representaban a principios de la década de 1990 el 30% del mercado del brandy solera, el 46% del solera reserva y el 6% del brandy Gran Reserva (Alimarket, 1992).

La estrategia de la empresa se completa con el desarrollo de su actividad comercial y distribuidora. A través de Sánchez Romero Carvajal desarrolla un negocio de restauración impulsando cadenas franquiciadas de "Mesones Cinco Jotas" como canal de comercialización para los productos propios. La actividad de distribución también se amplía. En 1986 adquiere la comercial J. Pecasting y en 1991 se hace con el 51% de la comercial Corb. Canarias ampliando el ámbito geográfico de su red; ese mismo año ODISA se hace con la distribución en España de la cartera de bebidas de la multinacional Bols (Alimarket, 1992).

La estrategia de diversificación de Osborne se modifica a finales de la década de 1990. En 1998 realiza una profunda reestructuración interna con el objetivo de desarrollar la logística y comercialización del grupo, ampliando los recursos financieros destinados al marketing y mejorando la informatización de la empresa, lo que fue unido a una

drástica reducción de la plantilla de producción y administrativa. Para financiar la nueva estrategia, Osborne vende la empresa Boffard y la participación en Rives-Pitman. A partir de este momento, el Grupo, decide consolidar sus negocios cárnicos y centrarse en su negocio de bebidas. En 2001 adquiere el 25% del capital de la empresa mexicana Tequila Herradura que asume la comercialización de los productos de Osborne en México. Ese mismo año adquiere un 40% del capital de la empresa de agua envasada Solán de Cabras. A ello se han unido en los últimos años nuevas inversiones en la producción de vinos fuera del Marco del Jerez siguiendo el modelo de la nueva vitivinicultura globalizada y flexible.

El crecimiento de Osborne en los últimos años ha ido acompañado de un importante cambio en la contribución de las distintas líneas de negocios del grupo. Según los datos de la empresa, en 1998 el brandy de Jerez representaba el 59% de la cifra de negocio, mientras el 17% lo aportaban los productos cárnicos, el 8% los vinos de Jerez, el 7% los vinos de Rioja, el 7% el anís y un 2% los vinos de Oporto. En 2002, las bebidas espirituosas, tanto brandy como anís, representaban el 40% del negocio del grupo, los derivados del cerdo un 31%, las aguas minerales (Solán de Cabras) un 21% y los vinos en su conjunto (tanto Jerez, Rioja como Oporto) un 8%. En 2001, Red Bull, bebida que Osborne distribuye en exclusiva en España, aportaba el 10% de los ingresos netos totales del grupo, un peso similar al del negocio de vinos del grupo. El resto de los ingresos se dividían entonces entre el 50% de espirituosos (brandy y anís) y el 30% de productos cárnicos y mesones (5 días 5-3-2002).

Gonzalez Byass inicia su estrategia de diversificación en 1982 cuando adquiere en La Rioja Bodegas Beronia, ese mismo año funda en el Alto Penedés Cavas Castell de Vilarnau y poco después adquiere Alcoholeras de Chinchón (www.gonzalezbyass.com). En 1990, González Byass se asocia con Rothschild, el principal productor de Burdeos, y Veuve Clicot de Champagne, para crear una empresa conjunta de distribución en el Reino Unido (El País 20-2-1990). En 1991 la bodega daba entrada en su capital a sus distribuidores en Japón, Mercian Corp con el 3%, y en Suiza, Haecy Holding con el 1,5% del capital. En 1998, compró a Diageo, a la vez que la multinacional salía del accionariado de la bodega, las marcas de licores de frutas que ya distribuía "Granpomier" y "Granpecher", además González Byass produce y comercializa la bebida energética "Reanimator". En 2000, el grupo adquiere el 51% del capital de la empresa Hacienda Bracamonte de Antequera productora de aceites de calidad y que se encarga de la

comercialización de los vinagres de la bodega. En los últimos años, González Byass también ha reforzado su negocio de distribución y comercialización. En España ha creado una red de mesones "Tío Pepe", además de desarrollar acuerdos para la importación y distribución de distintas marcas de bebidas. En los mercados exteriores González Byass ha impulsado varias iniciativas propias como la creación de un joint venture en México, en la que tiene el 80% del capital para impulsar las marcas de brandy del grupo o la entrada en China, también mediante un joint venture. También en el brandy ha establecido un acuerdo para el embotellado local en Eslovaquia y la exportación a países del Este.

5.1.3. Deslocalización y desarticulación productiva

Las estrategias de las empresas bodegueras han implicado el debilitamiento de las actividades productivas locales. Esta tendencia se ve reforzada por la creciente importancia de las actividades de embotellado y logística en el Marco del Jerez desvinculada de la vitivinicultura local. Los escasos volúmenes de brandy y vino comercializados implican una capacidad instalada de embotellado ociosa durante largos periodos, ya que las ventas de los productos de Jerez tienen una fuerte estacionalidad y los problemas de conservación del vino se traducen en que los embotellados se adaptan al ritmo del consumo. Por tanto, una forma sencilla de rentabilizar la capacidad de embotellado instalada es el embotellar todo tipo de bebidas, aunque no estén producidas en el Marco. Esta es una estrategia que actualmente siguen todas las grandes bodegas del Marco del Jerez, Osborne, Luis Caballero, Garvey²⁸, González Byass²⁹, Williams & Humbert o Domecq. La creciente importancia de las actividades de embotellados y gestión logística de

²⁸ Garvey, por ejemplo, utiliza las instalaciones jerezanas para el embotellado de sus licores Calisay, aunque otros licores como el pacharán o el anís son producidos por terceros y embotellados y comercializados con marcas propias, también importa y distribuye marcas de whisky ("Long Life" y "Shetland"), ron ("Caña dorada") y vodka ("Soviet"), algunas importadas a granel y embotelladas en las instalaciones de la empresa.

²⁹ La filial Croft de González Byass embotella para Diageo el ron Pampero, y los licores Safari y Vehoeven.

la distribución de todo tipo de bebidas comercializadas por las empresas bodegueras jerezanas indica un importante cambio en el papel de este espacio donde se reducen las actividades productivas vitivinícolas y se consolidan las actividades de embotellados y distribución con menor arraigo local.

La pérdida del carácter productivo del Marco del Jerez se ve reforzada por la creciente deslocalización de las inversiones vitivinícolas de las bodegas locales, que más que reducir las inversiones productivas las orientan hacia otros espacios tanto hacia las denominaciones de origen con mayor éxito, pero, sobre todo, hacia nuevos territorios donde prima una vitivinicultura más desregulada y flexible.

Un claro ejemplo es Osborne, que en el año 2000 entra en la denominación de origen Rivera del Duero mediante un acuerdo con las bodegas Aalto en las que adquiere el 30% del capital. Al año siguiente inicia un proyecto para producir “Vinos de La Tierra de Castilla” y compra 1.000 hectáreas para viñedo e inicia la construcción de una bodega en Malpica del Tajo (Toledo) para la elaboración de vinos sin denominación de origen. En 2002 Osborne lanza dos marcas nuevas de “Vinos de la Tierra de Castilla”, “Solaz” y “Dominio de Malpica”. Estos datos muestran como las inversiones de Osborne se dirigen a espacios vitivinícolas al margen de las denominaciones de origen. “Malpica es la apuesta vinícola de futuro más fuerte del grupo. Su destino es servir como referente para una nueva política comercial, más agresiva, destinada a contrarrestar los efectos de la irrupción de los vinos jóvenes de países como Australia y Sudáfrica en el mercado de la Unión Europea. La bodega de Malpica no está inscrita en ningún Consejo Regulador, una táctica defendida por el director general del grupo, Carlos Peralta, para producir vinos de calidad con costes menores a los que, en su opinión, se generan con bebidas acogidas a una denominación de origen” (5Días, 25.03.2002).

En el año 2000, Osborne destinó 7.000 millones de pesetas a publicidad y promoción y 4.000 millones a inversiones productivas, de los que 2.000 se destinaron al proyecto de Malpica. En 2001, a publicidad y marketing se destinaron 47 millones de euros, 31 millones a inversiones productivas, sobre todo en Malpica, y 122 millones a adquisiciones de nuevos negocios como el Tequila Herradura o Solán de Cabras, según datos de la empresa. Los 48 millones de euros que Osborne ha invertido en Malpica contrastan con las inversiones realizadas en la provincia de Cádiz, donde la principal inversión es también ajena a la denominación de origen.

Estrategias similares han seguido otras grandes bodegas jerezanas como Barbadillo³⁰, Luis Caballero³¹ y González Byass,³² que están realizando inversiones tanto en vinos jóvenes en el Marco, pero sobre todo inversiones en nuevas zonas vitivinícolas en España y Latinoamérica que siguen el modelo de la nueva vitivinicultura desregulada y flexible.

Por otra parte, las inversiones productivas que las principales bodegas jerezanas están realizando en el Marco del Jerez se centran en la producción de vinos jóvenes al margen de la denominación de origen, siguiendo el modelo de la nueva vitivinicultura caracterizada por los menores costes de producción, mayor rentabilidad y menor arraigo productivo. Barbadillo fue la bodega pionera en la diversificación en el Marco del Jerez hacia los vinos jóvenes blancos al margen de la denominación de origen y amparados bajo la denominación genérica de "Vinos de la Tierra de Cádiz". De hecho, su vino blanco "Castillo de San Diego" es uno de los vinos más vendidos en España, lo que explica el que las inversiones de Barbadillo en el Marco en los últimos años se han destinado a "Vinos de la Tierra" y no a los productos de la denominación de origen. Así, por ejemplo, la inversión de 3,6 millones de euros para la elaboración de tintos de la Tierra de Cádiz. Esta inversión incluye la plantación de 30 hectáreas de viñedo y la infraestructura para la elaboración de tintos.

³⁰ Barbadillo adquirió en 2002 el 50% de la bodega de Ribera del Duero "Vegas y Bach Selección" por 3 millones de euros con el objetivo de comercializar sus vinos con la marca "Vega Real de Castillo" a través de la estructura comercial de la bodega gaditana (Revista Alimarket, 2002).

³¹ En 1998, Luis Caballero creó Bodegas Viña Herminia en Rioja, en la que tiene el 55% del capital junto a la Cooperativa Viñedo de Aldeanueva. La cooperativa suministra el vino que se comercializa con las marcas "Preferido" (del año) y "Viña Herminia" (crianza). A través de esta empresa ha comenzado a producir, junto a una empresa familiar, "Vinos de la Tierra de Castilla y León" en Valladolid y vinos en la Denominación de origen de Toro, lo que completa con su bodega en Rueda, Marqués de Irún.

³² En 2000, González Byass crea en Chile Bodegas Conde de Aconcagua, cuyo capital comparte al 50% con la empresa FH Engel, distribuidora local de sus productos. Ese mismo año lanza los vinos con la marca "Conde de Aconcagua" con producciones ajenas, aunque presenta un proyecto de 22,85 millones de euros para la construcción de instalaciones productivas propias (Revista Alimarket, 2001). En 2000 lanza la marca de vinos de la denominación de origen La Mancha "Altozano" donde tiene una bodega. Al año siguiente, compra 265 hectáreas en la denominación de origen Métrida con la finalidad de plantar uva tinta y producir vinos que refuercen esta marca.

También en Cádiz, pero fuera del Marco, González Byass ha iniciado un proyecto para producir vinos tintos en Arcos de la Frontera, adquiriendo 20 hectáreas de viñedo y donde proyecta construir una bodega. En El Puerto de Santa María, Osborne está plantando variedades de uva blanca y planea construir una bodega para la elaboración de "Vinos de la Tierra" con una inversión inicial de 2 millones de euros (Alimarket, 2001).

Las estrategias de las principales empresas bodegueras jerezanas muestran como la reestructuración local es el resultado de la búsqueda de recuperación de la rentabilidad perdida adaptándose al nuevo modelo de competencia imperante en los mercados vitivinícolas internacionales. Las bodegas locales adaptan sus estrategias empresariales al modelo de las principales multinacionales de bebidas alcohólicas, lo cual es impulsado inicialmente por la vinculación directa con el capital multinacional, aunque estas estrategias se terminan generalizando en el Marco con independencia de la propiedad. La nueva dinámica de la vitivinicultura jerezana está siendo construida activamente por las estrategias empresariales de las bodegas locales que se orientan crecientemente a los mercados globales y debilitan sus vínculos productivos con el Marco del Jerez que cada vez más es un espacio de embotellados y gestión logística de la distribución de bebidas.

5.1.4. El "efecto Eguizábal" o el papel estratégico de la especulación inmobiliaria

La caída de las ventas y la consiguiente reducción de existencias se tradujo en un fuerte exceso de capacidad productiva, lo que facilitó la especulación inmobiliaria. La expansión urbanística de la década de 1980 hizo que los terrenos donde se ubicaban las bodegas más antiguas fueron alcanzando elevados precios de mercado. A medida que esos terrenos se han ido recalificando como suelo urbano para usos no industriales, las empresas propietarias han ido vendiendo las bodegas obteniendo por ello importantes ingresos que han contribuido a financiar las estrategias de reestructuración y expansión de las bodegas jerezanas.

El ejemplo paradigmático de la especulación inmobiliaria ha sido la estrategia de Marcos Eguizábal, empresario riojano que llegó al Marco del Jerez durante el proceso de privatización de Rumasa. Marcos Eguizábal compró importantes existencias de vinos y brandies, la mayor parte en bodegas ubicadas en el casco histórico, además de

las empresas Díez Merito y Bodegas Internacionales. Esta última terminó vendiendo por 3.500 millones de pesetas al Grupo Medina cuando había pagado por ambas empresas 300 millones de pesetas diez años antes.

Esta estrategia especulativa, que localmente se conoce como “efecto Eguizábal” ha ido extendiéndose entre las principales bodegas. Por ejemplo, parte de los terrenos de los jardines de la antigua bodega de Williams & Humbert, actualmente integrada en el Grupo Medina, fueron vendidos para construir bloques de viviendas. Asimismo, Allied Domecq que a finales de la década de 1990 vendió diversas instalaciones bodegueras que supusieron unos ingresos en torno a 1.400 millones de pesetas (Anuario Alimarket, 1999). La reciente compra de Croft por parte de González Byass también tenía un fuerte atractivo inmobiliario. En agosto de 2003 desde el Ayuntamiento de Jerez se ponía en marcha un convenio urbanístico con la bodega González Byass por el cual se podría construir una zona residencial de alto poder adquisitivo en los terrenos donde se ubica la bodega Croft (Diario de Jerez, 17-8-2003).

El cambio en los usos de las instalaciones bodegueras ha sido generalizado y numerosas bodegas han sido transformadas en viviendas o han pasado a ubicar supermercados de cadenas multinacionales o actividades terciarias variadas como bingos o bares. A ello se une la creciente importancia que las actividades turísticas y de restauración de las bodegas que además de organizar visitas, alquilan parte de sus instalaciones para la celebración de eventos sociales consolidando el debilitamiento de las actividades productivas.

5.2 Empleo y relaciones laborales en las bodegas

La reducción de las ventas y la consiguiente reducción de la capacidad productiva, así como el cierre de numerosas bodegas familiares, junto a la creciente mecanización y automatización del trabajo, se han traducido en una drástica reducción en la mano de obra empleada en el sector bodeguero jerezano.

5.2.1. La reducción del empleo en las bodegas

Según las estimaciones del sector (cuadro 4), el empleo fijo en las bodegas jerezanas se ha reducido entre 1980 y 2000 un 66% pasando de casi 4.500 a unos 1.500 empleos. Las estimaciones de Ferguson

Amores (1996) situaban el empleo en 5.150 personas, siendo empleados de bodegas afiliadas a Fedejerez 5.090 personas en 1981. A partir de estos datos, la reducción del empleo ascendería al 70%. Si partimos de la estimación del empleo fijo en bodegas de García de Quevedo (1970) para el año 1968 que se elevaba 5.740 empleos, entonces la reducción del empleo habría sido del 73%. Según las estimaciones de Fedejerez, entre 1980 y 2000, la facturación de las bodegas, a precios corrientes, creció un 13,6% lo que implica una reducción en términos reales. Por tanto, la destrucción de empleo ha ido unida a la reducción del volumen de negocio vinculado a los productos vitivinícolas jerezanos.

Cuadro 4

Empleo y facturación en las bodegas 1980-2000

Año	Empleos fijos	Crecimiento empleo %	Facturación (mill. Pts.)	Crecimiento facturación %
1980	4.430		96.800	
1985	3.765	-15,0	93.000	-3,9
1990	3.215	-14,6	90.000	-3,2
1995	2.100	-34,7	105.000	16,7
2000	1.500	-28,6	110.000	4,8

Fuente: estimaciones del sector (Fedejerez)

Si partimos de los datos de los censos de elecciones sindicales, en 1990 el empleo fijo en el sector se estimaba en 3.148 personas, que se ha reducido a poco más de 1.300 personas en las últimas elecciones celebradas entre 2000 y 2002 (cuadro 5). Ello indica una reducción de algo más del 58% del empleo en bodegas en la década de 1990. Comparando los datos de las elecciones sindicales de 1990 y las estimaciones de Fedejerez, la reducción del empleo fijo en la década de 1980 en las bodegas jerezanas se estimaría entre el 30% y el 38%. Por tanto, aunque la reducción del empleo en la primera etapa de la crisis fue importante, ésta se ha concentrado en la última década, sobre todo a partir del Plan de Reconversión de 1991.

Cuadro 5

Empleo fijo en las principales bodegas 2000-02

Empresa	Empleos fijos	%
González Byass (+Croft)	265	19,9
Allied Domecq	222	16,6
Williams & Humbert	128	9,6
Bodegas Osborne	126	9,4
Luis Caballero+E. Lustau	82	6,1
Garvey	76	5,7
Sandeman	63	4,7
B. Barbadillo	50	3,7
J. Estévez	45	3,4
Sánchez Romate	46	3,4
Total diez	1.103	82,6
Total Marco	1.335	100,0

Fuente: Censo elecciones sindicales (CC.OO.)

A partir de los datos sindicales, se aprecia que las diez mayores bodegas concentran más del 80% del empleo fijo del sector. De estas diez bodegas, las dos mayores -González Byass y Allied Domecq- suman el 36% del empleo fijo y las cuatro mayores, incluyendo Williams & Humbert y Osborne, el 55%. Otras seis bodegas concentran casi el 28% del empleo.

5.2.2. Regulaciones de empleo y cambio en las relaciones laborales

La reducción drástica del empleo en las bodegas jerezanas ha sido un proceso conflictivo y complejo estrechamente vinculado a las estrategias empresariales de las principales bodegas analizadas en el epígrafe anterior.

Pedro Domecq había llegado a emplear a 1.250 trabajadores en la década de 1970, siendo su plantilla de 736 en 1980, según datos del Comité de Empresa. El ajuste en el empleo lo inició esta empresa Domecq en 1980 cuando presentó el primer expediente de regulación del empleo. En respuesta al fracaso de las negociaciones con la empresa, los trabajadores convocaron una huelga indefinida en 1982 que se

prolongó durante dos meses y medio y que fue secundada por el 90% de los trabajadores. Este conflicto se amplió al unirse una huelga de viticultores y producirse el despido de toda la plantilla de Bodegas 501 de Carlos y Javier de Terry (El País 3/9/1982). La fuerte tensión social forzó finalmente un acuerdo entre la empresa y los trabajadores que aceptaron la reducción del empleo mediante jubilaciones anticipadas, suspensiones de contratos y extinción de contratos de trabajo por invalidez iniciándose una dinámica de ajuste que duraría más de dos décadas.

La reducción de empleo en Pedro Domecq estuvo acompañada de reducciones salariales y de otros derechos sociales adquiridos por los trabajadores durante el periodo de expansión. Pedro Domecq continuó el ajuste presentando un nuevo expediente de regulación de empleo en 1987. En 1997, tras la compra de Allied Lyons de Domecq, se unifican las plantillas de Pedro Domecq y John Harvey, ésta última filial de Allied Lyons, presenta un nuevo expediente de regulación de empleo. En las últimas elecciones sindicales, el empleo en el Grupo Domecq era de 222 trabajadores fijos.

El conflicto laboral en Pedro Domecq a principios de la década de 1980 inició una etapa de ajuste generalizado en las bodegas jerezanas. Durante la década de 1980, fueron las empresas de Rumasa, que en el momento de la expropiación empleaban en torno a 1.500 trabajadores (El País 6/3/1983), las que en mayor medida protagonizaron la reducción del empleo pese al compromiso del gobierno de garantizar el empleo tras la privatización. El ajuste se produjo en algunos casos por medio de indemnizaciones atractivas para los trabajadores (Eguizabal y Garvey) y en otros incluso incumpliendo compromisos formales de mantenimiento de plantilla (Williams & Humbert).

En la década de 1990, el ajuste laboral se generaliza en el Marco del Jerez sobre todo tras la huelga de dos meses durante la vendimia de 1991 centrada en la negociación del Convenio Colectivo y los derechos del Montepío de San Ginés de la Jara. Así, por ejemplo, González Byass en 1992 empleaba a 428 trabajadores fijos en el momento en que inicia el ajuste para pasar a una plantilla de 181 personas en 2002, lo que implica una reducción del 58%.

La drástica reducción de empleo en las bodegas jerezanas en las dos últimas décadas ha sido simultánea al proceso de transformación de las principales bodegas en grupos nacionales y multinacionales de bebidas. Las estrategias de crecimiento interno y diversificación, así como de promoción de marcas, exigían crecientes recursos financieros

en un contexto de fuerte competencia internacional. La reducción del empleo en las bodegas ha sido, pues, consecuencia de la reducción de capacidad productiva instalada y de la implantación de nuevas tecnologías, pasando a un sistema de producción cada vez más intensivo en capital, pero sobre todo ha primado la presión de la competencia internacional que dirigía las inversiones bodegueras hacia el marketing y la diversificación en detrimento de las inversiones productivas y generadoras de empleo en la vitivinicultura.

La reducción del empleo ha ido unida a un profundo cambio en las relaciones laborales debilitando el papel de los sindicatos y de la negociación colectiva. Algunas bodegas tratan de eludir los compromisos adquiridos con los trabajadores y plasmados en el Convenio Colectivo de la Vid creando filiales comerciales que en apariencia son ajenas al sector y donde se concentran las plantillas de personal comercial y administrativo. Las relaciones laborales de estas empresas comerciales están más flexibilizadas que las del personal de bodegas, ya que carecen de un Convenio Colectivo tan amplio, resultado de logros históricos de lucha obrera.

A ello se une la generalización de la subcontratación de servicios tales como la seguridad, la limpieza, la sanidad o el mantenimiento de jardines, maquinaria e instalaciones en general. También se está registrando una tendencia a la subcontratación de los embotellados, sobre todo de series cortas y en envases especiales que resultan especialmente costosos. Aunque las propias bodegas se dedican al embotellado de todo tipo de bebidas, existen ya en la zona empresas especializadas en dicha actividad. De esta forma, el Marco del Jerez está perdiendo su carácter de espacio productivo para convertirse en un espacio de distribución logística de bebidas alcohólicas que genera menos empleo, ya que las necesidades de trabajo quedan desvinculadas de la actividad productiva, dependen exclusivamente del ritmo de la demanda y están fuertemente afectadas por los avances tecnológicos.

6. El viñedo del Marco del Jerez en la globalización

La crisis de ventas del Marco del Jerez impulsó la reducción drástica de la superficie de viñedo, así como la reestructuración del sistema de cultivo. Entre 1980 y 2003, la superficie de viñedo se redujo un 52%, pasando de 22.130 a 10.500 hectáreas. El abandono del cultivo del viñedo ha sido desigual entre los distintos grupos socioeconómicos, lo que se ha traducido en un importante cambio en la distribución de la propiedad (cuadro 6).

Los productores de uva independientes son los que en mayor medida han abandonado el viñedo, reduciéndose la superficie un 66% entre 1988 y 2003. Se trataba en su mayoría de explotaciones de tamaño medio y grande por lo que las primas de arranque por hectárea³³ constituían un fuerte incentivo económico.

Cuadro 6

Superficie de viñedo en el Marco del Jerez 1988-2003 (ha)

	1988		2003	
	ha	%	ha	%
Cooperativas	5.636	31	3.560	34
Independientes	7.453	41	2.528	24
Bodegas	5.099	28	4.419	42
- B. Integración Vertical	-	-	3.534	34
- Otras bodegas	-	-	885	8
Total Marco de Jerez	18.188	100	10.507	100

Fuente: Lara Vélez (1989) y Consejo Regulador (2004)

El viñedo vinculado a cooperativas se redujo un 37%, muy por debajo del abandono de los grandes propietarios, lo que pone de manifiesto la existencia de frenos al arranque. Para los pequeños propietarios, muchos de ellos antiguos viticultores profesionales en grandes explotaciones, la propiedad de la tierra tiene un valor simbólico e identitario resultado del trabajo y ahorro de toda una vida, además de significar seguridad, autonomía y un modo de vida propio. La resistencia al abandono se fortalece al no ser la viña la principal fuente de ingresos, sino un complemento de renta, a lo que se une el menor atractivo de las primas de arranque.

El viñedo propiedad de las bodegas es el que en menor medida se ha reducido, un 13%, fortaleciéndose la propiedad de la tierra de las grandes bodegas de integración vertical que controlan el 34% del viñedo. Para éstas, la propiedad del viñedo implica una reducción de costes y una mayor capacidad de autoabastecimiento que les permite presionar a la baja el precio de la uva. El menor arranque del viñedo evidencia a su vez la mayor capacidad financiera de las bodegas para resistir la crisis de rentabilidad.

³³

La participación de las grandes explotaciones en el arranque se pone de manifiesto en las primas medias por expediente. Según la Consejería de Agricultura y Pesca, las primas más altas fueron las de Cádiz con 4.648.000 pesetas, concentradas en el Marco del Jerez, frente a la prima media regional de 2.040.000 pesetas.

La reducción de la superficie ha reforzado la concentración de la propiedad del viñedo. Según datos de la Junta de Andalucía, las explotaciones con más de 40 hectáreas son 44, que representan el 44% de la superficie total. Las siete mayores bodegas³⁴ son propietarias del 33% de la superficie y otras 37 explotaciones controlan el 11% del viñedo local.

6.1. Estructura de costes y beneficios en el viñedo jerezano

En el Marco del Jerez se ha conformado a lo largo de la historia un sistema de cultivo del viñedo propio adaptado al entorno físico y a la peculiaridad de los vinos locales que implica faenas propias de la zona, como la poda a “vara y pulgar”, y elevadas necesidades de trabajo cualificado. Consecuentemente, los costes de explotación del viñedo varían según el grupo socioeconómico y, sobre todo, según el tamaño de la viña (cuadro 7).

Cuadro 7

*Costes del viñedo del Marco del Jerez 2001-02
(€/ha) (11.000 kg/ha) según dimensión de la explotación*

Concepto	< 3 ha		3-10 ha		10-40 ha		> 40 ha	
	€/ha	%	€/ha	%	€/ha	%	€/ha	%
Mano de obra	2.836	63,3	2.435	62,5	2.229	61,5	2.072	61,6
Tracción mecánica	585	13,0	462	11,9	426	11,7	393	11,7
Suministros	523	11,7	487	12,5	487	13,4	466	13,8
Gastos generales	535	12,20	510	13,1	485	13,4	435	12,9
Total	4.479	100	3.894	100	3.627	100	3.366	100

Fuente: Elaboración propia, datos de Soler Montiel (2004)

A mayor tamaño, mayor capacidad de inversión en maquinaria y mayores posibilidades de amortizar y rentabilizar la inversión a corto plazo, reduciendo los tiempos muertos y elevando los rendimientos.

³⁴ Grupo Domecq es propietario de unas 1.000 hectáreas de viñedo, en torno al 10% de la superficie del Marco, González Byass posee 800 hectáreas (7,5%), Barbadillo 500 hectáreas (4,7%), Sandeman 358 hectáreas (3,4%), William & Humbert 300 hectáreas (2,8%), Real Tesoro 250 hectáreas (2,4%) y Osborne 200 hectáreas (2%).

Son las mayores explotaciones, las más mecanizadas, las que tienen menores costes de cultivo por hectárea. En el otro extremo, las más pequeñas son las que mayores costes absolutos soportan con un uso más intensivo de mano de obra.

El elevado número de faenas y labores que requiere el viñedo se refleja en que la mano de obra implica más del 60% del coste en cualquier tipo de explotación. Las labores relacionadas con la poda³⁵ representan en conjunto más del 45% del total de mano de obra en todas las explotaciones. En el caso de las explotaciones de menor tamaño, el aporte de trabajo en las labores relacionadas con la poda crece por distintos motivos. Por una parte, la menor mecanización es compensada con un mayor número de labores manuales no valoradas en términos monetarios al realizarlas directamente el propietario. Los mayores cuidados en la cepa contribuyen a aumentar la longevidad de la misma reduciendo las necesidades de replantaciones, inversiones siempre muy costosas, y mejorando la sanidad de la planta. Se impone una lógica de la conservación vinculada al objetivo de maximizar la producción a largo plazo, aunque también existen incentivos productivistas a corto plazo, ya que la realización cuidadosa de las faenas de poda contribuye al aumento de los rendimientos, como vía de maximizar los ingresos, con el fin de compensar la restricción de superficie³⁶.

Tras las labores de poda, es la vendimia la labor que mayor trabajo requiere y, por consiguiente, mayor coste, representando entre el 30% y el 40% del coste total de mano de obra y entre el 16% y el 20% del coste total por hectárea. Las labores de suelo o laboreo representan

³⁵ La poda en sí, la sarmienta, la castra y recastra, el ata de varas y pulgares y la recogida de vegetación.

³⁶ La mayor dedicación a la viña no sólo responde a una cuestión crematística, sino que también está vinculada a una particular cultura del trabajo del viticultor jerezano muy presente en los pequeños propietarios de mayor edad. Esta cultura del trabajo se manifiesta en valores como "el bien hacer", "dar a la cepa lo que necesita", "la satisfacción del trabajo cumplido". Esta cultura no encuentra continuidad, sin embargo, en los hijos de los viticultores que participan en el trabajo de las viñas de sus padres. Los viticultores jóvenes dan mayor importancia a la rentabilidad del cultivo, manifiestan su descontento por el exceso de trabajo que consideran no suficientemente compensado y, en general, valoran el tiempo en la viña en términos de "coste de oportunidad".

en torno al 8% del coste de mano de obra. En un cultivo de secano como el viñedo, el laboreo es fundamental para la gestión del agua y la humedad en beneficio del desarrollo de la planta. Ya se ha señalado que las menores necesidades de mano de obra en el laboreo en las grandes explotaciones se explican no sólo por la mayor eficiencia de la maquinaria utilizada, sino también porque la lógica empresarial de mayor control de gastos lleva a reducir el número de pases de labor. En las explotaciones más pequeñas se realiza un mayor número de labores con maquinaria menos eficiente que requieren más tiempo y, por tanto, un mayor coste.

Cuadro 8

Beneficios del viñedo del Marco a precios del Acuerdo 1997-00 (€/ha) según dimensión de la explotación

Rendimientos	> 40 ha	10-40 ha	3-10 ha	< 3 ha
8.000 kg/ha	542,23	282,23	15,23	-570,76
11.000 kg/ha	1724,57	1463,57	1196,57	611,57
14.000 kg/ha	1948,51	1687,51	1421,51	835,51

Fuente: Elaboración propia, datos Soler Montiel (2004)

Al finalizar el Plan de Reconversión en 1995, agricultores y bodegas llegaron a un Acuerdo Interprofesional para las campañas 1996/97 a 1999/2000 que incluía un precio orientativo para la uva calificada de 77 pesetas kilo (0,46 €) y 15 pesetas kilo (0,09 €) para la uva descalificada. En el cuadro 8 puede observarse como los beneficios empresariales del viñedo varían según los rendimientos y las distintas estructuras de costes. Sólo en las explotaciones más pequeñas con bajos rendimientos, se obtiene una rentabilidad negativa o nula.

La evolución negativa de las ventas en 1999 coincide con el final del Acuerdo Interprofesional cuando el conflicto entre bodegas y agricultores bloquea cualquier acuerdo, reduciéndose drásticamente los precios. Sin considerar el coste financiero que implica el retraso en el pago, el cálculo de los beneficios con unos precios de mercado libre de la uva calificada estimados en 52 pesetas (0,31€) y la descalificada en 15 pesetas (0,09 €), los beneficios se reducen hasta generalizarse una situación de pérdidas (cuadro 9). Tan sólo las explotaciones de más de 40 hectáreas y elevados rendimientos medios cubren costes. Estos datos ponen de manifiesto la crisis del viñedo en las campañas 2000/01 y 2001/02 que impulsa la reestructuración del cultivo.

Cuadro 9

*Beneficios del viñedo a precios de mercado 2000/01 (€/ha)
según dimensión de la explotación*

Rendimientos	> 40 ha	10-40 ha	3-10 ha	< 3 ha
8.000 kg/ha	-659,79	-919,79	-1186,79	-1772,79
11.000 kg/ha	71,79	-189,21	-456,21	-1041,21
14.000 kg/ha	231,42	-29,58	-295,58	-881,58

Fuente: Elaboración propia, datos de Soler Montiel (2004)

A la caída de la rentabilidad del viñedo a finales de la década de 1990 se une la situación de pérdidas generalizadas que implican los actuales precios de la uva pactados en el Plan Estratégico de 2002 (cuadro 10). Esta caída de rentabilidad está reforzando los incentivos para la reestructuración del viñedo, pero también se asiste a una resistencia al arranque mayor que en etapas precedentes, por lo que hay que plantearse ¿cómo es posible la permanencia del cultivo sin rentabilidad?

Cuadro 10

*Beneficios del viñedo a precios del Plan Estratégico 2002 (€/ha)
según dimensión de la explotación*

Rendimientos	> 40 ha	10-40 ha	3-10 ha	< 3 ha
8.000 kg/ha	-419,38	-679,38	-946,38	-1532,38
11.000 kg/ha	348,25	87,25	-179,75	-764,75
14.000 kg/ha	474,45	213,45	-52,55	-638,55

Fuente: Elaboración propia, datos de Soler Montiel (2004)

Las cooperativas apoyan la viabilidad y continuidad de las pequeñas explotaciones a través de distintos servicios, pero es, sobre todo, el trabajo no remunerado del propietario y la generalización de la vitivinicultura a tiempo parcial las causas explicativas de la continuidad del viñedo jerezano. En el cuadro 11 se recoge una estimación de la diferencia entre los beneficios empresariales y las disponibilidades empre-

sariales, definidas como la diferencia entre los ingresos y los pagos monetarios que no incluyen el trabajo del propietario³⁷.

Durante el Acuerdo Interprofesional 1997-2000, los beneficios positivos muestran que el trabajo del propietario fue remunerado a los precios de mercado, además de obtener una renta de la tierra, excepto en las viñas de bajos rendimientos. La caída de los precios durante la campaña 2000-2001 se tradujo en la existencia de pérdidas de forma generalizada para todas las explotaciones con menos de 40 hectáreas. En el caso de los rendimientos medios y altos, las disponibilidades empresariales son positivas, lo que indica que los ingresos eran suficientes para cubrir los pagos monetarios, pero los beneficios negativos ponen de manifiesto que la continuidad de estas explotaciones se basa en la autoexplotación de los propietarios que recibían una remuneración menor a la del mercado por su trabajo en la viña.

Cuadro 11

*Beneficios y disponibilidades empresariales
en el viñedo jerezano (€/ha) según dimensión de la explotación*

Precios Acuerdo 1997/00	< 3 ha		3-10 ha		10-40 ha	
	B°	D. E.	B°	D. E.	B°	D. E.
8.000 kg/ha	-570,8	746,1	15,2	928,1	282,2	631,4
11.000 kg/ha	611,6	1.970,6	1.196,6	2.127,0	1.463,6	1.813,3
14.000 kg/ha	835,5	2.237,2	1.421,5	2.368,0	1.687,5	2.037,3
Precios libres 2000/01	< 3 ha		3-10 ha		10-40 ha	
	B°	D. E.	B°	D. E.	B°	D. E.
8.000 kg/ha	-1.772,8	-455,9	-1.186,8	-273,9	-919,8	-570,6
11.000 kg/ha	-1.041,2	317,8	-456,2	474,3	-189,2	160,6
14.000 kg/ha	-881,6	520,1	-295,6	650,9	-29,6	320,2
Precios Plan Estratégico 2002	< 3 ha		3-10 ha		10-40 ha	
	B°	D. E.	B°	D. E.	B°	D. E.
8.000 kg/ha	-1.532,4	-215,5	-946,4	-33,5	-679,4	-330,2
11.000 kg/ha	-764,7	594,3	-179,8	750,7	87,2	437,0
14.000 kg/ha	-638,5	763,2	-52,5	894,0	213,5	563,3

Fuente: Elaboración propia, datos de Soler Montiel (2004)

³⁷ Para las viñas de más de 40 hectáreas se ha supuesto que el propietario no participa en las tareas de la viña, coincidiendo costes y pagos. En las explotaciones con menos de 3 hectáreas, se ha supuesto que el propietario realiza el 40% del trabajo directo, reduciéndose los pagos respecto a los costes un 30%. En las explotaciones de entre 3 y 10 hectáreas, el propietario aporta un 26% del trabajo, reduciéndose los pagos en un 24%. En las viñas de entre 10 y 40 hectáreas, el trabajo del propietario se estima en el 8% y la reducción de los costes en un 10%.

En el caso de las explotaciones con menores rendimientos, la aportación de trabajo del propietario no sería suficiente para cubrir los pagos monetarios. El viticultor tendría varias opciones. Por una parte, tratar de incrementar los rendimientos y así los ingresos, aunque también podría aumentar su trabajo no remunerado en sustitución del trabajo externo, es decir, se trataría de mantener la continuidad de la viña a través de la autoexplotación. Otra opción sería modificar el sistema de cultivo para reducir los pagos monetarios.

Con los precios de la uva fijados por el Plan Estratégico en 2002, la situación de las explotaciones de menores rendimientos no se modifica, ya que las disponibilidades empresariales siguen siendo negativas, lo que indica que la aportación del trabajo del propietario continúa siendo insuficiente para cubrir los pagos, existiendo un fuerte incentivo para incrementar los rendimientos. En el caso de rendimientos medios y altos, las disponibilidades empresariales son positivas, permitiendo la continuidad de las viñas. En el caso de las explotaciones con menos de 10 hectáreas, esta continuidad se basa en la autoexplotación del agricultor, que no obtendría renta de la tierra y la remuneración de su trabajo estaría por debajo del precio de mercado. Los precios del Plan Estratégico implican, pues, un incentivo tanto para el incremento de los rendimientos como para la modificación del sistema de cultivo, ya que, en un sistema de cultivo normal, implican una renta de la tierra casi nula en el caso de rendimientos medios y muy baja en el caso de rendimientos altos.

La continuidad de estas explotaciones por los hijos se ve amenazada tanto por la división por herencia como por las dificultades para gestionar una pequeña explotación entre varios propietarios. Además, la mayoría de los hijos consideran el trabajo en la viña como un trabajo no remunerado, sin rentabilidad, que mantienen en muchos casos por los vínculos familiares.

La continuidad de las explotaciones familiares jerezanas está por tanto amenazada por la quiebra del sistema cultural e identitario en el que se basaba, como consecuencia de la prolongada crisis de rentabilidad y de las divisiones por herencia. Los viticultores son conscientes que en la actualidad se está asistiendo a la desaparición de una determinada cultura del trabajo en la viticultura jerezana a la vez que des-

aparece la agricultura familiar como modo de vida. Por tanto, a medio plazo, con independencia de los cambios que se introduzcan en el sistema de cultivo, es previsible que, por una parte, aumente la concentración parcelaria mediante adquisiciones realizadas por los mayores propietarios, sobre todo las bodegas. Por otra parte, se extenderá la dedicación a tiempo parcial en las viñas de menos de 40 hectáreas, generalizándose la viticultura a tiempo parcial y con una participación cada vez menor de los propietarios en el trabajo de las viñas. A ello se une el riesgo de desaparición de las explotaciones más pequeñas vinculadas a cooperativas por falta de relevo generacional, desaparición que puede afectar a casi un tercio de la superficie de viñedo y a un elevado número de pequeños propietarios.

6.2. La reestructuración del viñedo en respuesta a la crisis

La pérdida de beneficios desde la campaña de 2000 ha llevado a los viticultores a introducir modificaciones a corto plazo en el cultivo del viñedo con la finalidad de reducir costes a la vez que se están introduciendo cambios estructurales. A corto plazo, las estrategias de los viticultores se han centrado en la eliminación o la realización menos cuidadosa de las faenas más costosas y en la reducción del gasto en suministros. En un sistema de cultivo que podemos denominar de “crisis”, ya que no se puede mantener en el tiempo, se suprime la fertilización, tanto la orgánica (la más cara) como la mineral³⁸, se realizan un menor número de faenas y con mayor rapidez, en detrimento del empleo y del cuidado y la longevidad de la cepa. En concreto se reducen las labores de suelo, la poda, la castra y la recastra se realizan con más ligereza, y en algunos casos la recastra se suprime totalmente.

³⁸ En un contexto de sobreproducción, la reducción de los rendimientos no tiene repercusiones importantes en los ingresos, mientras que la reducción en los costes, sí es relevante.

Cuadro 12

Beneficios del viñedo de crisis del Marco a precios del Plan Estratégico 2002 (€/ha) según dimensión de la explotación

Rendimientos	> 40 ha	10-40 ha	3-10 ha	< 3 ha
8.000 kg/ha	401,62	69,62	-187,38	-685,38
11.000 kg/ha	1201,25	869,25	611,25	114,25
14.000 kg/ha	1351,45	1027,45	769,45	272,45

Fuente: Elaboración propia, datos de Soler Montiel (2004)

La reducción de costes de esta estrategia se estima entre el 19,6% en las explotaciones de menos de 3 hectáreas y el 25% en las de más de 40 hectáreas (Soler Montiel, 2004). Ello implica una mejora de los beneficios empresariales con los precios del Plan Estratégico de 2002 (cuadro 12), pero las explotaciones con menos de 10 hectáreas y bajos rendimientos siguen teniendo pérdidas. Se constata a su vez el fuerte incentivo económico para el incremento de los rendimientos que choca con las directrices del Consejo Regulador.

Además, este sistema de cultivo no puede ser más que una respuesta coyuntural, ya que la fertilización del suelo no puede ser suspendida durante más de dos o tres campañas. Por otra parte, un sistema de cultivo basado en el menor cuidado del viñedo tendría repercusiones negativas a medio plazo en los rendimientos y una importante reducción en la longevidad de la cepa, en contra de la rentabilidad a largo plazo de la inversión en plantación.

Aunque las subvenciones comunitarias por reestructuración del viñedo alivien la liquidez empresarial de los viticultores en estos años, el mantenimiento de la crisis de los beneficios del viñedo implica unos incentivos muy fuertes para la introducción de cambios estructurales en la viña que permitan reducir costes de forma permanente. Estos cambios se están centrando en la mecanización de las dos faenas manuales que mayor peso tienen en la estructura de costes del viñedo jerezano: la poda y la vendimia.

Las máquinas vendimiadoras se están introduciendo en el Marco mediante empresas de servicios, que las arriendan cobrando un coste fijo por hectárea estimado en 300 euros, lo que implica una reducción de los costes del sistema de cultivo normal que varía, en función de los

rendimientos, entre el 10% y el 14%. La disminución de los costes es el resultado de la reducción del empleo que se genera en vendimia.

En la vendimia de 2002 se vendimió en torno al 20% de la superficie de forma mecánica. Todas las bodegas y grandes explotaciones manifiestan su intención de ir incrementando la superficie vendimiada de forma mecánica. En general, todos los propietarios, hasta los más pequeños muestran una actitud positiva hacia una innovación que implica reducir costes monetarios y trabajo. Sin embargo, el mayor interés se centra en las grandes explotaciones, ya que los más pequeños tienen dificultades técnicas para introducir la maquinaria en sus viñas. Por otra parte, los pequeños propietarios realizan la vendimia de forma familiar y no realizan pagos monetarios, valoran especialmente la pérdida de producción y el coste de replantar el viñedo que exige la utilización de la vendimiadora mecánica.

Junto con la vendimia, la poda es la faena que mayor peso tiene en la estructura de costes. Por ello, las innovaciones tendentes a reducir costes en el viñedo se han centrado en la búsqueda de sistemas de poda alternativos con menores costes y mayores facilidades para la mecanización. Ello se ha concretado en la introducción del sistema de poda a *doble cordón*.

Los inconvenientes de este sistema de poda son los mayores costes de formación, la fuerte reducción de la longevidad de la cepa a una media de 20 años y la incertidumbre que aún existe sobre la evolución de los rendimientos a medio y largo plazo. En los primeros años, los indicios eran de mayor productividad, pero en el medio plazo los resultados no están claros. Por ello, pese a la introducción de este sistema de poda, la viña a *doble cordón* no supera el 10% de la superficie, concentrada en las explotaciones de mayores dimensiones.

El cambio del sistema de poda está vinculado a una estrategia de mecanización integral utilizando máquinas despuntadoras y prepodadoras. Se trata de máquinas que en principio funcionan más eficientemente con la poda a *doble cordón*, aunque es posible la adaptación de la poda de *vara y pulgar* al uso de estas máquinas.

Pese a que existe un cierto rechazo cultural a la generalización de la poda a *doble cordón*, el incentivo económico es muy fuerte. Se estima que este sistema de poda sin mecanizar supone una reducción de entre el 8,6% y el 9,7% del coste total respecto al sistema de poda tradicional de *vara y pulgar* en un sistema de cultivo normal en las explotaciones de más de 40 hectáreas. Si la poda a *doble cordón* es mecanizada dichos ahorros se sitúan entre el 15% y 17% del coste total.

Según nuestras estimaciones (Soler Montiel, 2004), para los niveles de rendimientos más bajos, la poda a *dobles cordón* sin mecanizar no resulta en sí misma suficiente para cubrir los costes en un sistema de cultivo normal, mientras que la mecanización integral de la poda, con independencia del sistema de poda, hace rentable el cultivo normal del viñedo en las grandes explotaciones para todos los niveles de rendimientos. La combinación de poda a *dobles cordón* mecanizada y vendimia mecanizada multiplica hasta por tres los beneficios en el caso de rendimientos medios y altos.

6.3. El empleo en el viñedo jerezano

La modernización del cultivo jerezano ya desde la década de 1960 ha implicado profundas transformaciones en el sistema de cultivo de la viña hacia un sistema cada vez más industrializado que requiere cada vez menos mano de obra. Los cambios recientes -sistema de cultivo de crisis y mecanización- implican una reducción adicional del empleo que va unido a una mayor intensificación del cultivo. Esta reducción del empleo se puede estimar comparando el empleo potencial en un sistema de cultivo "normalizado" con el empleo en un sistema de "crisis" y el empleo con un sistema mecanizado. El sistema "normalizado" es aquel en el que se realizan todas las faenas y labores habituales en la viña en la actualidad, siendo ya un cultivo fuertemente industrializado, mientras que el cultivo de "crisis" es aquel, como ya se ha indicado, en el que a corto plazo se suprime la fertilización y se realizan un menor número de faenas con mayor rapidez con la finalidad de reducir costes.

El empleo potencial en un sistema de cultivo "normalizado" se estima en torno a 560.000 jornales anuales (Soler Montiel, 2004). La generalización del sistema de "crisis" implica una reducción del 20% del empleo, mientras que la mecanización de la vendimia supone una reducción del 32% en el sistema "normalizado" y del 40% en el sistema de "crisis". Si se considera la reducción de empleo resultante de mecanizar la vendimia en las explotaciones con más de 40 hectáreas se puede obtener una aproximación a los cambios que se están produciendo actualmente, ya que son éstas las explotaciones con mayores facilidades e incentivos para este cambio. En este caso las pérdidas de empleo se estiman en un 13% en el sistema de cultivo "normalizado" y un 16% en el sistema de "crisis". La generalización de la poda a *dobles cordón* en estas explotaciones implicaría una reducción adicional del 5,5% del empleo potencial del cultivo "normalizado", mientras

que la mecanización integral de la poda a *doble cordón* se traduciría en una reducción del 32,8% en un sistema “normalizado”. Se trata, pues, de una pérdida de empleo muy sustancial con fuerte impacto social.

Los grandes propietarios argumentan que uno de los incentivos para la mecanización es la escasez de mano de obra cualificada eventual. Sin embargo, nuestro análisis pone de manifiesto que la crisis de beneficios del viñedo incentiva la reducción de la demanda de mano de obra y, en respuesta a la pérdida de rentabilidad, se fuerza el ahorro de costes mediante la mecanización y la supresión de ciertas labores, lo que implica la reducción de la mano de obra. Dicha reducción de la demanda de trabajo influye a su vez en la oferta de mano de obra, ya que la reducción continua de jornales hace que cada vez resulte mucho más difícil para un viticultor eventual trabajar un número suficiente de jornales con los que obtener unos ingresos anuales suficientes para vivir exclusivamente de este trabajo.

La reducción de la demanda de trabajo especializado en las viñas jerezanas ha ido unida a un agravamiento de las diferencias salariales intersectoriales. Por tanto, las mayores posibilidades de encontrar empleo en la construcción o la hostelería han contribuido a reducir la oferta de trabajo. Existe, pues, un círculo vicioso de destrucción de empleo en la viticultura jerezana: la crisis de rentabilidad estimula la mecanización y reduce la demanda de empleo a la vez que se degradan las condiciones de trabajo, lo que repercute en la reducción de la oferta de trabajo que se traslada a otros sectores, lo que a la vez sirve de justificación e incentivo a los empresarios vitícolas para profundizar la reducción del empleo en busca de recuperar la rentabilidad.

7. Conclusiones

Desde principios de la década de 1980, la vitivinicultura jerezana ha vivido un profundo proceso de crisis y reestructuración, aun hoy inconcluso. El fuerte arraigo local de la vitivinicultura y la temprana y profunda inserción del Marco del Jerez en la división internacional del trabajo hacen de este espacio un caso paradigmático de estudio que ilustra los procesos locales de reestructuración, los cambios en la articulación local-global y los impactos socioeconómicos derivados de la globalización agroalimentaria.

La reestructuración de la vitivinicultura jerezana en la globalización ha implicado profundos impactos económicos y sociales como se

han analizado en este trabajo. Los principales impactos se han manifestado en la pérdida de empleos, tanto en bodegas como en el viñedo, la reducción en el número de bodegas y explotaciones vitícolas, sobre todo las de menor dimensión de propiedad familiar, y la creciente concentración tanto en la propiedad de la tierra como en la producción vitivinícola, dominadas por un número reducido de grandes empresas cada vez más internacionalizadas. Estos impactos sociales y económicos son el resultado del debilitamiento de los mecanismos de arraigo local de la vitivinicultura vinculada a la denominación de origen acontecida con la globalización agroalimentaria.

Con la globalización las condiciones de competencia se han transformado radicalmente como resultado de las estrategias de las principales empresas de bebidas alcohólicas. Lejos de ser un resultado espontáneo y anónimo, la globalización vitivinícola es activamente construida por las grandes empresas que dominan este mercado y que imponen en los territorios condiciones de competencia adaptadas a sus estrategias de rentabilidad en los mercados globales. Estas condiciones de competencia están actualmente marcadas por la flexibilidad en la producción local para adaptarse a una demanda inestable y crecientemente fragmentada. En este nuevo contexto, las fases productivas están subordinadas a las fases de comercialización y distribución controladas por empresas multinacionales. El Marco del Jerez es un claro ejemplo de los procesos de concentración empresarial en la industria vitivinícola y del dominio que las grandes empresas de las bebidas ejercen en lo local, donde tanto la propiedad de la tierra como la capacidad productiva de las bodegas están controladas cada vez más por un número reducido de grandes empresas orientadas a los mercados globales de bebidas.

Las nuevas relaciones intersectoriales en el sistema vitivinícola a favor de la comercialización y distribución implican una nueva división internacional del trabajo resultado de la creciente competencia entre espacios. El papel de lo local en la globalización se modifica radicalmente transformando la articulación local-global de los territorios y forzando la reestructuración de la vitivinicultura local. Un sistema vitivinícola, como el jerezano, donde la denominación de origen fortalece el arraigo local, tanto del sistema de cultivo como del sistema de elaboración de vinos, choca con la lógica de la globalización, y en consecuencia se fuerza la reestructuración para adaptarlo a las nuevas condiciones de competencia local.

Como resultado del proceso de reestructuración, el Marco del Jerez está perdiendo su carácter de espacio productivo vitivinícola para transformarse en un centro de embotellado y distribución logística de bebidas alcohólicas. Las bodegas más que centros productivos son hoy espacios turísticos cuando no han sido transformados en hoteles de lujo o viviendas por la especulación inmobiliaria. En la globalización, las actividades productivas tienen cada vez menos peso en el Marco del Jerez. A ello responde no sólo la reducción de la superficie de viñedo y de la capacidad productiva de las bodegas, sino también las alternativas productivas que se proponen, como los vinos jóvenes, desvinculadas de la denominación de origen y, por tanto con menor arraigo local.

Estos cambios implican una profundización del papel dependiente y subordinado del Marco del Jerez en la nueva división internacional del trabajo agroalimentario donde las decisiones se toman desde y para lo global en contra de los intereses locales. Es por ello que la respuesta desde lo local ha sido de resistencia activa y pasiva al proceso de reestructuración, sobre todo por parte de los pequeños propietarios de viñas y los trabajadores. Lo que desde el discurso dominante en la globalización se cataloga como inflexibilidad o incapacidad de adaptación a la globalización esconde frecuentemente resistencias locales en defensa de las actividades productivas. Pese a esta resistencia, el poder de las grandes empresas multinacionales, principales agentes activos en la construcción de la globalización, se impone en lo local como evidencian los importantes impactos económicos, sociales y territoriales que la reestructuración ha tenido en el Marco del Jerez.

BIBLIOGRAFÍA

- Alimarket (1992): Información del sector de bebidas. Revista Alimarket nº 37, p. 48.
- Alimarket (1993a): Licores: “fabricar” menos y vender más. Revista Alimarket nº 56 p. 35.
- Alimarket (1993b): Información del sector de bebidas. Revista Alimarket nº 53, p. 36.
- Anderson, K. (2001a): Globalization (and regionalization) of the wine Junio 2001. Discussion Paper nº 0125, Center for International Economic Studies, Universidad de Adelaida Australia.
- Anderson, K. (2001b): Prospects ahead for the wine industry. Wine Policy Brief nº 7, marzo 2001. Center for International Economic Studies, Universidad de Adelaida Australia.
- Cinco Días (19/8/2000): Diageo y Pernod Ricard se unen para pujar por los licores de Seagram.
- Collado Casal, J. (1980): el marketing en la exportación del “Jerez”. Universidad de Málaga.
- Comité de Empresa de Pedro Domecq (1982). Informe Comité de Empresa de “Pedro Domecq SA” sobre el expediente de regulación de empleo de 1982.
- Darmaillac, S. (1993): Le grandes maisons viticoles du vignoble de Jerez de la Frontera 1834-1992. Tesis Doctoral, Université Michel de Montaigne Bordeaux III. Institute de géographie Lous Papy.
- El País (3/9/1982): “Se extiende la huelga de viticultores en Jerez”.
- El País (6/3/1983): “Jerez de la Frontera ha enmudecido” JA Bermejo.
- El País (9/6/1985): “Marcos Eguizábal ha presentado ofertas por dos bodegas de Jerez, de Rumasa”.
- El País (7/2/1987): “La Inspección de Trabajo levanta acta por infracción laboral en Bodegas Pedro Domecq”.
- El País (16/2/1987): “Preocupación sindical en Jerez por el futuro del sector vitivinícola”.

- El País (18/6/1988): "Williams & Humbert, adjudicada a Antonio Barbadillo".
- El País (22/1/1989): "Williams & Humbert pretende reducir su plantilla en un 50 por ciento".
- El País (27/11/1994): "Eguizábal vende su mayor bodega en Jerez por 3.500 millones de ptas".
- FAO (2002): FAOSTAT Base de Datos www.faostat.org.
- Ferguson Amores, M. (1996): Estudio del sector Jerez-Xérès-Sherry y Manzanilla de Sanlúcar mediante dinámica de sistemas. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- García de Quevedo, J. (1970): La economía del Jerez. Estructura económica de la vitivinicultura jerezana y sus posibilidades de expansión. Jerez, Gráficas El Exportador.
- Haughton, G. y Browett, J. (1995): Flexible theory and flexible regulation: collaboration and competition in the McLaren Vale Wine Industry in South Australia Environment and Planning A vol. 27 p. 41-61.
- Lara Vélez, et al (1989): Estudio sobre el sector vitivinícola del Marco "Jerez-Xeres-Sherry" y "Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda" y propuestas de actuación Consejería de Agricultura y Pesca, Junta de Andalucía.
- Lopes, T. S. (1999): The impact of multinational investment on alcoholic consumption since 1960s. Business and Economic History vol 28 nº 2 p. 109-122.
- Maldonado Rosso, J. (1999): La formación del capitalismo en el Marco del Jerez. De la viticultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX). Madrid, Huerga & Fierro Editores.
- Montañés, E. (2000): La empresa exportadora del Jerez. Historia económica de González Byass 1835-1885. Jerez de la Frontera, ed. González Byass S.A. y Universidad de Cádiz, Servicio de Publicaciones.

- Pérez García, J.L. (1998): Estudio del proceso de mecanización de las viñas del Marco del Jerez. Ed. ASEVI-ASAJA Cádiz. Cd-rom.
- Rachman, G. (1999): The wine in a glass. *The Economist* p. 97-114 vol 353 nº 8150.
- Soler Montiel, M. (2004): La vitivinicultura del Marco del Jerez en la globalización 1980-2004, Tesis Doctoral inédita, Departamento de Economía Aplicada II, Universidad de Sevilla.
- Spahni, P. (1999): World wine developments in the 1990s: an update on trade. CIES Discussion paper nº 99/10 Universidad de Adelaida, Australia.
- Unwin, T. (1991): *Wine and the Vine. A historical Geography of viticulture and the Wine Trade.* London and N.Y., Routedge.
- Wittwer et al (2001): Accounting for growth in the Australian wine industry 1986 to 2003. *Australian Economic Review* vo. 34 (2) p. 179-189.
- World Drink Trends (2000): *International Beverage Consumption and Production Trends* NTC Publications.

XII.- LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN ASTURIAS

MARIO GARCÍA MORILLA

Ingeniero agrónomo

I. INTRODUCCIÓN

I.1. El sector lácteo en la agricultura española

El estudio del sector de la leche y de los productos lácteos en España adquiere una relevancia especial por varios motivos:

- Por su importante aportación a la Producción de la Rama Agraria, en torno al 6%, si bien su contribución se ha reducido ligeramente en la última década. A lo que hay que añadir la “industrialización” de la leche que genera ya un valor añadido¹ superior al del propio sector productor.
- Por ser la leche y los productos lácteos uno de los principales componentes del consumo alimentario familiar, tanto en unidades físicas como en el gasto alimentario de las familias².
- Por ser el principal sector de ocupación, a tiempo completo, del trabajo agrario familiar, así como por el número de afiliados autónomos al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social (REASS) que tienen en esta actividad su principal ocupación.
- Por ser un buen observatorio para el análisis de la evolución del sector agrario, como lo demuestran los procesos de *industrialización* de la producción agraria, de *concentración* de la producción, de *asalarización* en el trabajo, de *reconversión por eliminación* de

¹ Ascende a 1.542,29 millones de euros en el año 2002. La producción en España de la rama agraria: leche, asciende en el trienio <<2002>> a 2.300 millones de euros, cifra a la que habría que restar los importantes consumos intermedios imputados a la producción de leche para llegar al valor añadido bruto del subsector leche. (MAPA, Cuadernos, 2003)

² La leche y productos lácteos representan el 12 % del gasto en alimentación de los hogares españoles. MAPA 2004, La alimentación en España.

explotaciones y *capitalización* de las que permanecen en la agricultura.

La leche se produce principalmente en la Cornisa Cantábrica, donde se localizan más de las tres cuartas partes de las explotaciones que la producen y en torno al 55 % de la producción, con Galicia en primer lugar, con algo más de la mitad de las explotaciones y la tercera parte de la producción de leche del Estado. En Asturias y Cantabria, zonas donde la producción de leche constituye el principal pilar económico de la actividad agraria, se localiza también una parte importante (10,54% y 8,35% respectivamente) de la producción. El resto se asienta en Castilla-León (13,58%), Cataluña (10,04%), Andalucía (7,67%) y Castilla-La Mancha (3,19%), con la tercera parte del total producido, mientras que en las otras ocho comunidades autónomas la producción de leche es muy reducida y su aportación a la producción de la rama agraria testimonial.

En la producción láctea coexisten distintas estructuras organizativas y de producción, de entidad muy desigual³: por un lado, un número considerable de explotaciones familiares modernas, con una dimensión media de 25/30 vacas en producción, y, por otra parte, explotaciones que, aunque en muchos casos tengan un carácter familiar, están mucho más *evolucionadas* en el sentido preciso de mejor adaptadas al modelo de producción dominante, con grandes unidades de producción fuertemente capitalizadas, con más de 100 vacas lecheras y con entregas de leche superiores al millón de litros anuales. El equilibrio entre ambas variantes es muy precario y ambas están siendo empujadas hacia la “industrialización” de la producción con terciarización⁴ de base *capital*, en contraposición a una terciarización de base *trabajo*.

Es un sector donde la producción está regulada por las cuotas lácteas que, en su distribución, reflejan la estructura dual señalada en el párrafo anterior: en seis comunidades autónomas (Valencia, Murcia, Madrid, Aragón, Rioja, Navarra, Cataluña y Castilla La Mancha)⁵ la

³ Mucho más en el ámbito mundial: el volumen **medio** de producción de las explotaciones lecheras en EE.UU., Australia y Nueva Zelanda sobrepasan el millón de kilos.

⁴ Por terciarización entendemos el proceso de externalización de trabajos necesarios para el funcionamiento de la explotación.

⁵ Valencia con 1.085.409 kilos de cuota por explotación, Murcia con 762.971 kilos y Madrid con 597.221 kilos son las comunidades autónomas con estructuras productivas más “desarrolladas”. Datos a inicio del periodo 2004/2005.

cuota media por explotación a inicio del periodo 2005/2006 es similar a la de los países de la UE con estructuras productivas “más evolucionadas”⁶ mientras que en Galicia, a pesar de su importancia en la producción total, se sitúa en los 110.000 kilos y en Asturias en los 145.000 kilos.

El sector se encuentra en **reestructuración permanente**, iniciada en los años ochenta ante las perspectivas e inminencia del ingreso en la CEE, acelerada en los años noventa y siempre inacabada. Dicha reestructuración se realiza en un contexto lechero comunitario que empuja a la producción nacional a ser cada vez más **periferia productiva** y consiste, esencialmente, en la creciente **empresarialización de la producción** (importancia creciente concedida al beneficio de la explotación), con la introducción de importantes cambios tecnológicos, dominados por una intensa **industrialización productiva**, creciente capitalización y **endeudamiento** de las explotaciones e **independización aparente de éstas del territorio**, lo que conduce a la acusada **especialización productiva**, creciente **concentración de la producción, tanto en las explotaciones como en el territorio**, y una acusada **disminución del número de explotaciones**, con fuerte dependencia y control de la producción de las empresas agroindustriales y creciente internacionalización del sector industrial con una presencia señalada de las empresas transnacionales en la industria láctea.

I.2. Objetivo de este artículo y la opción de Asturias

Pretendemos identificar y entender “por donde transcurre la producción de leche *en origen* en España”, ámbito que cabe considerar como el conjunto de las explotaciones agrarias que producen leche de vaca para el mercado. Estas explotaciones están enmarcadas por los establecimientos industriales en donde se procesa e industrializa la leche junto con los vínculos que la producción tiene con la “agroindus-

⁶ Dinamarca y el Reino Unido con 588.520 litros y 644.267 litros de cuota por explotación para entregas a compradores en el periodo 2003/2004 son los países de la UE con estructuras de producción lechera mas “evolucionadas”. (ONILAIT, Memoria 2004).

tria” y los establecimientos industriales con la (gran) distribución. Señalar cuáles son los **aspectos básicos que nos parecen más relevantes de los procesos en curso**. Resaltar las principales líneas de fuerza que atraviesan el sistema lácteo y señalar los principales procesos que se han producido y/o se están produciendo en el sector de la producción y también, aunque en menor medida, en la industrialización, comercialización y consumo. Planteamos el trabajo como identificador de procesos, de tendencias, de evoluciones en el sector y no como una descripción detallada del mismo. El periodo de análisis se centrará principalmente en las tres últimas décadas.

La producción de leche es aún bastante heterogénea en este país y para entender su dinámica, consideramos de más interés el estudio en detalle de un caso concreto que una aproximación más general a todo el Estado. **Asturias** es un buen caso de estudio porque en ella la producción lechera constituye un importante ámbito de actividad económica y agropecuaria y también porque al tratarse de una zona tradicionalmente gran productora de leche, ilustra adecuadamente lo que supone el **proceso de reestructuración** que se está produciendo en todo el sector y es el objeto de nuestro interés. Para algunos aspectos más generales se hace también referencia a la evolución del sector en España, y se encontrarán referencias cruzadas pero, metodológicamente, se prefiere estudiar con más profundidad un área en concreto que permita indagar en las tendencias y pautas del cambio, que una aproximación más cuantitativa y general.

I.3. Las explotaciones de producción lechera a inicios de los años ochenta

En 1980 el MAPA contabilizaba en Asturias 42.735 explotaciones lecheras y en toda España 308.521. Una parte de estas explotaciones ya habían realizado un intenso esfuerzo modernizador, dado que desde los años sesenta los vientos del cambio se habían establecido en la agricultura española, y con algo más de retraso en la cornisa cantábrica, conduciendo a una rápida transformación de la agricultura tradicional. Cuando en 1981 se aprobó el Reglamento Estructural de la Producción Lechera, popularmente conocido en la época como *estatuto de la leche*, que trataba de preparar el sector para la próxima entrada en la Comunidad Europea, el sector intensificó su modernización,

la cual supuso, ya desde entonces, un proceso conducente al aumento de dimensión empresarial y disminución del número de explotaciones. En el año 1985, justo antes de la entrada de España en la UE, en Asturias se presentaron al MAPA 31.602 declaraciones de comercialización de leche por los ganaderos productores que sirvieron de base para la asignación provisional de las cuotas lácteas⁷.

I.4. El complejo lácteo agroalimentario

En una acepción inicial cabe considerar el sector de producción de leche como el conjunto de todas las explotaciones agrarias que producen leche de vaca para el mercado, independientemente de la cuantía que produce cada una y de la presencia en la explotación de otras actividades productivas agrarias. No obstante, hemos de añadir a estas actividades, por una parte, los vínculos que la producción tiene con las empresas productoras de medios de producción para las explotaciones lecheras (en adelante inputs) y, por otra parte, el conjunto de los primeros compradores (Véase II.2.1.)⁸ y todos los establecimientos industriales en donde se procesa e industrializa la leche, junto con las empresas de comercialización y, especialmente, la gran distribución. A todo ello hay que añadir el importante impacto que en el sector tiene la política agraria. Aunque es evidente el gran número de aspectos a considerar, ya hemos señalado que nuestro objetivo central es estudiar la evolución de las explotaciones ganaderas en el contexto más amplio del complejo lácteo.

⁷

Su puesta en marcha fue accidentada y en buena parte de las Comunidades Autónomas de la cornisa cantábrica su presentación generó una considerable oposición. Se acababa de ingresar en la CEE y el sector manifestaba un fuerte rechazo a la aplicación de las cuotas lácteas en España, al haberse conocido la reducida cuota asignada (5.400.000 toneladas) para abastecer el consumo, desarrollar sus potencialidades productivas y redimir el retraso "estructural".

⁸

Nuevo "agente económico" que aparece con la aplicación de las cuotas lácteas y el régimen de tasa suplementaria. Ver II.2.1. Su funcionamiento se encuentra regulado en el Real Decreto 754/2005 de la tasa láctea (antes RD 291/2004).

II. LOS ELEMENTOS INDUCTORES DE LA DINÁMICA DE LA PRODUCCIÓN LECHERA

Consideramos que la actividad de producción láctea está fundamentalmente determinada por:

- La demanda de las empresas lácteas, lo que obliga a estudiar los sistemas de manufactura láctea, la comercialización, los precios y el impacto de los sistemas de distribución.
- La política agraria, y muy especialmente por el sistema de cuotas.
- Otros elementos de impacto menos relevante.

Aspectos que estudiamos a continuación.

A pesar de que las empresas agroalimentarias⁹, y más recientemente la gran distribución, tienen un papel central en la evolución y configuración de la agricultura a través de sus crecientes exigencias al sector productor, este impacto es bastante difícil de desvelar en el sector lácteo debido a la importancia que tiene la *política agraria*, expresada en las cuotas a la producción. Desde la aplicación de las cuotas lácteas, el centro de los debates, preocupaciones y reivindicaciones del sector productor se focalizan hacia la gestión del sistema de cuotas, hacia la administración agraria, en definitiva, hacia la política agraria en su versión más inmediata, permaneciendo las industrias lácteas al margen o lejos de la primera línea de inquietudes del sector organizado (sindicatos, cooperativas). En este trabajo procuraremos combinar el análisis de las medidas administrativas y de política económica, con el estudio del impacto de la industria agroalimentaria y las empresas de distribución en la dinámica del sector, así como la articulación entre ambos elementos.

⁹ Éstas aparecen omnipresentes en la relación individualizada con las explotaciones: son las industrias lácteas las que pagan mensualmente la leche, las que recaudan la multa, las que impulsan o frenan la producción, las que *procuran* la compra de cuota a sus abastecedores preferidos, las que "ajustan" con procedimientos ortodoxos o heterodoxos la producción a la cuota, las que pasan por la casa/explotación para plantear sus normas, etc.

II.1. La política agraria

Una periodificación y caracterización de la evolución del sector lácteo en España en los últimos 50 años sería la siguiente:

1.- **Desde los años cincuenta hasta el Real Decreto de Centrales Lecheras e Industrias Lácteas (1966)**. Es el periodo de plena autarquía, con la agricultura tradicional en su apogeo, la producción de leche orientada en buena parte al autoconsumo y con una ligera industrialización de su producción en determinadas zonas de la cornisa cantábrica.

2.- **Del Real Decreto de Centrales Lecheras e Industria Lácteas al Reglamento Estructural de la Producción Lechera (1981)**. En este periodo se inicia la modernización de la producción lechera, con un aumento considerable de las entregas de leche a "industria", cambios en la cabaña lechera debidos a la creciente sustitución de las razas autóctonas por animales de la raza frisona y a la introducción de la lactancia artificial. Extensión territorial de la producción de leche a la España continental y mediterránea impulsada por la implantación obligatoria de las centrales lecheras en los principales núcleos urbanos para la higienización de la leche con destino al consumo humano. Son años de fuerte expansión del consumo de leche y de la consiguiente industrialización de la producción, de precios mínimos a la producción y máximos de venta al público para la leche higienizada, de comercio de Estado. Periodo de conflictividad social cuyo eje reivindicativo era el **precio de la leche** (guerras de la leche: finales de los años 60 y años 70). A finales de los años 70 se produce una fuerte contestación social al proyecto de "estatuto de la leche", primera propuesta en serio de la Administración para modernizar el sector y prepararlo para el posible ingreso en la CEE. Se cierra este periodo con el mayor número de explotaciones con producción de leche de la historia: 42.000 en Asturias y 308.000 en España.

3.- **Del Reglamento Estructural a la adhesión a la CEE (1986)**. Es el periodo de aplicación del Reglamento Estructural, con una expansión de la producción de leche más moderada que en el periodo anterior, pero con fuertes cambios tecnológicos. Preocupación por transformar un sector productor numeroso y mal dimensionado en competitivo ante el horizonte inmediato de la adhesión. Sistematización de las ayudas oficiales para la modernización de las explotaciones lecheras. Auge del productivismo e insistencia en el retraso estructural del sector: modernizarse para no ser barridos tras la

adhesión, con la idea de que todos los productores no tienen cabida en el futuro sector lácteo.

4.- De la adhesión a la CEE a la aplicación efectiva del sistema de cuotas lácteas (1992). Con el ingreso en la CEE, en el periodo lechero 1986/1987 eran ya, en principio, de aplicación en España las cuotas lácteas. Las cantidades globales máximas autorizadas en la adhesión fueron muy inferiores a la producción real, lo que motivó una fuerte preocupación y duras críticas del sector productor e industrial al resultado del proceso negociador, ya que suponía limitar la expansión de la producción. Se pretendió la adecuación de la producción real a la cuota aprobada mediante la implementación de programas comunitarios de abandono de la producción, pero no se consiguió el control y ajuste de la misma. En este periodo se hizo caso omiso de la aplicación de la cuota láctea. Varias administraciones autonómicas obstaculizan su aplicación, alentando la no presentación por parte de los ganaderos de las declaraciones de producción lechera. Las industrias lácteas “pasaron” del control de la producción y la Administración central “miró hacia otra parte”. Se acabó este periodo con fuertes multas de la Comisión a España por no cumplir con el sistema de cuotas. Ver apartado II.1.1.

Con la situación de “bloqueo institucional y empresarial” y la evidencia de que no había más salida que aplicar las cuotas lácteas, se dió un giro de 180 grados a la política de control de la producción. La publicación en 1991 del Plan de Reordenación del Sector de la Leche y de los Productos Lácteos (R.D. 1888/91) marca un punto de inflexión en la reordenación del sector lácteo. Se inicia un nuevo periodo en la aplicación de las cuotas lácteas con su asignación definitiva en diciembre de 1992 y con la aplicación de sanciones a España por rebasar la cuota en los periodos anteriores. Simultáneamente se aumentaba la cantidad de referencia asignada a España en 550.000 toneladas para facilitar la adecuación de la producción a la cuota. Objetivo aún inalcanzado (año 2005), a pesar de los numerosos programas de abandono de la producción láctea habidos desde la década de los noventa.

En este periodo se continuó ampliando la capacidad productiva de las explotaciones “con futuro”, se pusieron las bases firmes para la industrialización de la producción de leche (expansión de las ganaderías “industriales”), el sector industrial acometió una fuerte reestructuración con la desaparición de numerosas centrales lecheras creadas en los años 60 y 70 (desaparición del régimen de exclusividades de venta de leche higienizada), la industria láctea nacional mantuvo el liderazgo “industrial” (Lactaría Española, CLAS, Pascual, Clesa) aunque las empresas transnacionales (Nestlé, Danone) estaban ya sólidamente implantadas en el sector industrial.

5.- Desde 1993 hasta la actualidad. Desde 1993 con la regularización e imposición real de las cuotas se puede considerar que se inicia el periodo ‘actual’ en el que concentraremos desde ahora nuestra atención.

II.1.1. Las cuotas lecheras: su importancia y su impacto

En 1984 la Comunidad Europea estableció un sistema de control de la producción de leche¹⁰ mediante el cual los productores de leche sólo podían producir, *sin riesgo de penalización*, hasta una determinada cantidad que les era asignada por las autoridades respectivas (En España el MAPA). Esta cantidad constituye la cuota láctea. A cada Estado miembro se le asignó una cantidad total de referencia (cuota láctea) que, a su vez, estos asignaron a las explotaciones lecheras según diversos sistemas¹¹. Bajo este régimen, los primeros compradores de leche sólo pueden hacerse cargo, sin riesgo de sanción al productor, de la leche correspondiente a la cuota de las explotaciones abastecedoras. La leche producida en la explotación y entregada a un primer comprador por encima de la cuota disponible por la explotación y **no declarada** (por el primer comprador) al FEGA (Fondo Español de Garantía Agrícola), es una mercancía ilegal, constituyendo lo que se conoce como *leche negra* y por la cual el productor recibe un precio menor que por la leche producida “bajo cuota”¹².

¹⁰ Los cuantiosos excedentes estructurales de leche en la Comunidad Europea de entonces, con sus elevados costes financieros (en el año 1983 los gastos del Feoga Garantía en el sector de la leche y los productos lácteos eran el 30% del total del capítulo agrario) llevaron a la Comisión a proponer y al Consejo a aprobar el sistema de cuotas lácteas.

¹¹ Pero que tienen en común el tener en cuenta las referencias de entregas en un periodo determinado (referencias históricas) de las explotaciones en activo.

¹² La situación de irregularidad/ilegalidad en la gestión de las cuotas está cambiando, lentamente, hacia la “normalidad” a partir del periodo 2003/2004. La incertidumbre del desmantelamiento de las cuotas lácteas con la reforma intermedia de la PAC quedó resuelta: **las cuotas lecheras permanecen**. Aprobada la reforma de la PAC en junio de 2003, ratificado el sistema de cuota y teniendo éste un horizonte *formalmente* estable hasta abril del año 2015, las industrias lácteas (FENIL) han optado por acrecentar la exigencia de disponer de cuota para cubrir las entregas de leche en las explotaciones. En el periodo 2003/2004 la compra de cuota de unas explotaciones –que permanecen- a otras explotaciones –que desaparecen- ha sido ya mucho más intensa que en los periodos anteriores. Junto a esta presión por la “regularización” de las entregas está también la existencia, a partir del año 2004, de una ayuda directa a la cuota láctea disponible en la explotación (prima láctea) empujando por ello esta nueva “prima” a la adquisición de cuota.

Al integrarse España en la Comunidad Europea (CE), la producción de leche quedó sometida al sistema de cuotas, si bien su aplicación *efectiva* se retrasó hasta 1993/1994. La cuota concedida inicialmente a España fue de 4.650.000 toneladas para “venta a industria” y de 750.000 toneladas para “venta directa”, cifras asignadas *provisionalmente* a las explotaciones en el año 1987 atendiendo a las declaraciones presentadas por los ganaderos productores y compradores de leche de vaca. Se evaluó que la cifra asignada a España era un millón de toneladas inferior a la producción real en aquella época. El proceso de asignación de cuotas fue administrativamente complejo y socialmente conflictivo, lo que llevó a las autoridades a retrasar la aplicación de las cuotas por todos los medios posibles hasta que la imposición de sanciones desde la Comunidad forzó a su implementación real en 1993/1994. Tras un proceso de “negociación-regularización” con la UE, *se consiguió* elevar la cuota láctea para España a 5.567.000 toneladas, cifra que ha permanecido estable hasta la Agenda 2000 en donde se aprobó para España un incremento de 550.000 toneladas. Con la revisión intermedia de la PAC en julio de 2003, que modificó sustancialmente la PAC y especialmente la OCM del sector de la leche, se fijan las cantidades de referencia aplicables a cada Estado miembro hasta el periodo 2014/1015 incluido, correspondiendo a España 6.116.950 toneladas de cuota asignada.

La cuota, por una parte, actúa como mecanismo de defensa del pequeño productor, ya que tiene asegurado su espacio productivo (no la compra de su producción, si no hay demanda en el mercado) pero, por otra parte, limita el crecimiento de las explotaciones más dinámicas y expansivas, teniendo una importante incidencia en la reestructuración del sector. Véase II.1.1.

En un contexto, cada vez más exigente –las multas son reales- de aplicación de las cuotas lácteas, y dado que el principal mecanismo de sobrevivencia, a corto plazo, de las explotaciones es **la ampliación de su producción de leche** y, en consecuencia, de su cuota, nos parece conveniente conocer cuáles son los mecanismos que permiten su evolución en las explotaciones.

Son varios los instrumentos que sirven para gestionar la aplicación de las cuotas lácteas, y también es **diversa, compleja y cambiante la normativa** que los regula. Su orientación está encaminada a potenciar una **gestión liberal-mercantil del “control de la producción”**, lo que conlleva una intervención administrativa al servicio del mercado, acen-

tuándose dicha orientación tras la publicación del Real Decreto 347/2003 por el que se regula actualmente el sistema de gestión de las cuotas lácteas¹³.

Los instrumentos principales que facilitan *la movilidad de la cuota láctea en las explotaciones* son: a) las transferencias y las cesiones temporales de cuota láctea, b) las asignaciones de la Reserva nacional, c) las adquisiciones al Fondo nacional coordinado de cuota láctea y d) los programas de abandono de la producción lechera.

Según la utilización que hagan las explotaciones de estos mecanismos, podemos aproximarnos a una tipología de las explotaciones lecheras en función del grado de esfuerzo económico-administrativo para su ampliación-supervivencia. Ver el apartado II.1.1.6

II.1.1.1. Las transferencias de cuotas.

Las transferencias entre explotaciones son un importante mecanismo de movilidad de las cuotas lácteas. Consisten en transacciones libres de mercado, con alguna restricción normativa, entre quien detenta la cuota y quien la compra. La movilización de la cuota puede formalizarse como transferencia de cuota vinculada a la explotación o desvinculada de la explotación.

Las transferencias de cuota con la explotación (T1) corresponden en la generalidad de los casos a cambios de titularidad, frecuentemente de padres a hijos y más recientemente por constitución de una sociedad entre los miembros de la misma unidad familiar, y, en consecuencia, no suponen aumento de cuota en la explotación ni desaparición de la misma, sino su continuidad bajo otro titular.

¹³ Desde el inicio de la elaboración del mencionado Real Decreto por el MAPA, la orientación *mercantil* de su contenido estuvo muy presente, concluyendo en la privatización de la cuota disponible por las explotaciones que procedía de la Reserva nacional/autonómicas y otras medidas afines, todas ellas marcadas por la finalidad de poner cuota en el *libre mercado* para facilitar la reestructuración del sector. Señalar que la *cuota propia* (la que procedía de la asignación inicial más la comprada a otras explotaciones) ya estaba "privatizada."

Las transferencias de cuota sin la explotación (T2 y T3) tienen un doble papel: a) como mecanismo de abandono/salida del sector y b) como herramienta para el aumento de cuota de las explotaciones¹⁴. La mayor parte de transferencias de cuota sin la explotación se dan dentro de las propias comunidades autónomas, aunque la importancia de las adquisiciones de cuota en otras comunidades autónomas es creciente. Mediante transferencias T2 se han movilizad o en el periodo 2004/2005 en España 145.018 toneladas (2,4 % de la cuota disponible) de las cuales 7.981 toneladas corresponden a Asturias: el 5,5% del total, porcentaje sustancialmente inferior a su peso en la distribución de la cuota láctea asignada (el 10,9 %, a 1 de abril de 2004).

La cuota transferida sin la explotación entre distintas comunidades autónomas (T3) fue en España y para el periodo 2004/2005 de 48.586 toneladas (el 25,1 % del total de cuotas transferidas). Pero en Asturias no se realizó ni una sólo adquisición de cuota procedente de otras comunidades aunque salieron de Asturias 7.548 tm. hacia otras CC.AA. lo que supone el 48,6 % del total de cuotas vendidas en esta región¹⁵. En Asturias no solamente no se adquiere cuota de otras regiones, sino que casi la mitad del total de la cuota láctea que se transfiere se traspa sa a otras comunidades autónomas.

Los mayores precios de venta de la cuota hacia explotaciones de fuera de Asturias son indicativos de una mayor posibilidad de valorización de esa cuota comprada por estructuras productivas más “evolucionadas”, junto con la existencia de otros incentivos a la compra de cuota, como es, principalmente, la de regularizar la *leche negra*, pues probablemente es en Asturias donde, aun existiendo y perturbando los mecanismos de la producción y de la comercialización, su incidencia sea menor.

¹⁴ La legislación comunitaria contempla la transferencia de cuota sin la explotación como *casos excepcionales* que los Estados miembros tienen que delimitar. Aunque la tendencia general en la aplicación por los Estados miembros de la normativa de transferencias de cuota fue su progresiva liberalización / desvinculación de la explotación, ello no es un imperativo reglamentario. En Francia, las transferencias de cuota se mantienen a nivel departamental y se limitan a transferencias con la explotación. La mercantilización de los, hoy, derechos de producción (derechos de nodrizas, de cuota láctea, de primas ovino-caprino, de...) y mañana, con la reforma de la PAC del 2003, **derechos de pago único**, es el horizonte **más coherente** con la subordinación de la política agraria al mercado (internacional) y a la competitividad irrestricta y, a la vez, el **más cuestionable** desde la óptica social, territorial y medioambiental.

¹⁵ La importancia de la cuota transferida de Asturias hacia otras CC.AA. fue aumentando en los últimos periodos: el 26,15% en 2000/2001, el 34,5 % en 2001/2002, el 34,5 % en 2002/2003, el 49,8% en el periodo 2003/2004 y el 48,6 % en el 2004/2005

La cuota movilizada por transferencias entre explotaciones es muy variable de un periodo a otro. Esta distinta *intensidad de compra* está mediatizada por la distinta *presión compradora* a que están sometidas las explotaciones adquirentes para regularizar su situación de entregas. En la medida en que el nivel de entregas sea superior a la cuota disponible, con un horizonte de cuotas estable (¿?) hasta 2015 y con escasas perspectivas de que se produzcan nuevas asignaciones significativas de cuota procedentes de la Reserva nacional (y menor aún de la comunitaria), en un contexto de mercantilización de la cuota láctea/pago único, cabe pensar que las transferencias de cuota entre explotaciones continuarán creciendo.

Con la aprobación del Real Decreto 347/2003, las transferencias de cuota sin la explotación entre distintas comunidades autónomas están obligadas a incorporar a la Reserva nacional el 15% de la cuota transferida (“peaje”). Esta medida, formalmente adoptada para evitar la deslocalización “excesiva” de las cuotas inter-CC.AA. no parece que haya dado los frutos esperados, pues en su primer periodo de aplicación la movilidad de las cuotas entre CC.AA. superó con creces la existente en periodos anteriores, cuando aún no se aplicaba el “peaje”. En concreto, en Asturias la salida de cuota hacia otras comunidades autónomas en 2003/2004 se multiplicó por seis (¡¡¡) respecto al periodo anterior y superó la pérdida neta de cuota habida en los anteriores cinco últimos periodos. Las transferencias de cuota sin la explotación, instrumento hoy dominante, y en algunas comunidades autónomas prácticamente exclusivo, para incrementar la cuota de las explotaciones, es una **herramienta “administrativa” al servicio de una reestructuración del sector productor guiada principalmente por el mercado, sin atender a consideraciones sociales, sistemas de producción, aspectos medioambientales y territoriales u otros.**

Analizando las características del vendedor y del adquirente, que por falta de espacio no podemos detallar aquí, se observan nítidamente el perfil de las explotaciones que deciden recurrir al mercado para aumentar su cuota y sostener su base de renta. Así:

- Las cuotas van de las pequeñas explotaciones a las grandes.
- De los titulares personas físicas a las sociedades.
- De las personas de edad más avanzada a las más jóvenes.
- De las zonas en regresión lechera a zonas en *progresión* lechera, tanto dentro de una comunidad autónoma como entre comunidades autónomas.

- De las explotaciones con base territorial a explotaciones con menos base territorial o sin ella¹⁶
- La relación “cuota del adquirente/cuota del transferidor” es en Asturias de 6,2 (iii), lo que, junto con el resto de elementos que mencionamos, indica claramente el proceso de concentración de la producción en las explotaciones más fuertes que está teniendo lugar.

II.1.1.2. La reserva nacional

Cuando en 1991 se aprobó el **plan de reordenación del sector de la leche y de los productos lácteos** se dispuso la constitución de la *reserva nacional de cuotas (en adelante la Reserva)*. La normativa que regulaba la reserva fue actualizada en 2003 y en ella se señala que “en la reserva nacional y formando parte de la cantidad global garantizada para España, se integran, con carácter general, las cuotas que no sean objeto o dejen de ser objeto de una asignación individual”. La Reserva asigna cuotas a los productores con carácter gratuito, según ciertas condiciones que la misma impone.

En los Acuerdos de Berlin (Agenda 2000) se asignó un aumento de cuota a España de 550.000 toneladas y excepcionalmente se distribuyó a través de las CC.AA. (normalmente la Reserva no realiza asignaciones de cuota territorializadas), correspondiendo a Asturias 75.500 toneladas de cuota adicional. Este importante incremento ha sido **excepcional** y no se vislumbra ninguna posibilidad de que vuelva a repetirse¹⁷ antes del año 2015. La asignación de la cuota que se incorpore en lo sucesivo a la Reserva nacional fruto de la aplicación de la

¹⁶ Las explotaciones con más producción (cuota) cuentan con mayores cargas ganaderas (UGM/Ha). Fte: Encuesta a explotaciones con ganado vacuno. Asturias. Diciembre 2004

¹⁷ España es de los pocos países de la UE que sigue siendo estructuralmente deficitario en leche y productos lácteos, (estimado en un 20% del consumo). Desde la aprobación de la Agenda 2000 se ha reducido considerablemente la insistencia de reclamar aumento de cuota para España por parte de las organizaciones agrarias ante el temor de un hundimiento de los precios. Por su parte, el sector industrial ya ha dejado de airear la mala negociación de la adhesión a la UE para el sector lechero y parece mirar más a una liberalización plena de la producción que a un “aumento regulado” para satisfacer sus necesidades industriales.

normativa de cuotas¹⁸, para su asignación “gratuita”, no podrá alcanzar, con la normativa estatal actual, volúmenes importantes para su redistribución, quedando la Reserva nacional propiamente dicha vacía de contenido por *inanición* (no tiene de donde nutrirse) y por *constricción* (casi todo lo que exista se vinculará a la venta “vía Fondo”).

Recientemente, en el periodo 2003/2004, se realizó una nueva reasignación estatal y no territorializada de 64.000 toneladas de cuota de la Reserva nacional procedente de transferencias, renunciadas y retiradas que se produjeron con posterioridad a la reasignación que hubo con la Agenda 2000. A este reparto han concurrido en toda España 17.738 solicitantes (el 39,67% de los titulares con cuota inicio 2003/2004 ;;;) que en función de la puntuación alcanzada por sus explotaciones recibieron lo que el MAPA determinó¹⁹. Adicionalmente, y en aquellas comunidades autónomas que tuvieron programas de abandono propios, se asignaron 18.676 toneladas entre sus propias explotaciones, atendiendo a los parámetros y baremos que las propias comunidades autónomas seleccionaron, pero dentro de los establecidos por el MAPA.

Con la publicación del Real Decreto 347/2003 se introdujeron importantes modificaciones en lo relativo a la cuota procedente de la Reserva nacional. Así, se dio un paso de gigante en su *privatización* (el resto –la cuota propia– ya lo estaba) al pasar la cuota disponible que tenía su origen en asignaciones de la Reserva nacional a ser considerada como propia²⁰ y “liberada” para las transacciones una vez transcurridos *cuatro periodos* desde su asignación. Esta medida supuso en Asturias la incorporación, y consecuente “patrimonialización”, de 88

¹⁸ La cuota acogida a programas de abandono que no es **indemnizable** (la que tiene su origen en la Reserva nacional y cuenta aún con limitaciones) y el 20% de la cuota abandonada e indemnizada van a la Reserva nacional para **asignación directa y gratuita**. Y el 80% de la cuota **indemnizada** de los programas de abandono va a la Reserva nacional para su **asignación “vía Fondo”**.

¹⁹ Los requisitos y el baremo de puntuación, comunes en todas las comunidades autónomas, según determina el RD 347/2003, fueron verificados y puntuados por cada una de las comunidades autónomas. Este procedimiento *aparentemente* objetivo puede quedar desvirtuado en función del grado de “meticulosidad” (de imposible conocimiento mutuo) que cada comunidad autónoma establezca a la hora de verificar los requisitos y la puntuación.

²⁰ Esta normativa quedó derogada con el RD 620/2005, y la cuota de la reserva nacional que se asigne a partir de este año volverá a ser un “valor de uso” (en la medida en que quien la recibió, la “necesite”) y no de cambio (mercantilizada).

millones de kilos como cuota propia en las explotaciones (el 13% de la cuota total !!!!!). Y la cuota recibida de la Reserva nacional que tuvo su origen en el aumento de cuota de la Agenda 2000 (550.000 toneladas) pasó a ser de “libre disposición”, o sea objeto de compra-venta sin limitación normativa, en el periodo 2005/2006.

Con la nueva normativa de gestión de las cuotas/reserva, el papel de las comunidades autónomas ha quedado reducido a la mera gestión administrativa de las futuras y previsiblemente exiguas (por las reducidas fuentes que la nutren) reasignaciones gratuitas de cuota de la Reserva nacional. El baremo de puntuación de las solicitudes a la reserva nacional ha quedado cerrado y uniforme (hasta *nueva orden*) para todas las comunidades autónomas y, lo que no es menos significativo, han quedado excluido de él aspectos que consideramos básicos como son el **trabajo incorporado, los sistemas de producción, la fragilidad de la explotación, las alternativas productivas, su base territorial y la cuota disponible**, entre otros.

En definitiva, se ha optado, de hecho, por anular a la Reserva nacional²¹ como un potencial instrumento de ordenación pública del sector de la producción y convertirla en un instrumento testimonial y figurativo en la *reestructuración excluyente* de un sector productor guiada por el mercado y arrastrado por la industrialización de su producción lechera. Así, ni el periodo 2004/2005 ni en el 2005/2006 hubo asignaciones *gratuitas* de la Reserva nacional y sus existencias se canalizaron exclusivamente vía “Fondo”. Y así parece que se funcionará en el futuro inmediato: **si precisas cuota tienes que comprarla**, al Fondo o a particulares.

II.1.1.3. Las adquisiciones de cuota al Fondo.

Con la publicación del Real Decreto 1486/98 sobre la modernización y competitividad del sector lácteo, se puso en marcha a partir de 1998/99 el Fondo nacional coordinado de cuotas lácteas (en adelante Fondo), que constituye un instrumento mediante el cual, la adminis-

²¹ El R(CE) 1788/2003 del Consejo establece en su artículo 14 la Reserva nacional, abriendo la posibilidad de que los Estados miembros la alimenten mediante *una reducción lineal de todas las cantidades de referencia individuales*. Esta posibilidad reglamentaria fue *lamentablemente* desestimada de raíz en la elaboración de la normativa nacional.

tración vende una parte de la cuota disponible en la reserva nacional procedente de programas de abandono de la producción lechera y asigna, a quien la compre y cumpla ciertos requisitos, un complemento de cuota de forma gratuita.

La reestructuración del sector “vía Fondo + Abandono” es una reestructuración con un componente público *parcial*, pues la adquisición de cuota al Fondo depende de la disponibilidad de recursos privados para su compra. En determinados casos, el dinero que se precisa y no se dispone es gestionado por las empresas ante las entidades financieras o “adelantado” por la empresa que recoge la leche con los consiguientes descuentos en los próximos años en el precio de la leche para amortizar la deuda, lo que implica de hecho una fidelización de estos productores.

Asturias es la comunidad autónoma en donde los programas de abandono financiados por el MAPA han tenido hasta la fecha más incidencia, tanto en valores absolutos como en términos relativos, y en consecuencia es en donde el Fondo ha funcionado con más intensidad, siendo las explotaciones de Asturias las destinatarias del 45% de la totalidad de la cuota asignada “vía Fondo” en los últimos tres periodos (2002/2003 al 2004/2005).

A inicio del periodo 2005/2006, **las explotaciones que permanecen** con cuota en Asturias y han comprado al FONDO en alguno de los cinco últimos periodos son 1.603 y disponen de una cuota asignada media de 244.141 kilos, de las cuales 277 son sociedades (el 75% de las sociedades) y las que cuentan con titulares que son personas físicas tienen una edad media de 43,5 años. Mientras, aquellas que, disponiendo de cuota a esa fecha, no habían adquirido cuota “vía Fondo” en esos periodos (2.768 explotaciones, el 63% del total) disponían de una cuota media de 87.638 kilos (casi la tercera parte) y su edad media es de 48,7 años.

Es decir, y a pesar de las restricciones que tenían para solicitar al Fondo las explotaciones no asociativas con más de 400.000 kilos, recurren a comprar al Fondo las explotaciones mejor estructuradas y con una cuota sustancialmente superior a la media regional (la cuota media disponible por explotación a 1 de abril de 2005 es de 147.000 kilos), pero inferior a la que poseen las explotaciones que han recurrido a la adquisición de cuota (T2) en el “mercado libre” en los últimos 5 periodos (330.100 kilos de cuota media).

Como vemos, la importancia del Fondo como instrumento de reasignación de cuota está supeditada al funcionamiento previo de los programas de abandono. Por ello, su aplicación se viene reduciendo sustancialmente en los últimos periodos (2003/2004 y 2004/2005) y, si exceptuamos el caso de Asturias, su incidencia en el resto de las comunidades autónomas como vía de aumento del “tamaño de la explotación” es simbólica cuando no nula. Si reparamos en la cuota comprada “vía Fondo” con la adquirida a través de transferencias entre particulares “vía mercado” constatamos que esta última es la vía dominante y en algunas comunidades autónomas prácticamente exclusiva, lo que constata una vez más que la reestructuración del sector productor está **guiada principalmente por el mercado**.

II.1.1.4. Los programas de abandono de la producción lechera.

Desde los años previos a la incorporación a la UE y más acusadamente desde la década de los años 90, la reestructuración en el sector lechero es equivalente a la desaparición de explotaciones. Se consideraba (gubernamental y corporativamente) entonces, y se sigue considerando, que la productividad de las explotaciones depende de su dimensión y que las de menor tamaño dificultan que el sector sea competitivo. De aquí el interés en impulsar la desaparición de las pequeñas explotaciones. Al comparar la cuota media por explotación (en España, en Galicia, en Asturias, en...) con la de la Unión Europea, nos encontramos con un abismo; la nuestra aún resulta muy baja, luego *sobran explotaciones*. La referencia es aproximarse a la media de la UE, también en continua elevación, pues se presupone que es la vía para ser competitivo (aproximación de estructuras productivas). La disminución de explotaciones se considera un triunfo y así las que quedan están mejor dimensionadas para poder competir, incluso, en un horizonte sin cuotas.

El proceso de desaparición de explotaciones lecheras ha sido un hecho generalizado iniciado en los años 80 y *perseguido/buscado* desde los años 90 hasta la actualidad. En un sistema económico en el que los **ganaderos compiten entre sí, con los próximos y con los lejanos**, y en donde lo que cuenta es la posición relativa y no los avances absolutos de una parte concreta en una zona concreta, pues todas

las explotaciones que permanecen han avanzado de acuerdo con los parámetros imperantes de la modernización “industrializadora” en el sector, lo que importa es “quién se mueve más aprisa”, quién ocupa el sitio de los que se van, de los que son desalojados... hasta que me (auto)desalojen a mi (jubilación anticipada... la “muerte dulce”). La PAC mata y el “mercado remata” De aquí que entre los elementos más significativos de la política agraria de los últimos tiempos se encuentren los programas de abandono de la producción lechera.

En los últimos años el MAPA viene habilitando una **vía de salida** del sector productor mediante los programas de abandono indemnizados consistentes en que la administración agraria (el MAPA o las CC.AA.) adquiere, mediante compra a un precio determinado, que puede variar en cada programa de abandono con la cuota de la explotación y con la edad del titular, toda la cuota propia que ésta tiene asignada y en consecuencia queda obligada a abandonar la producción de leche pudiendo, si así lo desea, dedicarse a otros productos. El “éxito” de estos programas es muy desigual entre las distintas autonomías: desde aquellas donde su incidencia es prácticamente nula como en Murcia, La Rioja, Castilla-La Mancha, Valencia, hasta otras, como es el caso de Asturias, en donde se ha convertido en la principal vía para abandonar la producción lechera.

En España, y desde el periodo 1993/1994, ha habido nueve programas de **abandono estatales**. En Asturias, adicionalmente, hubo a mediados de los años 90 cuatro programas de abandono financiados exclusivamente con presupuestos autonómicos. En otras comunidades autónomas también hubo programas de abandono de financiación propia (País Vasco, Cantabria, Galicia, Navarra, Andalucía) y, salvo en el País Vasco, no han tenido la incidencia que tuvieron en Asturias. La *desaparición de explotaciones* en los últimos cinco periodos (periodo 2000/2001 a 2004/2005) en Asturias, “vía programas indemnizados de abandono”, respecto a las explotaciones que permanecen al 1 de abril de 2005 con cuota, es del 49 por cien, mientras que en el resto de las otras comunidades autónomas ese porcentaje se reduce al 9 por cien.

La singularidad de los programas de abandono en Asturias radica en la notable incidencia del programa *cese anticipado de la actividad agraria* debido a la voluntad política de los distintos gobiernos autonó-

nicos y a la consiguiente existencia del organismo autónomo Comisión Regional del Banco de Tierras creado para transmitir” la explotación del titular que cesa en la actividad al hijo/a o a terceras explotaciones. El hecho de que en los últimos años se hayan podido tramitar solicitudes de cese anticipado de la actividad agraria por los titulares de explotaciones lecheras con edad comprendida entre los 55 y 60 años que simultáneamente se hubiesen acogido al abandono de la producción lechera, facilitó el recurso al abandono como vía de salida del sector.

La aplicación del Real Decreto 347/2003 de gestión de las cuotas lácteas ha dado lugar a modificaciones en la intensidad (ya reducida excepto en Asturias) de los programas de abandono. La ausencia de barreras a la mercantilización de la cuota, debido a la práctica desaparición de limitaciones a las transferencias de cuota sin la explotación entre comunidades autónomas²², hizo aún más irrelevante el recurso al abandono indemnizado en el periodo 2003/2004, pues los precios de la cuota *en el mercado* alcanzaron valores notablemente superiores al oficial del abandono, llegando el precio de la cuota transferido a sobrepasar los 0,66 euros (110 pesetas) por kilo. Si a esto unimos que en Asturias, y también en otras comunidades donde tiene incidencia el cese anticipado de la actividad agraria como es Castilla-León, aumentaron las dificultades presupuestarias para financiar las solicitudes de cese anticipado²³, nos encontra(ba)mos con una situación *de agotamiento* de esta línea de actuación en el resto de las comunidades autó-

²² La existencia de un “peaje” entre comunidades autónomas no limita las transferencias de cuota como se ha visto durante el primer año de su aplicación, sino que éste se repercute en el precio de venta de la cuota transferida.

²³ En Asturias, en el periodo 2003/2004, 110 solicitudes de cese anticipado de la actividad agraria y que previamente también habían solicitado el abandono de la producción lechera (al ser una de las condiciones para poder acogerse al cese anticipado por los titulares de las explotaciones sin sucesión) fueron desestimadas.

nomas y de franca regresión en Asturias. El Plan de reestructuración del sector productor lácteo que se está aplicando en el periodo 2005/2006 va a modificar significativamente este panorama en dicho periodo.

Con el gobierno salido de las elecciones generales de marzo de 2004 se introducen, algunas medidas en la gestión del nuevo programa de abandono: de una parte, y ante las previsiones de una mayor acogida por las pequeñas explotaciones²⁴, se le dota de un mayor presupuesto y, por otra, se elevan considerablemente los precios, “modulándolos” según la cuota abandonada y la edad del titular que abandona, llegando a alcanzar los 0,84 euros (140 pesetas por kilo) para las explotaciones *muy pequeñas* con menos de 25.000 kilos y con más de 63 años de edad del titular, aunque para las explotaciones con más de 120.000 kilos de cuota el precio permanece en los 0,15 euros por kilo de cuota. El aumento de precios realizado con el objetivo de que el abandono tuviera ‘éxito’ supuso, *sensu contrario*, empujar al alza el precio de las transacciones de cuota en el *libre mercado* hasta aproximarse a los precios del nuevo abandono. Sea a través del mercado, sea a través de la potenciación de los abandonos indemnizados, la desaparición (buscada) de explotaciones lecheras permanece en el centro de las políticas agrarias.

II.1.1.5.- Un resumen de la movilidad de la cuota láctea.

La incidencia de los instrumentos con que cuentan las explotaciones para **aumentar su cuota** varía según periodos y concreción de las normas que los regulan, debido principalmente a la existencia o no de asignaciones directas procedentes de la reserva nacional, pero también a la mayor o menor presión de los primeros compradores/industrias lácteas hacia las explotaciones, condicionada a su vez por la “presión” inspectora de la administración agraria en el cumplimiento de las cuotas. Por ello nos parece útil presentar en forma de cuadro el resumen de la movilidad de las cuotas en los tres últimos periodos.

²⁴

En Asturias el número de solicitantes a este último (2004/2005) programa de abandono fue de 608, lo que representa casi el 12% de las explotaciones con cuota existentes en el periodo. En otras comunidades autónomas también se aumentó considerablemente el número de peticionarios del abandono.

Cuadro 1

*Movilidad de la cuota láctea:
Periodo: 2002/2003 + 2003/2004 + 2004/2005*

ADQUISICIONES DE CUOTA						
MOVIMIENTO						
Transferencias -T1 Kilos	675.893		69.443		606.450	
Transferencias -T1 Número	4.549		506		4.043	
Transferencias dentro de la CA (T2)	488.869	48,90%	23.108	25,48%	465.761	51,24%
Transferencias entre CC.AA (T3)	116.960	11,70%	0	0,00%	116.960	12,87%
Cesiones dentro de las CC.AA.	140.472	14,05%	12.590	13,88%	127.882	14,07%
Cesiones entre CC.AA.	63.228	6,32%	1.879	2,07%	61.349	6,75%
RESERVA NACIONAL	106.913	10,69%	12.747	14,06%	94.166	10,36%
FONDO COMPRA	41.635	4,16%	20.177	22,25%	21.457	2,36%
FONDO RESERVA	41.635	4,16%	20.177	22,25%	21.457	2,36%
AUMENTO VIA FONDO	83.269	9,33%	40.354	51,78%	42.915	5,27%
AUMENTO VIA RESERVA	106.913	10,69%	12.747	14,06%	94.166	10,36%
AUMENTO VIA MERCADO	809.529	80,98%	37.577	48,22%	771.952	84,92%
TOTAL	999.711	100,00%	90.678	100,00%	909.033	100,00%
EXCLUIDA RESERVA	TM	%	TM	%	TM	%
AUMENTO VIA FONDO	83.269	9,33%	40.354	51,78%	42.915	5,27%
AUMENTO VIA MERCADO	809.529	90,67%	37.577	48,22%	771.952	94,73%
TOTAL	892.798	100,00%	77.931	100,00%	814.867	100,00%
DISMINUCIONES DE CUOTA						
MOVIMIENTO						
Transferencias-T2	488.869	52,82%	23.108	17,30%	465.761	58,82%
Transferencias-T3	116.960	12,64%	21.734	16,27%	95.226	12,03%
Cesiones-Dentro de las CC.AA.	140.472	15,18%	12.590	9,43%	127.882	16,15%
Cesiones-Entre CC.AA.	63.228	6,83%	9.125	6,83%	54.103	6,83%
ABANDONO	107.360	11,60%	44.637	33,42%	62.723	7,92%
TOTAL	925.463	100,00%	133.582	100,00%	791.880	100,00%
Cuota Disponible VI+VD	18.202.360		1.997.025		16.205.335	
Aumento Total / Cuota Disponible	5,49%		4,54%		5,61%	
Aumento Por Compra / Cuota Disponible	4,68%		2,89%		4,90%	

Fuente: Datos estadísticos relacionados con la gestión de la cuota láctea. MAPA. Elaboración propia.

En Asturias la movilidad de la cuota láctea presenta diferencias sustanciales respecto al resto de las comunidades autónomas. Solamente en Asturias la movilidad “vía Abandono + Fondo” presenta una incidencia significativa. En consecuencia, la utilidad en el resto de España de los programas de abandono como mecanismo de reestructuración del sector queda en entredicho. Su persistencia, de seguir la tónica de los tres últimos periodos, servirá para justificar formalmente la presencia pública en la “ordenación del sector”, mientras que en realidad la evolución del sector la impulsa el “libre mercado” seleccionando “vía precios de compra” las explotaciones receptoras de cuota.

Si exceptuamos Asturias, en los cinco últimos periodos la desaparición de explotaciones se produjo en el 88 % de los casos mediante transferencias (compra-venta) de cuota entre particulares, cifra que resalta la importancia que ha tenido la reestructuración del sector “vía mercado” desde la publicación del Real Decreto 1486/98 y muy especialmente desde la entrada en vigor del Real Decreto 347/2003

La reasignación directa y gratuita de cuota de la reserva nacional de la Agenda 2000 (excepcional y sin perspectiva alguna de que se reproduzca reasignación similar en su cuantía) redujo en los siguientes periodos el peso del “mercado” en la adquisición de cuota. Al no haber asignación directa de la reserva nacional en 2002/2003, siendo muy reducida la distribuida en 2003/2004 y nula la asignada en el periodo 2004/2005, no habiendo perspectivas de reasignaciones significativas en los próximos periodos y al ser irrelevante la adquisición de cuota “vía Fondo” (a excepción de Asturias) al reducirse la incidencia de los programas de abandono en los periodos 2002/2003 y siguientes, el peso del mercado como mecanismo de ampliación de cuota se **manifestó nuevamente en toda su amplitud en el periodo 2004/005 y volverá a hacerlo en los sucesivos, de no mediar modificaciones presupuestarias (recursos para los programas de abandono) y normativas.**

Por otra parte, los beneficiarios de la reserva nacional de la Agenda 2000 y de la asignada en el periodo 2003/2004 tienen una cuota por explotación sensiblemente inferior a los titulares que han comprado al Fondo, y muy distante de las explotaciones que compran cuota a otras explotaciones, indicando que hay unas “necesidades reales” de cuota

que las explotaciones no pueden satisfacer “vía mercado”. La situación descrita (nos) lleva a proponer una vinculación plena de la cuota a la explotación²⁵ (los derechos a producir no pueden ser objeto de mercado) y por ello a propiciar que se produzca un funcionamiento mucho más intenso de la Reserva nacional en los próximos años priorizando en su funcionamiento criterios sociolaborales, territoriales, con sistemas de producción de “baja industrialización” y de reducida o nula capacidad de “destrucción” y uso directo del territorio para la producción de pastos y forrajes, si no se quiere abocar a la mayoría de las explotaciones de la cornisa cantábrica –y también del resto de España– a un horizonte de cierre definitivo. En esta opción es en donde realmente tiene cabida la defensa, fuerte, del sistema de cuotas “revisado”. Tal orientación quedó abortada, tanto por los acuerdos alcanzados para la reforma de la PAC en junio de 2003 como por la mercantil política lechera consagrada en el Real Decreto 347/2003²⁶, y más recientemente –mayo 2005– por la aplicación del Plan de Reestructuración del sector productor lácteo cuyo éxito radica en que, previamente, las explotaciones se acojan al programa de abandono- sin criterios selectivos: cualquier explotación puede ser beneficiaria y con la misma indemnización por kilo abandonado- para, con la cuota “recuperada”–cuanta más mejor- , proceder a su venta “pública” a quien esté dispuesto a pagar por ella. Es el impulso y la “consagración” de una larga (en el tiempo) dinámica reestructuradora en la que *se sobrevive sobre el fracaso y los escombros de las demás explotaciones.*

²⁵ Una sola medida no puede agotar ni dar satisfacción a toda la compleja problemática del sector productor lechero en sus aspectos laborales, territoriales, económicos, productivos, de sistema de producción, etc.

²⁶ Aún en vigor y excepcionalmente paralizada en el periodo 2005/2006 con la aplicación del Plan de Reestructuración del sector (productor) lácteo, uno más y con antecedentes históricos en el Reglamento estructural de la Producción de Leche, continuado con los ineficaces programas de abandono de los años 80, con el Plan de Reordenación del sector de la leche y los productos lácteos del año 1991, con el Plan de Modernización y Mejora de la Competitividad del sector lácteo del año 1998, etc.

II.1.1.6. Una tipología de las explotaciones lecheras de Asturias atendiendo a su dinámica de ampliación de la cuota láctea.

El comportamiento de las explotaciones ante la ampliación de su cuota láctea está muy diferenciado. Las 4.369 explotaciones que, a inicio del periodo 2005/2006, permanecen en la producción, presentan un itinerario evolutivo muy contrastado. Han evolucionado a varias velocidades. El motor de las adquisiciones de cuota son las empresas / primeros compradores que empujan a las explotaciones a *ponerse al día* en materia de cuota láctea, a la vez que aquellas son empujadas por la presión hacia la “regularización de la leche negra”, variable según coyunturas, ánimos administrativos, resultados de la liquidación de la tasa suplementaria en el periodo anterior, etc.

Es posible establecer una clasificación dinámica de las explotaciones según la modalidad y periodo de ampliación de cuota por las mismas, quedando agrupadas de la forma siguiente:

A.- Han comprado cuota a otras explotaciones en el periodo 2005/2006, 157 explotaciones

B.- Han comprado cuota a otras explotaciones en los periodos (2000/2001 a 2004/2005), 490 explotaciones.

C.- Han comprado al Fondo en el último periodo 2005/2006 pero no han comprado cuota a otras explotaciones, 739 explotaciones.

D.- Han tenido o no aumentos de cuota vía reserva nacional, únicamente han comprado cuota al Fondo en los anteriores cinco últimos periodos (2002/2001 a 2004/2005), 628 explotaciones.

E.- Solamente han tenido ampliación de cuota por asignación de la reserva nacional del año 2000 o del año 2003, 1020 explotaciones

F.- Inmovilistas totales. No han recibido cuota de la reserva nacional en el año 2000 ni en el año 2003, ni comprado al Fondo, ni adquirido cuota por compra a otras explotaciones, 1335 explotaciones.

Estos 6 grupos son excluyentes (una explotación está clasificada en uno y solo en uno de los grupos).

En el siguiente cuadro se recogen para los distintos grupos los valores de algunas de las variables significativas para las que se dispone de información.

Cuadro 2
Características estructurales
de las explotaciones según la tipología establecida

Tipología	Edad titular (años)	Titulares Hombres %	Titulares Mujeres %	Titulares Sociedades %	Cuota por explotación (kilos)	Vacas Frisonas/ Vacas Totales	Vacas Frisonas por explotación	Total Vacas por explotación	UG/Explot
A	41,32	59,87%	13,38%	26,75%	350.364	0,987	52,3	53,0	64,2
B	42,66	49,80%	25,51%	24,69%	309.529	0,956	43,5	45,5	55,3
C	42,34	66,71%	22,60%	10,69%	181.406	0,948	32,5	34,3	40,8
D	45,48	56,05%	33,44%	10,51%	183.703	0,941	27,9	29,6	34,9
E	46,85	61,18%	34,31%	4,51%	110.111	0,870	18,4	21,2	24,4
F	50,25	52,21%	46,59%	1,20%	49.709	0,732	9,4	12,8	14,4
Total	44,52	57,31%	34,22%	8,47%	145.822	0,904	23,5	26,0	30,6

Fuente: Consejería de Medio Rural y Pesca. Asturias.

De la comparación de las referencias para los dos grupos extremos señalamos:

- El 30% de las explotaciones con cuota a inicio de 2005/2006 presentan un inmovilismo total respecto a la ampliación de cuota, pues no han recibido cuota en los últimos por ningún medio. Tienen una cuota media de próxima a 50.000 kilos, sustancialmente inferior a la referencia media de Asturias. La edad media del titular supera los 50 años mientras que la edad media para Asturias es de 44,5 años. La titularidad de la explotación reposa en un porcentaje elevado en mujeres y las sociedades prácticamente están ausentes. El porcentaje de vacas frisonas sobre el total de vacas es del 73%, el número de UG por explotación se reduce a 14,4 y las vacas frisonas por explotación a 9,4. Las explotaciones con Orientación Productiva Leche representan el 70%. La cuota asignada por vaca frisona²⁷ es de 5.300 kilos.

- En el grupo de las explotaciones netamente compradoras observamos que tienen una cuota 7 veces superior (350.000 kilos), la edad media del titular es de 41,3 años (sin contar sociedades) y las sociedades superan la cuarta parte de las explotaciones del grupo. El porcentaje de vacas frisonas sobre el total es prácticamente total (el 98,7%)

²⁷ Esta referencia se reduciría si también tomásemos en consideración a las otras vacas de ordeño (cruces / mixtas) que aún existen en estos grupos de explotaciones.

indicativo de una especialización plena del rebaño vacuno. El número de UG por explotación ronda las 65 unidades y las explotaciones con orientación productiva leche son la totalidad, alcanzando la cuota por vaca frisona los 6.900 kilos.

- Pero tan significativo como las diferencias de los indicadores disponibles entre los grupos “extremos” es señalar que más del 50% de las actuales explotaciones (grupos E y F) parece que han abandonado todo esfuerzo de crecimiento y preparan, pasivamente, la salida del sector y, en una parte muy importante de ellas, de la producción agraria, pues la gran mayoría de las explotaciones solo disponen de ganado vacuno *iii*. Son las explotaciones “desechables” en el actual sistema lácteo, funcional al sistema económico imperante. Este considerable número de explotaciones tienen en común no haber realizado en los últimos seis años ningún esfuerzo inversor en la adquisición de cuota. **La desaparición de explotaciones no ha tocado fondo** y las preocupaciones por el futuro, no tanto de la producción láctea como del mundo rural, están, desde una perspectiva social, territorial y medioambiental, plenamente justificadas. Estaríamos, una vez más, si las preocupaciones institucionales por el futuro de la explotación familiar y por un mundo rural vivo fuese algo más que retórica, ante la cada vez más frecuente situación de buscar “respuestas tardías para alertas tempranas”.

II.2. Las empresas lácteas²⁸

El destino de la leche producida en las explotaciones *modernas* es ser la materia prima de las industrias lácteas, las cuales elaboran pro-

²⁸ Las empresas *suministradoras* de inputs fueron muy importantes en la modernización ganadera desde los años sesenta, y lo continúan siendo en la actualidad. Las empresas de maquinaria agrícola y ganadera primero, las de productos químicos después y, especialmente en la ganadería, las de piensos compuestos, fueron elementos claves en la transformación de la agricultura tradicional en una agricultura intensiva e industrial. Actualmente siguen siendo importantes y hay que añadir su papel en las instalaciones permanentes, nuevos sistemas de ordeño, en los elementos sanitarios, en la recogida y almacenamiento de la leche, y en utilización de procesos informáticos en la ganadería. Vease II.4.1. Además de todo lo referente a la introducción de la “tecnología transgénica” y la tecnogenética, aunque parece que la introducción de modificaciones genéticas en los animales no está siendo sencilla. A pesar de este importante papel en la introducción de la tecnología, no estudiaremos en detalle el impacto de las empresas de inputs en el sector por razones de espacio y por considerar que es un elemento que ha sido más ampliamente estudiado en otros trabajos. Por el contrario, dedicamos nuestra atención a las que actualmente son más determinantes en la valorización de la producción: las empresas que compran, elaboran y distribuyen los productos lácteos.

ductos cada vez más *diversificados* que incorporan a la leche, o a sus componentes, otras materias primas como frutas, azúcar, aromas, ingredientes industriales, etc., para dar lugar a mercancías cada vez más elaboradas y complejas.

II.2.1. Los primeros compradores

La comercialización de la producción láctea, desde la explotación al muelle de la fábrica elaboradora, es en la actualidad un proceso regulado y rígido. La empresa que desarrolle esta actividad tiene que estar incluida en el registro de primeros compradores autorizados por el FEQA. La figura del primer comprador se instaure con la aplicación de las cuotas lácteas y son las únicas autorizadas para comprar la leche producida en las explotaciones.

No todos los primeros compradores industrializan la leche que compran, sino que en muchos casos son meros intermediarios para otras industrias²⁹. Pero todas las grandes empresas elaboradoras (PULEVA, NESTLÉ, DANONE, CAPSA, PASCUAL, LACTALIS, etc.) tienen registro de primer comprador directa y/o indirectamente (IPARLAT a través de Kaiku, ARIAS a través de Forlactaria, etc.) a través de empresas participadas, con lo que se garantizan su abastecimiento. La estrategia de las industrias respecto al abastecimiento de leche no es homogénea, sino que depende del tipo de productos que elaboran. A medida que la empresa tiene una orientación industrial más diversificada, y en consecuencia el peso de la materia prima leche en el conjunto de sus inputs es menor, menos relevancia tiene la leche adquirida como primer comprador en el conjunto de la leche procesada. A su vez la figura del primer comprador ha resultado funcional para las grandes industrializadoras de leche al constituirse algunos de ellos en agentes blanqueadores³⁰ de leche fuera de cuota para las principales industrias elaboradoras (véase *la leche negra* al final de este apartado).

²⁹ En el periodo 2005/2006 la tercera parte de los primeros compradores autorizados son comercializadores.

³⁰ Existen querrelas formuladas por la Fiscalía Anticorrupción en la Audiencia Nacional contra primeros compradores donde se ven involucradas importantes industrias lácteas

El número de primeros compradores en el estado fue aumentando desde los 521 que había en 1993/94 hasta alcanzar los 810 de 1998/1999. Una vez puesto en marcha el sistema de cuotas, a mediados de los años noventa, se produjo una proliferación en la constitución de grupos de entrega de leche en común de base cooperativa (aquí incluimos también a las SAT), muchos de los cuales llegaron a constituirse en primeros compradores autorizados, con el fin de conseguir mejores precios. Era una “estrategia” consentida y estimulada por las organizaciones sindicales y que llevaba a una reivindicación parcial (y parcelada) de precios y dejaba a los sindicatos en meros gestores de la cotidianidad administrativa (normas poco relevantes, ayudas, cursos de formación “modernizadora y competitiva”, etc.).

Desde hace unos años el proceso de constitución de nuevos compradores de base asociativa se ha detenido. En todo caso, se tiende más a establecer acuerdos entre los grupos ya constituidos para lograr una mejor posición negociadora ante la parte industrial. Es posible que dicha “congelación” se deba a que las cooperativas, a diferencia de las sociedades anónimas, han de ser (más) transparentes ante sus asociados a la hora de hacer las declaraciones de entregas al FEGA, lo que dificulta la posibilidad de ocultar compras de leche fuera de cuota, con la consiguiente aplicación efectiva de las retenciones por rebasar las entregas. Un margen de “maniobra” reducido para eludir el sistema de cuotas induce a una paralización en la constitución de “primeros compradores asociativos” y a unas estrategias empresariales similares a las de los principales compradores que operan como sociedad anónima.

Desde la administración y desde el mismo sector industrial, se insiste en la existencia de un número excepcionalmente alto de primeros compradores³¹. ¿Por qué son muchos los 410 primeros compradores autorizados para el periodo 2005/2006 que operan en ámbitos geográficos tan distintos, frecuentemente con procesos de industrialización en las pequeñas y medianas empresas orientadas a quesos, a las que se les ha reconocido por las propias comunidades autónomas una

³¹ En el periodo 2004/2005 entró en vigor un nuevo Real Decreto 291/2004 sobre la tasa suplementaria en el cual se opta claramente por la reducción del número de primeros compradores, con exigencias administrativas crecientes y en muchos casos insalvables para los pequeños compradores -queserías “artesanales” que industrializan su propia recogida-. Este RD fue derogado “al cambio de gobierno” por el RD 754/2005 pero mantiene, aunque matizadas, muchas de sus exigencias.

excepcionalidad debido a su reducido volumen de operaciones? En Asturias, muchos de los pequeños primeros compradores están orientados principalmente a la elaboración de quesos artesanales, por lo que pensamos que la reducción de su número no aportaría elementos positivos a la evolución del sector. La *diversificación* del sector conlleva también la existencia de numerosos/suficientes primeros compradores y eso independientemente del efecto (negativo) que sobre los precios tendría acrecentar la concentración de los primeros compradores.

Por ello, respecto al contexto regional³², y tal vez con matizaciones respecto al nacional, no compartimos la afirmación de que existen excesivos primeros compradores. Los desajustes que se producen en el funcionamiento del régimen de primeros compradores no tiene relación con su elevado número, sino con la presión del sector industrial al estímulo de la producción en un contexto de régimen de cuotas (se trasladaba el mensaje, hoy mucho menos ostensible, aunque no a todas las explotaciones, de *produce lo que quieras que no hay problemas...*; luego solía haberlos). Es más, ¿no sería interesante, en determinadas condiciones, la existencia de un mayor número de primeros compradores de base asociativa?

Más que el número de primeros compradores lo que llama la atención es el grado de concentración de la recogida de leche. En Asturias, ya estaba muy “monopolizada” antes de la integración de España en la UE. En el año 1985, la cuota de “recogida” de los tres compradores más importantes era del 63%. Esta concentración ha ido aumentando y en el periodo 2004/2005 los tres primeros compradores adquirirían el 71 % de la leche entregada a industrias y, sobre todo, uno solo recogía más del 50% del total de la leche producida en la región. Esa fuerte concentración “compradora”, con incidencia en los precios percibidos por las explotaciones, también se da en otras comunidades autónomas, particularmente en Andalucía (Puleva) y en el País Vasco (Iparlat-Kaiku).

La leche que no transcurre por los primeros compradores es calificada de “*leche negra*”, así como la que siendo adquirida por los primeros compradores no la declaran al FEGA.

³² En el periodo lechero 2004/2005, 35 de los 55 primeros compradores que operaban en Asturias eran queserías artesanales, pequeñas fábricas de queso o cooperativas de comercialización en común de leche.

La *leche negra* constituye un mecanismo de ajuste formal (y “consentido”), aunque ilegal, de la producción comercializada a la cuota asignada. La situación de insuficiencia crónica de cuota en España, no resuelta con el limitado aumento de cuota en la Agenda 2000, se “soluciona” mediante liquidaciones fuera de factura³³. Cuando en una explotación el primer comprador percibe (ya que conoce y estima las entregas a final de periodo en función de las entregas que aquélla lleva realizadas) el probable rebasamiento final de la cuota, procede a liquidar en factura la cantidad que puede amparar la cuota y el resto lo liquida mediante “un sobre” a precio recortado. Conviene señalar que cuando las entregas en una explotación rebasan la cuota disponible no se está “obligado” ni a interrumpir las entregas (hecho que en la práctica casi nadie hace) para permanecer en la “legalidad” ni a realizar las entregas sin factura legal (leche negra, comprimida, etc.). Ello se debe a que existe un mecanismo legal, de aplicación obligatoria por el primer comprador, por el cual se le retiene al productor con rebasamiento de entregas una parte del precio a percibir (y a ingresar en una cuenta oficial) a expensas del balance final total del periodo: si el conjunto de España rebasa su cuota, el productor que tuvo retenciones en el precio ya tiene abonado la totalidad o parte de lo adeudado; si España no rebasa su cuota, los importes retenidos se le devuelven íntegramente.

II.2.2. *Las industrias lácteas*

De la figura de primer comprador se pasa directamente, en la cadena / itinerario del producto leche, a las industrias lácteas. La transformación del sector industrial también hay que considerarla espectacular. Del régimen de autarquía en los años de la posguerra civil, con la única presencia multinacional de Nestlé y con un régimen férreo de comercio de Estado, se pasa a la época de los planes de estabilización (años 60 y 70) con una cierta apertura comercial en las importaciones (leche en polvo para alimentación animal, quesos) pero manteniendo las importaciones de leche líquida para abastecimiento de las centrales lecheras e industrias lácteas bajo la autoridad de la CAT (Comisaría de

³³

Recientemente (30 de junio de 2004) la Federación Española de Empresarios Productores de Leche (PROLEC) presentó, ante la Oficina Europea de Lucha Contra el Fraude (OLAF) una denuncia a las Administraciones Públicas españolas por dejación de funciones. La denuncia se basa en la existencia de un mercado paralelo de leche en España. La Federación cifra este mercado de leche producida fuera de cuota en un 46% (2.767.000 toneladas). No se pretende dar por válidos dichos datos (nos parecen muy exagerados), sino señalar que la leche fuera de cuota sigue estando presente (tal vez con menos intensidad que en periodos anteriores) en el mercado nacional. Nota de PROLEC publicada por *agrodigital.com* (5-8-2004).

Abastecimientos y Transporte) y posteriormente del FORPA (Fondo de Ordenación y Regulación de Producciones Agrarias). Las exportaciones eran prácticamente nulas, debido a la necesidad de garantizar el abastecimiento nacional en leches líquidas para consumo humano. En esta época surgen y se consolidan, *con la ayuda de la pertinente legislación*, las centrales lecheras en régimen de monopolio para abastecimiento de las ciudades en lo que respecta a la leche líquida homogeneizada, principal destino de la producción por entonces.

Con la adhesión a la CEE el panorama industrial se transformó en pocos años. Desapareció radicalmente el comercio de Estado y la situación de monopolio de las centrales lecheras en su ámbito geográfico de abastecimiento. Comienza un proceso de desaparición y fusiones de las "históricas" centrales lecheras, de constitución y consolidación de un importante referente industrial público (La Lactaria Española, posteriormente privatizada) y de acelerada penetración, más allá de la histórica presencia de Nestlé, de las industrias lácteas multinacionales, bien por la construcción de nuevos establecimientos industriales propios (Lactalis, Danone, Dean Foods-Leche Celta), bien por la participación mayoritaria o minoritaria de las transnacionales (Parmalat, Bongrain, 3A, etc) en la industria láctea nacional. Llegamos al nuevo siglo con una industria láctea en donde las empresas multinacionales, tienen una posición estratégica central. Además, de considerar su presencia física (fábricas) en territorio peninsular como un elemento imprescindible para estar presente en el consumo nacional pasan a tener una creciente orientación exportadora. Una parte importante de los productos elaborados en las modernas instalaciones industriales de Aldaia-Valencia (Danone), Tres Cantos-Madrid (Danone), Paret del Valles-Barcelona (Nestlé), Vegalencia-Asturias (Arias-Bongrain) están orientados a la exportación³⁴, tanto a la UE como a otros países no comunitarios, y ello en un contexto de país deficitario, con un reducido grado de autoabastecimiento en leche y productos lácteos.

³⁴ La transformación del comercio exterior de España en productos lácteos ha sido espectacular. A pesar del limitado grado de autoabastecimiento en este sector (deficit estructural en productos lácteos), la orientación de la producción industrial hacia la exportación es ilustrativa de la creciente internacionalización de la producción láctea del estado español. Valgan como referencia los siguientes datos: el año de la adhesión a la UE (1986) se exportaron 1.545 t de quesos (incluidos los fundidos), 136 t de mantequilla y nada en yogures y otras leches fermentadas. En el año 2004 estas cifras se elevaron a 57.170 toneladas de queso, incluidos los quesos fundidos, 12.736 toneladas de mantequilla y 124.287 toneladas de yogures y otras leches fermentadas. Fte: www.fenil.org

En la actualidad, la industria láctea aporta el 7 % del empleo agroalimentario total y las ventas de sus productos y el valor añadido contribuyen con el 10,9 % y 10,1% respectivamente del total del sector agroalimentario. No obstante, su distribución territorial presenta importantes diferencias respecto al asentamiento de la producción láctea. Así, CC.AA. con una aportación relativa importante de la producción de leche a su producción final agraria cuentan con una reducida presencia de la industria láctea en su territorio como es el caso de Cantabria y Galicia; a su vez, hay un importante asentamiento de la actividad industrial láctea en CC.AA. con escasa relevancia en la producción láctea nacional como Valencia, Madrid y, en menor medida, Cataluña. El asentamiento en estas Comunidades de importantes factorías industriales de empresas multinacionales orientadas a la elaboración de productos con alto valor añadido se explica por la proximidad de su producción a los mercados y a los canales de exportación.

La importancia económica de la industria láctea respecto a la industria agroalimentaria en las diferentes comunidades autónomas es muy desigual. Solamente en Asturias, con el 55% del importe de las ventas de la industria alimentaria, y en las otras comunidades autónomas de la cornisa cantábrica (Galicia, Cantabria y País Vasco), la industria láctea tiene un cierto peso en su industria alimentaria con el 22,5 %, 22,8% y 11,6 % del importe de las ventas respectivamente.

Además de su importancia económica y su ubicación geográfica, conviene señalar algunos rasgos del sector industrial lácteo. En primer lugar, su elevada especialización hacia la elaboración de leches de consumo directo: unas dos terceras partes de los productos obtenidos responden a estas elaboraciones, proporción que permanece bastante constante en el tiempo y que contrasta con la de los principales países lácteos de la UE.³⁵

Otro rasgo: la dependencia de las industrias lácteas de la producción lechera "autóctona". La elaboración industrial (no así el consumo) recurre poco a leches y productos lácteos importados para su incorporación a los productos finales: en el año 2004 sólo el 3,7 % de materias primas lácteas son importadas y prácticamente en su totalidad de los países de

³⁵ En Francia, en el año 2004, solamente el 17,2% de la leche recogida se destinaba a la elaboración de leche de consumo. Fte: L'économie laitière en chiffres. Edición 2005 C.N.I.E.L.

la UE, si bien este porcentaje es creciente. La mayor presión exportadora de la leche comunitaria hacia España (principalmente de origen francés) se acrecentó desde la reforma de la PAC y las puertas, ya abiertas en el mercado interior europeo (UE-25), se entreabren también hacia el exterior de la UE, de profundizarse en la OMC las políticas librecambistas en el comercio internacional de productos agrarios, al rebajarse sustancialmente el arancel aduanero común.

La fuerte especialización en leche para consumo directo de la industria láctea en España no es ajena a esta situación. Las desiguales relaciones de poder dentro del itinerario leche (favorables al sector industrial), la reducida capacidad de generar valor añadido por la industria al estar mayoritariamente instalada en la producción de leches de consumo directo, con una creciente banalización del producto³⁶ (llama la atención que sea la leche, producto básico en la alimentación humana, uno de los productos que más ha sufrido la banalización inducida por el consumo de masas) y la creciente dependencia de las industrias elaboradoras de leche líquida de la gran distribución al estar "obligadas" comercialmente a presentar una parte importante y creciente de su principal producto bajo marcas de la gran distribución³⁷, ayudan a explicar estas "atípicas", pero consolidadas, situaciones.

A destacar también el alto grado de concentración empresarial, que está, además, en continuo crecimiento, aunque no llegue al nivel de otros estados³⁸ (Dinamarca, Holanda, Reino Unido, etc.). Se configura un reducido grupo de grandes empresas con significativas cuotas de mercado, junto a las que concurren un numeroso grupo de pequeños establecimientos productivos que con frecuencia se centran en la producción de especialidades regionales (quesos). Una intensa política de fusiones y absorciones ha generado un importante proceso de concentración industrial, del que dan idea las siguientes cifras:

³⁶ Conviene señalar en este apartado la respuesta que están dando las empresas líderes de esta rama de la producción (leche líquida) mediante la elaboración de las denominadas "leches enriquecidas". Según MERCASA (año 2004) éstas alcanzan el 16 % del consumo alimentario de la leche líquida mientras que en 1995 eran prácticamente inexistentes.

³⁷ Según MERCASA (año 2004), el 35 % del consumo de la leche líquida se hace bajo "marcas blancas".

³⁸ Todas las cifras indican un grado mucho mayor de concentración industrial para casi todos los estados de la UE: en Francia, (el año 2003), el 9,9 % de los establecimientos reciben el 63,4 % del total recogido; en Dinamarca y Suecia la multinacional ARLA trata el 93% de la leche; en Holanda es el duopolio, Friseland Coberco Dairy Foods y Campina quien controla el 80%.

Cuadro 3
Concentración de la actividad industrial

Año	Leche tratada		Productos frescos (incluye leche de consumo)	
	% de empresas	% de volumen	% de empresas	% de volumen
1997	2,80	64,00	9,50	75,20
2004	2,93	74,94	7,69	84,17

Fuente: Encuestas lácteas. Boletín Mensual de Estadísticas Agrarias. MAPA.

Para otros productos lácteos (quesos, mantequilla, leche en polvo, etc.), los niveles de concentración de la actividad son también elevados y crecientes.

Cuando se pasa de la estadística oficial a otras informaciones el grado de concentración empresarial se realza aún más. Así, las tres principales empresas lácteas en España atendiendo al volumen de leche de vaca procesada (CAPSA, PASCUAL y PULEVA) son el destino final de más del 40% de toda la leche producida para entregas a industrias³⁹, con su innegable repercusión en la orientación del sector productor (precios, calidades, ubicación de las explotaciones, tecnología en la producción, etc.).

Una mirada retrospectiva hacia la industria láctea a finales de los 80, pone de manifiesto el espectacular vuelco en la titularidad de las principales industrias lácteas y su intenso proceso de concentración. En Asturias, comunidad autónoma emblemática de la industrialización láctea, de las 19 empresas con elaboración industrial en la región, con 10 ó más trabajadores en el año 1988, 8 han desaparecido como empresas y sus instalaciones industriales desmanteladas.⁴⁰ Pero además hay que señalar que la actividad industrial de la Central Lechera Asturiana pasó a ser desempeñada por CAPSA (Corporación Alimentaria Peñasanta, con participación en ésta, además de CLAS mayoritaria en el capital social, del grupo lácteo francés BONGRAIN, Caja Asturias y Caja Rural), que Mantequerías Arias S.A. pasó a ser filial al 100%

³⁹ Nada de *extraño* teniendo en cuenta que, en Italia, Parmalat es el destino de más del 50% de la leche entregada a industria y que en Dinamarca-Suecia la empresa Arla-Foods recibe más del 80% de toda la leche producida.

⁴⁰ Central Lechera de Gijón, Bel Asturias, Mantequera de Villaviciosa, Mantequerías Riera, Granja Pathos, Mantequera de Tineo, Valdés SAT, Lácteos Bustio S.A. (hoy sólo actúa como primer comprador).

de BONGRAIN, que Granja La Polesa, aunque continúa con actividad industrial (leche líquida), pasó a ser filial de Industrias Lácteas Asturianas S.A. y que recientemente (año 2003) IPARLAT se hizo con las instalaciones industriales y rutas de recogida de SUAL.

En el ámbito estatal los cambios no han sido menores. En el año 1992 un informe de DBK, S.A. (Grupo DataBank) informa de la existencia de 550 empresas lácteas, de las cuales, sólo un reducido número tenían más de 100 empleos. De ellas, 10 acaparaban ya el 69,3% del mercado. Los cambios han sido numerosísimos desde entonces. Todos ellos orientados en dos direcciones: una, la fuerte intensificación de la concentración empresarial, y, dos, el dominio de empresas extranjeras que ocupan de forma creciente el proceso de elaboración y comercialización en el estado (con el aumento consiguiente de la producción para la exportación, que ya hemos mencionado).

La creciente competencia interempresas y la presión ejercida por la gran distribución vía precios y plazos de pago acentuará el proceso de concentración empresarial y empujará a la "conversión en plataformas de importación-exportación" de las empresas participadas por capital extranjero⁴¹.

Fruto de este siempre inacabado proceso, las principales empresas lácteas que operan en España en el año 2005 son:

Cuadro 4

Principales empresas lácteas que operan en España

EMPRESA	Cuota de mercado (leche líquida)	Con capital extranjero	Ventas (Millones de €)	Industriaización. Millones de litros.	Producción leches de consumo directo. Millones de litros.
CAPSA	14,80%	Si	676	1000	694
PULEVA	13,80%	Si	503	850	775
PASCUAL	13,60%		538	796	680
LACTALIS	10,00%	Si	400	425	425
NESTLE		Si	1.294	250	sd
DANONE		Si	983	450	sd
LECHE CELTA, S.A.,		Si	241	465	430
INDUSTRIAS LÁCTEAS ASTURIANAS (ILAS)			290	275	160
GRUPO CLESA, S.A.		Si	322	230	sd
KRAFT GENERAL FOODS.		Si	322	200	sd
IPARLAT, S.A.,			240	390	315

Datos tomados de MERCASA. Memoria 2004. Fuente Alimarket 2002.

⁴¹ Las dos terceras partes de la facturación de LACTALIS IBERICA, SA procede de productos de importación (quesos, mantequilla) y el resto de la venta de leche líquida recogida en España.

El volumen de leche procesada por este grupo de empresas representa más del 80 % de la leche entregada a industria y en él desembo-ca prácticamente toda la leche recogida por los primeros compradores sin industrialización directa.

Aunque el panorama de la industria láctea se ha modificado en los últimos años mucho más en términos de empresas que de productos, en este ámbito también hubo cambios notables. Se avanza hacia la elaboración de productos con mayor valor añadido, innovaciones tecnológicas en el proceso de producción y en el envasado, así como una mayor diferenciación de los productos. Auge en el consumo de productos frescos con bajo contenido en grasa (yogur, quesos frescos, postres lacteados,..) y descenso en el consumo de la leche entera. Baste señalar la brutal regresión de la fabricación de leche pasteurizada, el acusado descenso en la elaboración de leche esterilizada y la subida espectacular en la producción de leche UHT, así como el auge en la elaboración de leches semidesnatadas. Se observa también cierta diversificación extrasectorial creciente de las principales empresas lácteas (agua embotellada, zumos, etc.), y un importante recurso a la publicidad de sus productos: ya en 1992 las industrias lácteas suponían el 20% de la inversión publicitaria de los productos alimenticios.

Cuadro 5
Evolución de la fabricación
de leches de consumo directo

<i>Producto (millones de litros)</i>	<i>Año 1985</i>	<i>Año 2003</i>	<i>Año 2004</i>
Leche pasteurizada	855,0	135,1	117,8
Leche esterilizada	875	537,0	553,2
Leche UHT	1.120	3.171,7	3142,9
Leche semidesnatada y desnatada	136	1.829,4	1909,0

Fuente: Encuestas lácteas. Boletín Mensual de Estadísticas Agrarias. MAPA.

Es obvio que el poder de las empresas compradoras e industrializadoras de la leche no tiene parangón con el de las explotaciones agrarias que se la suministran. En un mercado final (consumo) abastecido y que, si fuera necesario, podría recurrir más ampliamente a las importaciones, la situación del ganadero/explotación está totalmente subordinada a la del comprador de su producto. Éste, a su vez, está cada vez

más mediatizado por la publicidad y la gran distribución, pues la tercera parte de la leche de consumo se adquiere por el consumidor en las grandes superficies y supermercados como marcas blancas. Entre los “instrumentos” que tiene la industria láctea para configurar un sector productor “a su medida” se pueden señalar:

- Busca y proporciona cuota adicional para sus abastecedores prioritarios.
- Aplica mecanismos diferenciados (opacos e irregulares) en la aplicación de la tasa suplementaria a diferentes ganaderos.
- Asesora en materias tecnológicas (alimentación, equipamientos, calidad de la leche...).
- Cierra rutas de recogida (más en el pasado que en el presente) excluyendo así determinados territorios de la producción de leche.
- Establecen los precios de la leche al ganadero con “abusiva” discrecionalidad
- Pueden llegar a facilitar “créditos” para la compra de cuota (hoy elemento central de la política agraria del sector) a las explotaciones que consideran “viables” económicamente, es decir, de interés para la empresa.

II.3. Los precios

En la producción de leche los precios siguen siendo el componente principal de la remuneración de la actividad ganadera. En otros sectores agrarios (cereales, proteaginosas, olivo, carne de vacuno, tabaco, remolacha, algodón, etc.) ya no es así, pues las ayudas directas representan una parte importante de los ingresos de la explotación⁴², pero en la producción de leche dichas ayudas directas no existían, iniciándose en el periodo lechero 2004//2005, fruto de la reforma de la OCM de la leche y los productos lácteos aprobada en la Agenda 2000 y *actua-*

⁴² Las ayudas directas a los agricultores en la UE, tras la reforma de la PAC en el año 1999, alcanzan un porcentaje elevado de la renta neta de los productores. “Casi la totalidad de las explotaciones francesas no serían rentables sin las ayudas públicas. La contribución de las subvenciones de explotación a la renta corriente antes de impuestos alcanza el 90% de media”. Informe del Institut Montaigne. 2005.

lizada con la reforma de la PAC del 2003⁴³. Si bien hasta esa fecha no hubo ayudas directas a la producción, la existencia de cuotas de producción, aunque con fuertes presiones para su desmantelamiento controlado y la regulación de la producción que las mismas implican, incidía en los precios.

II.3.1. Los precios mundiales como reguladores de los precios internos

En sistemas de mercado no regulados y abiertos plenamente al comercio exterior, el marco básico para los precios internos debería estar constituido por los precios mundiales. No obstante, la incidencia de éstos en los precios de la leche -es distinto para otros productos- en los diversos países de la UE no es en la actualidad demasiado acentuada, aunque sí creciente, debido: a) a que el comercio mundial de productos lácteos sólo representa una parte reducida de la producción mundial (no más del 7%); b) a las importantes distorsiones que introducen en los mismos las escandalosas restituciones a la exportación, c) a los apoyos a la producción en los países ricos, y d) especialmente, en el caso de la UE, a la existencia de unos precios institucionales y barreras comerciales que aíslan los precios internos de los existentes en los mercados mundiales. Además, los precios agrarios en los mercados mundiales son precios manipulados en el espacio y en el tiempo por las multinacionales en posición de oligopolios que reúnen frecuentemente, en la mayor parte de los países, la posición de vendedores y compradores. Son también manipulados por los estados: incluso la UE los manipula diferenciando sus subvenciones a la exportación en función de los países de destino. Y los EE.UU. hacen lo mismo con la garantía de los créditos a la exportación.

No obstante, las pautas actuales de la política agraria de la UE y de la OMC toman los precios mundiales como referencia y pretenden, como sabemos, aproximar a los mismos los precios institucionales que ahora rigen en el sector, con el argumento de que representan las situaciones productivas más competitivas.

⁴³ El R(CE) 1782/2003 establece en su artículo 95, y a partir del año 2004, una prima láctea por explotación y por tonelada de cuota con derecho a prima y disponible en la explotación y un pago adicional. Estas ayudas directas al sector lácteo quedan desvinculadas de la producción e integradas al 100% en el pago único de explotación a partir del año 2006.

Por tanto, **los precios agroalimentarios mundiales no responden a los costes de producción** y todavía mucho menos internalizan los efectos externos del dumping social y ecológico, por no hablar del dumping monetario. En economía se dice que hay dumping si se exporta a un precio inferior al coste de producción. Pero para la OMC y el vigente Acuerdo sobre Agricultura (AsA) no hay dumping si se exporta al mismo precio que se practica en el mercado interior, aunque este sea inferior al coste medio de producción. Exportar a un precio inferior al coste de producción sólo es posible en los países ricos donde los agricultores reciben ayudas directas admitidas en la OMC para completar los bajos precios. Precisamente la principal razón de las reformas de la PAC de 1992, 1999 y 2003 es la de bajar por etapas los precios agrícolas internos al nivel de los precios mundiales para permitir exportar sin subvenciones a la exportación, así como la de las reformas (Farm Bill) en USA de los años 1996 y 2002, pero compensando a los agricultores mediante subvenciones autorizadas que permitan exportar sin subvenciones a la exportación.

II.3.2. La formación de precios

En el sector existen unos *precios institucionales* que aprueba el Consejo de Ministros de la UE para la leche en polvo y mantequilla (*precios de intervención*) y para la leche líquida con el 3,7% de materia grasa puesta en fábrica (*precio indicativo*). En una visión retrospectiva, en el periodo 1980-84 el precio indicativo de la leche se incrementó, y en algunos años de un manera sustancial, para a partir de 1985 iniciar una larga tendencia de estabilización-regresión en términos nominales hasta la campaña lechera del 2003/2004 y un descenso significativo en términos reales (teniendo en cuenta el índice de precios al consumo). La Agenda 2000 preveía, y así lo había aprobado, un descenso importante de los precios institucionales en el sector lácteo. Con la Reforma de la PAC del 2003 no solamente **se adelantó el inicio del descenso de los precios** de intervención de leche en polvo y mantequilla a la campaña lechera 2004/2005 y se redujeron respectivamente un 15% y un 25% para las próximas cuatro campañas lecheras, sino que también **se suprimió el precio indicativo de la leche**. Con ello se da un paso notable en la aproximación de los precios comunitarios a los precios del mercado mundial, configurándose esto como el principal objetivo “de facto” y principio supremo (directriz) de la actual PAC, al cual se subordinan los cinco objetivos “de iure” establecidos en el artículo 39 del Tratado.

Estos precios institucionales operan en España en un “mercado único” desde hace dos décadas, pero éstos no son los precios *reales* que perciben los productores de leche más que en ocasiones excepcionales. Contrariamente a lo esperado (precios institucionales comunes, mercado único), los precios mantienen unas especificidades estatales acusadas, siendo el precio de la leche percibido por los ganaderos en los distintos estados de la UE muy diferente. España, país deficitario en leche de vaca, llegó a tener, a inicios de esta década, uno de los precios más bajos de la UE. Resulta evidente que en la configuración *real* de precios intervienen además del marco institucional común otros factores tanto o más importantes, como son: a) el grado de monopolización de la recogida en los distintos territorios; b) las muy diferentes estructuras organizativas del sector productor, de manifiesta debilidad en España, y del sector industrial (patronal cohesionada, capacidad de transformación por las industrias lácteas de los excedentes coyunturales en leche en polvo y mantequilla, etc.), y c) la creciente incidencia del sector de la distribución con abastecimientos crecientemente *comunitarios* y que opera en un marco legal desregulado: ventas a pérdidas, pago a “noventa días”, etc.

Cuando hacemos mención a los precios institucionales, a su evolución, a su aproximación a los precios mundiales, a los precios percibidos en España/Asturias, a su estacionalidad, etc., nos referimos a precios “medios”, pero también, y especialmente, conviene señalar la notable diferencia de precios finales que reciben los distintos ganaderos existentes en una misma zona lechera. Son *precios diferenciados* en función no tanto de la *calidad de la leche* como en función del *volumen de entregas*⁴⁴: los primeros compradores prefieren los productores mayores y pagan primas por cantidad de leche entregada, primas que están “instaladas” en el sector, impulsadas por las grandes empresas y los grandes productores y “consentidas” por organizaciones agrarias que extienden a una parte importante del sector productor la estrategia individualista de sobrevivir compitiendo (pero en competencia siempre hay perdedores). A esto hay que añadir la diferenciación de precios según que la leche entregada esté cubierta con cuota (liquidada en factura) o se trate de leche sin cuota (“leche negra”) con diferencias que pueden alcanzar las 10 pesetas por litro.

⁴⁴ Las diferencias de precios por volumen de producción / cuota rebasan el 20% del precio base para los productores con más de un millón de kilos/cuota (10 pesetas/litro).

Además de lo apuntado con los **precios diferenciados**, hay que señalar algo sobre la “negociación” de los precios. A veces se afirma que el precio se fija como una negociación particular y secreta entre cada ganadero y el comprador. Situación que es válida para un número de explotaciones muy reducido, que disponen de cuota muy elevada, pero que de ninguna manera es aplicable para la generalidad de las explotaciones lecheras, y en Asturias confirmamos que no existen 4.000⁴⁵ negociaciones particulares de precios. En este país, y de una forma general, los precios de la leche no se negocian, se imponen. El precio lo fija quien industrializa la leche. La empresa elige a sus proveedores, mientras que los proveedores no eligen a quien entregan la leche; sólo los grandes productores tienen ese “privilegio”, pero únicamente en la medida en que es compartido/aceptado por la industria compradora.

Cuando la empresa que industrializa la leche tiene un abastecimiento parcial con algún primer comprador *cooperativo*, aquella ‘negocia’ habitualmente imponiendo a éste el precio, calidad, volumen, plazo de pago, etc. Posteriormente al ganadero se le liquida en función de como haya salido la venta de leche del primer comprador asociativo a la empresa industrializadora. De esta manera PULEVA, PASCUAL, NESTLE, CAPSA, DANONE, LACTALIS, ILAS y unas pocas industrias más, condicionan y determinan el precio. Al respecto conviene señalar la escasa incidencia en la transformación de la leche de las industrias lácteas de base cooperativa, pues ninguna de las industrias lácteas líderes del sector tiene esa característica. En el periodo lechero 2005/2006, solamente el 17% de los primeros *compradores-industrializadores* son cooperativas/SAT y éstos no alcanzan a industrializar el 10% del total de la leche. Sin embargo, más del 80% de los primeros *compradores-comercializadores* son cooperativas/SAT, lo que pone de manifiesto el papel subordinado (concentradores de oferta) de éstas respecto a la gran industria láctea.

No obstante, en los reducidos casos en que las cooperativas son también transformadoras, su comportamiento en precios no parece apartarse de la estrategia general: precios bajos debido a una reducida valorización del producto pero con una menor diferenciación de precios a sus socios que los arbitrados en las grandes empresas privadas (aunque crecientes, arrastradas por esa dinámica infernal para la producción que son los precios diferenciados por volumen de entregas).

⁴⁵ Número de explotaciones lecheras en Asturias que a inicio del periodo 2005/2006 están entregando leche a un primer comprador.

La política de precios diferenciados por volumen está, cuando existe, aminorada en los primeros compradores cooperativos y en todo caso siempre resulta *más transparente* para el conjunto de los socios. La menor diferenciación en los precios también es debido a que son abastecedores más homogéneos en cuanto a entregas y agrupan generalmente al estrato medio-alto de ganaderos de la zona en cuestión. Esta forma de proceder refuerza el poder de negociación de (una parte de) la producción, y en muchos casos resulta funcional al sector industrial más “internacionalizado”, pero no deja de ser insuficiente para afrontar una política de precios remuneradora para el conjunto del sector. Su poder de negociación ante el núcleo *dirigente* del sector industrial, destino último de toda la leche producida, se vió seriamente amenazado en la crisis de precios del año 2002. Las exigencias impuestas por los “industriales” a estos primeros compradores de base cooperativa en precios y en calidades en muelle de fábrica son consideradas por estos como abusivas y no aplicables a otros abastecedores, superior a la exigida a los ganaderos con entregas individuales y sin parangón con la leche que procede de los circuitos “fuera de cuota”. Normativas de reciente aprobación ⁴⁶ (la trazabilidad de la leche desde la explotación a “muelle de fábrica” de la industria procesadora) plantean requisitos técnicos, instrumentales y administrativos de difícil encaje con las actuales prácticas del primer comprador comercializador de base cooperativa, lo que va a suponer en la práctica una limitación a su desarrollo, consolidación e incluso pervivencia en el régimen de primeros compradores: las normativas de contenido técnico-sanitario-calidad no son neutras al operar uniformemente en estructuras socioeconómicas muy diferenciadas y van a acentuar la concentración tanto en la producción como en la transformación e industrialización de la leche.

Las grandes superficies están adquiriendo una mayor importancia en la “determinación” del precio en origen, a través del creciente poder que tienen en la cadena agroalimentaria. Se está asistiendo a un cambio importante en el poder de control del precio dentro del itinerario leche, disminuyendo el control de la empresa de elaboración láctea a favor de las grandes empresas distribuidoras. Las potentes **centrales de compra de la gran distribución** imponen a la industria láctea pre-

63

⁴⁶ Real Decreto 217/2004, de 6 de febrero, por el que se *regula la identificación y registro de los agentes, establecimientos y contenedores que intervienen en el sector lácteo y el registro de los movimientos de leche.*

cios, volúmenes, plazos de entrega y de pago, condiciones de las ofertas, pagos por ocupación del lineal de venta⁴⁷, etc., lo que conlleva una presión en precios de la industria al sector productor para recuperar (por la industria) el “terreno perdido” ante la gran distribución⁴⁸. La penetración de las marcas de distribuidor (MDD) en la alimentación y especialmente en leche líquida UHT es ilustrativa de la posición hegemónica adquirida por la gran distribución en el ‘itinerario’ leche en la década de los 90. Hoy, más del 35% de la leche líquida vendida en las grandes superficies es de marcas blancas (Informe MERCASA, 2004).

Por lo tanto, los precios al ganadero fluctúan conforme a múltiples factores y coyunturas (cómo valoriza la empresa industrial los productos fabricados, cómo marcha el consumo final, cómo se desarrolla la exportación subvencionada/con dumping de leche en polvo y mantequilla, cómo evoluciona el precio de la leche de importación/UE/Francia puesto en muelle de fábrica...) pero, insistimos, de una forma general, el ganadero no interviene directa ni indirectamente en su configuración. No existe un precio explícito que pueda considerarse como precio base sobre el cual se añadan las primas/descuentos por calidad. Unos pueden tener un precio base más alto y “jugar” con las “primas” de una forma más contenida y otros partir de un precio base más bajo y elevar las primas (y en muchos casos los arbitrarios descuentos) de una forma considerable y selectiva. Las instrucciones del departamento de compras (recursos lecheros) de las principales empresas salen de los consejos de dirección. La interprofesional lechera (INLAC) de compleja gestación y cortos resultados no ha introducido por el momento cambios sustanciales en las correlaciones de fuerza en el estado actual de imposición de precios en origen.

Los (bajos) precios son el principal mecanismo de exclusión de la producción. Los precios diferenciados, en función del volumen de entregas, contribuyen a acelerar el funcionamiento (perverso) de dicho

⁴⁷ Conocida como prima de referencia, es la cantidad de dinero que el productor de un bien, en este caso la industria láctea, paga al distribuidor (gran superficie) con el fin de que éste ofrezca su producto (leche) en el lineal. Varía según el lugar que ocupe en el lineal y según los servicios proporcionados por el distribuidor.

⁴⁸ Precios (euros/litro) al público de leche líquida en diciembre de 2005 en grandes superficies (Asturias); La Asturiana (CLAS-CAPSA): 0,75; PASCUAL: 0,77; PULEVA Preparado lácteo enriquecido *omega3*: 1,09; Segunda marca en oferta: 0,62; Terceras marcas: 0,41; Marca del distribuidor: 0,55/0,59

mecanismo y son la principal fuente de marginación productiva de las pequeñas y medianas explotaciones que conduce a corto o a medio plazo a su expulsión del sector. Los mecanismos (que no son nuevos) de desregulación de los precios pagados a la producción inciden directamente en el *cierre de perspectivas* para numerosas explotaciones del sector. Las variaciones en los precios percibidos en Asturias en el año 2002⁴⁹ según el volumen de entregas/vacas lecheras alcanza los 17€/100litro. Con posterioridad a esa fecha, y hasta el presente, la diferencia *arbitraria* establecida por los principales compradores no se ha reducido.

Grafico 1
Evolución del precio
del litro de leche al productor en Asturias



Fuente: Consejería de Medio Rural y Pesca e INE. Elaboración propia.

Para España podemos también ver la evolución de la relación: precio percibido por la leche / precios pagados por los alimentos (pienso compuesto) para el ganado vacuno lechero.

⁴⁹

Ver Análisis de la economía de los sistemas de producción: Resultados técnico-económicos de explotaciones de ganado vacuno de leche en Asturias, Cantabria, Galicia, Navarra y País Vasco. MAPA.

Cuadro nº 6

Relación: precio leche / precio pienso compuesto

Año	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 agosto
Precio leche/ precio pienso	1,00	1,08	1,24	1,20	1,19	1,27	1,33	1,30	1,34	1,28	1,26	1,37	1,38

Fte: Boletín Mensual de Estadística Agraria. MAPA.

De una relación de cuasi equivalencia a inicios de los 90 (precio del litro de leche similar al precio del pienso compuesto leche) se pasa a una relación mucho más favorable (menor incremento del precio de los alimentos comprados para la producción de leche) para el precio de los alimentos comprados.

A ello no es ajena la reforma de la PAC de 1992 continuada con la del año 1999 (Agenda 2000) y la recientemente aprobada (año 2003) guiadas todas ellas por el descenso de los precios de los productos base (cebada, maíz, etc.) lo que empuja a una acelerada desvinculación de la producción lechera de la base territorial propia (¿para qué producir forrajes?: artificialización de la producción).

La valorización por las empresas lácteas de la leche entrada en fábrica presenta resultados muy dispares que se transmiten sólo muy modestamente al ganadero: esquemáticamente podemos señalar que la leche pagada al productor (o entrada en fábrica) con 1.000 euros genera unas ventas (salida de fábrica) de 1500 euros⁵⁰ cuando se trata de elaboración de leche líquida UHT con destino a marcas blancas y segundas/terceras marcas, de 2.000 euros cuando se dedica a elaboración de leche de primeras marcas (PULEVA, PASCUAL, CAPSA, quesos para la gran distribución), y 3.000 o más euros con la elaboración de productos “distinguidos” (ARIAS, DANONE, NESTLÉ, etc).

⁵⁰

Márgenes tan estrechos, aun operando sobre volúmenes considerables, empujan a poner en duda la homologación de la materia prima empleada y los procedimientos industriales utilizados.

II.4. El papel del cambio tecnológico

El cambio tecnológico experimentado por los sistemas productivos agrícolas y ganaderos juega un papel crucial en la transformación de las explotaciones agrarias. La absorción de tecnología por la agricultura española desde inicios de los años sesenta se produce de forma cada vez más acelerada. Es un proceso que muestra con claridad la (forzada) voluntad de los agricultores españoles por aprovechar todas las oportunidades de mejorar su explotación, su rapidez de reacción frente a las situaciones cambiantes y su alta capacidad empresarial y de respuesta a los estímulos económicos. La transformación tecnológica es un elemento primordial en la dinámica de la ganadería española. Y la asturiana no le va a la zaga.

A pesar de esta gran relevancia no se debe cometer el error, frecuente, de considerar a la tecnología como la causa principal de la transformación ganadera. La tecnología moderna se origina fuera del sector y se presenta disponible para ser absorbida, siendo otros negocios como la industria de maquinaria, la agroquímica o el financiero los que incitan a su absorción. Son otros elementos, como el proceso de modernización motivado por la necesidad permanente de acumulación y la de mantener la competitividad frente a explotaciones, próximas y lejanas, los que fuerzan al sector productor a su incorporación. Es verdad que la aparición de nuevas tecnologías obliga al empresario agrario y ganadero a su integración si pretende continuar siendo *competitivo*, pero es este objetivo y la rentabilidad del mismo, no la tecnología, lo que constituye el elemento clave en la decisión de incorporar ésta última. La causa de la transformación tecnológica encuentra sus raíces en el creciente dominio del capital en el sector agrario, en la creciente e irrenunciable búsqueda de beneficios y en la acrecentada competencia entre las explotaciones que la misma impone.

La producción de leche requiere cada vez más capital y por ello está sometida a un proceso de inversiones sostenido que sólo finaliza cuando la explotación se aproxima a su desaparición. Permanentemente surge la necesidad de nuevos equipamientos. En las explotaciones que han dado "el salto hacia la modernidad", el capital invertido (maquinaria, construcciones, instalaciones, ganado, existencias e inmovilizado inmaterial-cuota láctea y excluida la tierra) es de 80 euros por cada 100 litros de leche producida, cuando a inicios de los años 80 (antes de la

incorporación a la UE) era de 40 euros por cada 100 litros⁵¹. Además, los nuevos equipamientos se superponen, por lo que la desvalorización de los capitales es continua y cada vez más rápida. A los elementos clásicos de la inversión productiva y los cuasi obligatorios gastos corrientes en seguros, sanidad, etc., hay que añadir a partir del periodo lechero 1994/1995 la inversión necesaria en la compra de cuota para sostenerse en la producción con capacidades productivas crecientes. Hoy la cuota láctea es el principal activo, y con alta liquidez, de la explotación.

II.4.1. Elementos directamente productivos.

Cambios en los sistemas de alimentación y los inputs alimentarios, que asientan la producción lechera en alimentos del exterior, reduciendo la importancia de la base territorial y los forrajes y generalizando el recurso al ensilado. Cambia también el sistema de prepararlos y distribuirlos.

Hoy el sistema de alimentación más habitual en las explotaciones más modernas es el “todo uno”(unifeed)⁵², a base de concentrados (distinto de *suplementarla* con concentrados) completada con productos ensilados y donde la cantidad de pienso comprado pasa de 250 gramos por litro a finales de los años 70 hasta los 500 gramos por litro en el año 2004. Se abandona o minimiza el pastoreo, modelo de producción de leche portador de una gestión no agresiva del territorio, de autonomía alimentaría para la explotación, de bienestar animal y economizador de recursos no renovables; en definitiva, de un modelo “blando de producción” pero no intensivo en capital.

⁵¹ Referencias tomadas de “Análisis de gestión de explotaciones lecheras. Varios años”. Y de la “Evaluación Económico-Financiera de los Planes de Mejora en las Ganaderías de Leche en Asturias (1993-2000)”. Trabajo coordinado por José Antonio Pérez Méndez. Universidad de Oviedo.

⁵² El alimento es distribuido “ad libitum” y uniformemente en el “pesebre corrido” por medio del “carro-tolva mezclador” (remolque arrastrado por el tractor que mediante un anillo sin fin vacía la tolva del “todo uno”) en donde se van añadiendo y mezclando los alimentos varios constitutivos de la ración: el (obligado) producto del silo, otros alimentos fibrosos secos (alfalfa, paja, heno) y el “pienso compuesto”, en el que se encuentra sistemáticamente el maíz y la soja (modelo lechero-americano) así como los correctores, aditivos, etc.

Este modelo de alimentación estandarizada, mecanizada y dependiente, tiene varias repercusiones. Demanda mucho capital para su funcionamiento y por ello sólo es aplicable por las grandes explotaciones. “Encierra” al animal en el establo, e “independiza” a la producción de leche de la naturaleza. Al mismo tiempo, la implantación de este sistema facilita *bordear* uno de los **problemas estructurales** de las explotaciones de la cornisa cantábrica: su pequeña dimensión física (superficie agrícola útil). Con la industrialización de la producción, la explotación es pequeña en cuota-litros producidos, no en superficie. La presión por la tierra se reduce o desaparece (abandono agronómico).

Cambios en las instalaciones permanentes: afectan principalmente a los edificios para el alojamiento del ganado e instalaciones anexas (sala de ordeño y lechería). Si importantes son hoy las inversiones en maquinaria para ajustarse al modelo, aún lo son más las inversiones en construcciones-instalaciones. Éstas son la principal partida del activo *material* de la explotación, después de la tierra, triplicando el correspondiente a la mecanización.

Los cambios recientes en las instalaciones de ordeño son llamativos. En Asturias⁵³, en 1986, una tercera parte de las explotaciones, aunque su importancia en el volumen de producción era mucho menor, realizaban ordeño manual, mientras que sólo algo más del 10% de las instalaciones de ordeño estaban equipadas con línea de leche, sea ésta en plaza o en sala de ordeño. Sólo el 30% de las explotaciones disponían de tanque de refrigeración para la leche. Hoy el equipamiento en tanques de refrigeración es total, así como el ordeño mecanizado.

A los cambios tecnológicos descritos habría que añadir los cambios *previstos* en esta materia. Nos referimos al ordeño robotizado al que las explotaciones con mayor número de vacas en ordeño se verán impelidas. Hoy ya se cuentan por centenares las explotaciones con ordeño robotizado en Holanda, algunas decenas en Cataluña. Y en Asturias la primera (y por el momento única) instalación data del verano del 2002. Su límite son las grandes inversiones que conlleva, lo que hace que, una vez más, solamente las economías de escala puedan soportar este aumento de las inversiones, empujando así a la ampliación continua de la producción y a la concentración ganadera.

⁵³ La situación no era muy distinta en esos años en Cantabria pero en Galicia aún se alejaba más de la deseada “modernidad”.

Si pasamos de lo inerte a lo vivo, **de la tecnomecánica a la tecno-genética**, los cambios se agigantan: las explotaciones que a finales de los años 70 eran *portadoras de la modernidad lechera* tenían unos rendimientos lecheros medios próximos a los 4.000 litros por vaca y lactación. Hoy los rendimientos medios de las vacas en control lechero, colectivo, que por su amplia representación es menos “elitista” que el referido a los años 70⁵⁴, sobrepasan los 8.000 litros. Eso quiere decir que hay explotaciones con rendimientos medios en torno a los 10.000 litros por vaca y año. Estos elevados rendimientos sólo son posibles con una “alta genética” que produce leche mediante sofisticados sistemas de alimentación y manejo reproductivo. Consecuencia de ello es la elevada renovación del “capital animal”: los años de vida útil de las vacas lecheras se redujeron a la mitad desde inicios de la década de los ochenta⁵⁵. Con la generalización de la inseminación artificial, la reproducción ha salido de la “esfera” de la explotación para ubicarse en los centros de selección, de los que se ha retirado la presencia pública, quedando los aspectos relacionados con la reproducción en manos de los servicios veterinarios (cooperativos o privados) que la orientan. Muy pocos ganaderos son los que participan activamente en la elección del semental adecuado para las hembras reproductoras de su explotación, dada la creciente complejidad de los parámetros e índices utilizados en la aplicación de la selección efectuada por terceros y ajenos.

Estos cambios han dado lugar a una reducción en las explotaciones lecheras de los ingresos provenientes de la venta de novillas reproductoras (“genética”) para centrarse de lleno en la producción de leche (hiperespecialización). Consecuencia de esto es también la desvalorización de los terneros como producción complementaria/conjunta a la leche y teniendo estos cada vez más carácter de “residuo” productivo en las explotaciones muy especializadas.

A los requerimientos reproductivos se unen los correspondientes **elementos sanitarios**, tanto del animal, como del producto (leche), así como los de cuidado-manejo del rebaño. Los productos veterinarios,

⁵⁴ En el año 2004 la tercera parte de las explotaciones lecheras y el 50 % de las vacas frisonas en Asturias estaban vinculadas a alguno de los 35 núcleos de control lechero.

⁵⁵ En Asturias, en el año 2004, el número de lactaciones medias al desvieje de las vacas en control lechero se reduce a 3,75. Fie: ASCOL (Asturiana de Control Lechero).

tanto de prevención, como de curación (antibióticos, entre otros), se generalizan, siendo de uso prácticamente diario. El tratamiento-medicación veterinaria de la cabaña es ahora un elemento importante y *permanente*. Y los que añadir recientemente los nuevos requerimientos técnico-administrativos relacionados con la trazabilidad de la leche.

La tecnificación de la explotación, conforme al patrón dominante, se generaliza gradualmente también por el abandono de las explotaciones inadaptadas que, al dejar el sector, lo liberan de estructuras y sistemas productivos obsoletos para el sistema industrial imperante.

Los cambios señalados y en curso empujan a un aumento del tamaño de la explotación, a una intensificación de la producción en la explotación y a una mayor especialización productiva, todo ello con crecientes elementos industriales y con desvinculación productiva directa de la tierra⁵⁶, adquiriendo ésta cada vez más función de soporte de la producción que de elemento productivo.

La intensificación ha quedado puesta de manifiesto con la elevación de los rendimientos lecheros unitarios. También queda perfectamente visualizada para Asturias (y generalizable a la cornisa cantábrica) con el indicador de litros de leche por hectárea de superficie agrícola útil de la explotación. De 5.100 litros/ha del periodo 1973/74 se pasan a 6.900 litros/ha en el periodo 1979/80, a 9.600 litros/ha en el año 1995 y 12.738 litros/ha en el año 2000, alcanzando en el año 2004 los 15.731 litros/ha. La industrialización de la producción de leche conlleva una mayor y fuerte dependencia del capital. No solamente aumentan los gastos en alimentos comprados, sino en los otros elementos de la producción, tanto fijos como variables. Se pone de manifiesto la necesidad de comprometer cada vez más recursos económicos (capital) en la producción para obtener una misma cantidad de producto bruto o, desde la perspectiva de rentas, de "margen neto". Así, a finales de los años 70, la relación "gastos variables más gastos fijos"⁵⁷/producto bruto" era de 0,5 y en el año 2003 pasó a 0,72

⁵⁶ La tierra nunca ha dejado de ser necesaria para la producción, aunque ésta se encuentre en territorios cada vez más alejados (Argentina, Brasil, sudeste asiático, etc.).

⁵⁷ Además de los alimentos comprados para el ganado ya reseñados hay que señalar las compras en abonos, semillas, productos fitosanitarios (herbicidas y demás agrotóxicos), productos para la conservación de los forrajes (plástico, productos químicos para el ensilado,...), electricidad, gasoil, agua, productos veterinarios (medicamentos, dosis seminales), desinfectantes, detergentes, seguros, reparaciones, conservación de instalaciones y edificios, intereses y anualidades de amortización de créditos, (sigue...).Fte: Análisis de la economía de los sistemas de producción: vacuno lechero.

II.4.2. Elementos organizativos

Es obvio que los cambios directos en el sistema productivo no agotan la incidencia del cambio tecnológico. Es necesario tener en cuenta también los cambios de tipo organizativo e institucional que afectan grandemente a los primeros. Entre los más significativos, externos a la explotación pero que impulsan importantes modificaciones del sistema productivo, se pueden mencionar los siguientes:

Cambios en los sistemas de recogida y almacenamiento de la leche: de la recogida en bidones, estampa clásica en la cornisa en los años 60 y 70, a la llegada de camiones cisternas cada dos días equipados con frío y con tecnología avanzada (GPS). Hoy una explotación con dificultades de acceso a camiones cada vez más voluminosos es una explotación candidata al cierre. Los horarios fijos en la recogida han dado paso a horarios flexibles, incluso nocturnos, en la época actual.

Las empresas compradoras externalizan en su totalidad la recogida de la leche mediante acuerdos con transportistas autónomos o empresas de transporte. Los centros de recogida, figura que tuvo su importancia en el acopio de la leche en origen hasta los años 90, desaparecen, a favor del circuito de frío cerrado, con camiones cisterna a pie de carretera.

El equipamiento de las explotaciones con tanque de frío es un hecho generalizado y, por ello, el pago de la leche por refrigeración en la explotación es ya historia. La prima por frío, iniciada en los años 80, tras la puesta en marcha del estatuto de la leche, verdadero “impulsor” del equipamiento en tanques de frío de las explotaciones, se suprime en la medida que la generalidad de las explotaciones que permanecen disponen de esos equipamientos, desplazándose la preocupación por la calidad hacia “nuevos” parámetros (bacteriológicos/residuos, etc.). La carrera hacia la mejora de la calidad de la leche en origen (en perspectiva industrial) parece no tener final al surgir nuevos elementos a tener en cuenta y por consiguiente nuevos parámetros para la misma.

Cambios en el pago de la leche por calidad. Aunque ya venía de lejos (no llegaba a aplicarse ni con intensidad ni con precisión), se generaliza, tanto en la normativa oficial, como en la práctica empresarial. De la exigencia del 3,1% de grasa mínimo se evoluciona hasta el 3,7% mínimo, referencia a partir de la cual se establecen hoy las primas y los descuentos para este “histórico” parámetro de calidad. La materia proteica entra en los parámetros de calidad de una forma gene-

ralizada en los años 90, así como la bacteriología, el recuento celular y la presencia/ausencia de inhibidores. Las exigencias de calidad son crecientes y operan de hecho en las explotaciones como mecanismo de exclusión/selección, tanto vía precios como vía requisitos de capitalización-equipamiento necesarios para producir leche de calidad “ajustada a fábrica”.

No todas las empresas plantean las mismas exigencias a sus abastecedores en esta materia. Aquellas que destinan la leche principalmente a productos frescos, de alto valor añadido, sometida más a procesos de “fabricación: desintegración y recombinación de los múltiples componentes de la leche” que de “envasado” o de “fabricación para la intervención”, son más exigentes. Asimismo, a pesar de los requisitos legales que debe cumplir la leche para su procesamiento industrial, toda ella se procesa, independientemente de los niveles de calidad que presente; siempre hay empresas que van recogiendo lo que otras “desechan” e introducen esas leches en los procesos de elaboración industrial, que a veces llega a la propia industria que inicial e individualmente la rechaza. Ni que decir tiene que en estos casos, los precios percibidos por la explotación no son comparables.

Un impulso muy importante hacia la mejora de la calidad “ajustada a fábrica” ha sido la puesta en marcha de los **laboratorios interprofesionales** a inicios de los años 90, aunque éstos aún no cubren la totalidad del territorio. Hasta entonces, el pago por calidad era cuestión sólo de la empresa que hacía los análisis en sus propios laboratorios y la parcialidad era mucha. Con la puesta en marcha de estos laboratorios se desplaza el lugar de análisis y el rigor se acrecienta, pero no así la toma de muestra para tal fin, que la sigue realizando la propia industria/primer comprador y ello, en momentos críticos, contribuye a generar desconfianza en los productores. Si bien el pago por calidad se hace ya en la generalidad de los casos atendiendo a los valores facilitados por los laboratorios interprofesionales, su incidencia en el precio final queda enmascarada por la aplicación de otros apartados discrecionales (ajustes, complementos, volumen, atrasos varios, etc.) de incidencia económica considerable.

‘Desaparición’ de las funciones asesoras de la Administración. Si hay un cambio radical en determinadas prácticas relacionadas con el funcionamiento del sector, ese cambio se observa en el papel desempeñado por la Administración Agraria en el asesoramiento y orientación técnico económica de las explotaciones. Y no tanto por la inten-

sidad de lo realizado en épocas pasadas, que lo fue, sino por la desvinculación total en el momento presente. De lo que pasa en el “campo” en materia de innovaciones técnicas y societarias, de equipamientos tecnológicos, información técnica, asesoramiento en la producción-alimentación y en la reproducción, la administración está plenamente ausente. Y ello a pesar de su presencia en numerosos cursos de capacitación o formación (cuando ésta se requiere para acceder a subvenciones: planes de mejora y primeras instalaciones), en “jornadas de campo” o divulgación técnica, etc. Expresiones como: “la Administración ha jugado un papel de primera magnitud en el proceso de modernización ganadera de la región”, dichas a comienzos de los años ochenta⁵⁸ no tienen hoy ningún predicamento. Hoy son las empresas privadas, que aportan los crecientes inputs que las explotaciones necesitan para sostener la carrera productiva en la que están inmersas, para conocer los agentes impulsores y muy activos *del estado actual de la cuestión en materia de cambio tecnológico*. Y en última instancia, hacia la oficina bancaria con quien (y para quien) trabaja la explotación para cerciorarse de la viabilidad financiera del cambio. La filosofía de la privatización de la vida económica ha incidido de forma muy acusada en la posición de la Administración, que ignorando sus responsabilidades para las explotaciones más frágiles y el conjunto del cuerpo social, ha dejado en manos de agentes privados (incluidas empresas de asesoría si es necesario) la propia tarea de generar el conocimiento tecnológico adecuado para cualquier tipo de la agricultura española, así como la tarea de diseminación del conocimiento tecnológico, de evaluación de su adecuación y eficacia, en una palabra de su validez económica para el productor y la sociedad que lo integra.

⁵⁸

De la certeza de tal afirmación se podrá dudar, pero al menos si consideramos evidente que la administración *estaba visible en esos campos* del conocimiento y divulgación técnico-modernizadora hacia las explotaciones.

II.5. La rentabilidad de las explotaciones agrarias

El acusado proceso de desaparición de explotaciones hay que ponerlo inexcusablemente en relación con los resultados económicos obtenidos por las explotaciones en una perspectiva de medio plazo. Los datos aportados por la gestión de explotaciones lecheras en Asturias en los últimos años dan unos resultados, expresados como beneficio⁵⁹ medio del conjunto de las 426 explotaciones analizadas y en €/100 litros, que oscilan entre 0,42 (año 1999 con precios de le leche muy bajos) y 8,13 (año 1998). En los años 2003 y 2004 el *beneficio calculado* fue respectivamente de 2,43 y 4,05 €/100 litros. Sin desmerecer los datos aportados en su “objetividad” conviene precisar algunos puntos.

En primer lugar, las explotaciones analizadas (año 2004) cuentan con una producción media de 290.382 litros mientras que la cuota media por explotación en Asturias a 1 de abril de 2004 era de 127.000 kilos, y en segundo lugar que estos “beneficios” medios están calculados con una retribución anual estimada para la mano de obra familiar (UTA) de 8.463 € en el año 2004. Y con una cuantificación de la mano de obra familiar utilizada de difícil estimación y, probablemente, subvalorada. Conviene señalar que la retribución media anual (sueldos y salarios) para el conjunto del trabajo asalariado en España era de 18.280 € en el año 2004.

Pero si analizamos los resultados económicos de gestión teniendo en cuenta el tamaño de la explotación, medido este en número de vacas lecheras, aquéllos aparecen netamente diferenciados según el tamaño. Si se deducen del Margen Neto los intereses con una tasa de remuneración del 2% anual, de los capitales propios (el capital propio se estima en 8.000 € por vaca) y el valor en arrendamiento de la SAU en propiedad (300 € por hectárea), la remuneración de la mano de obra familiar para las explotaciones con menos de 30 vacas sólo podría alcanzar, como máximo, los 8.000 euros anuales, lo que es indicativo de la precariedad económica y por ello laboral en que se desenvuelven las 2/3 partes de las explotaciones lecheras de Asturias, cifra que se puede generalizar, al menos, a toda la cornisa cantábrica.

⁵⁹ Resultados técnico-económicos de las explotaciones de ganado vacuno de leche. Datos de los AGEL (Agrupaciones de Gestión Leche). Varios años. Ingresos brutos menos costes directos, costes de maquinaria, mano de obra asalariada, costes indirectos pagados, amortizaciones, otros costes indirectos como renta de la tierra, intereses de los capitales propios y la mano de obra familiar.

Cuadro nº 7

Indicadores técnico-económicos. Asturias. Año 2004

Nº de vacas	Número de explotaciones en Asturias	UTA	SAU	Vacas	UTF	Margen Neto (€)	Otros costes indirectos: renta de la tierra y de los capitales propios (€)	Retribución mano de obra familiar (8.000 €/UTF)	Beneficio (€)	Retribución mano de obra familiar (12.000 €/UTF)	Beneficio (€)
0<=15	2.164	0,92	10,36	11,50	0,92	6.836	3.891	7.360	-4.414	11.040	-8.094
15-30	1.000	1,22	13,93	22,99	1,22	16.431	6.437	9.760	235	14.640	-4.645
30-45	500	1,63	16,77	36,28	1,58	26.980	9.125	12.640	5.215	18.960	-1.105
45-60	400	1,89	25,06	52,19	1,75	46.635	13.313	14.000	19.322	21.000	12.322
60-75	250	2,32	26,57	67,46	2,00	54.393	16.054	16.000	22.338	24.000	14.338
75-90	40	2,46	32,88	83,33	2,15	73.129	19.842	17.200	36.087	25.800	27.487
> 90	15	3,12	41,33	108,94	2,62	85.873	25.614	20.960	39.298	31.440	28.818
Media	4.369	1,60	18,46	38,32	1,52	30.138	9.786	12.160	8.191	18.240	2.111

UTF: Unidades de trabajo año familiar UTA: Unidades de trabajo año (familiar + asalariada)

Fuente: Resultados técnico-económicos de las explotaciones de ganado vacuno de leche. Datos de los AGEL (Agrupaciones de Gestión Leche). Elaboración propia.

Resulta muy difícil, sino imposible, sostenerse en el sector, con remuneración del trabajo tan reducida⁶⁰ y más si se tiene en cuenta las restrictivas condiciones laborales (horarios, “vacaciones”, aislamiento social,...) y el elevado capital comprometido en la producción y su necesaria renovación ampliada para poder tener la explotación alguna perspectiva de futuro. Obsérvese que en la medida en que el trabajo familiar absorbido por la explotación familiar requiera ser remunerado con niveles superiores a los señalados en el párrafo anterior los umbrales de “rentabilidad” se elevan hasta las 45/50 vacas por explotación.

⁶⁰ Causa cuando menos sonrojo trabajar con estas cifras si tenemos en cuenta que en el año 2004 y en la construcción, que es el sector laboral con coste laboral más bajo (excepto agricultura), el coste laboral bruto (antes de practicar retenciones o pagos a la Seguridad Social por cuenta del trabajador) por trabajador empleado fue de 16.897,2 €

Estos elevados umbrales de rentabilidad, para el actual contexto productivo, e inalcanzables para una parte muy importante de las explotaciones lecheras que perviven en Asturias (y con poco margen de error se puede generalizar también al resto de la cornisa cantábrica) ya fueron puestos de manifiesto con el trabajo: “Evaluación Económico Financiera de los Planes de Mejora en las Ganaderías de Leche en Asturias (1993-200)” y que reproducimos: “*se constata que el margen neto obtenido por la media de 54 explotaciones vinculadas a AGEL (Agrupaciones para la Gestión de Explotaciones Lecheras) en el año 2000 es insuficiente para cubrir los costes de oportunidad de la mano de obra familiar y de los fondos propios, obteniéndose por tanto un beneficio residual negativo. Parece que dichas ganaderías no han alcanzado el umbral mínimo y/o la eficiencia necesaria para llegar a obtener unos resultados que remuneren adecuadamente todos los factores empleados. El punto muerto para la explotación, sin costes de oportunidad, en litros, se establece en 147.067 litros y con coste de oportunidad en 356.621 litros*” (iii).

Mientras unas explotaciones se cierran por falta de rentabilidad y vejez de los titulares (si fuesen muy rentables ya tendrían herederos), sin duda hay otras que están llevando a cabo un importante proceso de acumulación, lo que quiere decir que son rentables. Es decir, que se camina hacia una agricultura dual: unas explotaciones cuasi marginales, que sobreviven con reducidos subsidios (de los cuales los menores no son las prestaciones de vejez de la Seguridad Social) y otras que son prósperas empresas capitalistas.

II.6. Los titulares de las explotaciones y el trabajo

El trabajo es cosa buena, es lo mejor de la vida; pero la vida es perdida trabajando en campo ajeno. Algunos hacen de trueno y es para otros la llovida. (Canción).

La ganadería de leche en Asturias está constituida por modernas explotaciones agropecuarias familiares⁶¹, donde el titular de la explota-

⁶¹ La categoría de explotación moderna es cambiante en el tiempo y en el espacio. Existen en Asturias, en la Cornisa Cantábrica y en España numerosas explotaciones que, produciendo leche, están “desajustadas” en sus estructuras productivas y en sus sistemas de producción respecto al patrón dominante. Por ello sería más preciso decir que el “grueso” de la producción de leche en Asturias, en la Cornisa Cantábrica, y en España se produce en las “modernas explotaciones”.

ción, muy frecuentemente propietario⁶² de la misma (directa o indirectamente a través de las relaciones familiares), es su principal agente activo. La población ocupada en la agricultura en Asturias en 2005 es del 4,7%⁶³, con una tendencia acentuadamente decreciente, tanto en valores absolutos (reducción de 19.600 ocupados en el sector agrario en los últimos 10 años) como en términos relativos (en el tercer trimestre de 1995 la población ocupada era del 11,7%). El componente de las ayudas familiares en la población ocupada en el sector también se ha reducido, pasando de representar el 29,8% en 1994 a el 13,6% en el tercer trimestre de 2005, al tiempo que, aunque todavía minoritario, crecía significativamente el uso del trabajo asalariado, alcanzando en septiembre de 2005 al 14,7% de la población ocupada, cuando en 1994 era del 7,1%

También en las explotaciones lecheras predomina el trabajo familiar. La producción de leche en Asturias sigue siendo, todavía, un *asunto de familia*, con una importante presencia del trabajo femenino, que en muchas explotaciones se hace imprescindible. No sólo recae en la mujer un porcentaje importante de la titularidad de las explotaciones sino que su aportación real al trabajo en la explotación sigue siendo notable, tanto si el cónyuge trabaja también en la explotación como si trabaja en otras actividades, situación ésta cada vez menos frecuente. La ayuda entre vecinos, importante en otras épocas, prácticamente ha desaparecido.

A pesar de que los rendimientos económicos de la explotación media son tan ajustados que hacen difícil recurrir a mano de obra exterior, en Asturias, en los 10 últimos años la mano de obra asalariada ha doblado su presencia en las explotaciones⁶⁴, especialmente en las que marcan la pauta en cuanto a sistemas de producción, tecnología incorporada, capitalización y rentabilidad económica.

⁶² En Asturias el 61,3% de la SAU de las explotaciones con OTE Leche es “en propiedad”. Censo Agrario 1999

⁶³ Fuente INE. Encuesta de Población Activa (EPA). Tercer trimestre de 2005. En España: 5,2 %

⁶⁴ Según el Censo Agrario de 1999, el 8,2% del trabajo (UTA) empleado en las explotaciones con OTE-41 era trabajo asalariado. Diez años antes, y según la misma fuente, el trabajo asalariado representaba solamente el 1,3% del trabajo (UTA) total en las explotaciones con OTE 41

Para el conjunto de España, sólo las explotaciones con más de 200.000 litros de producción (aproximadamente de 16 a 40 UDE) empiezan a incorporar mano de obra asalariada y en las de más de 500.000 litros su presencia es ya significativa (RECAN, 2002). También el Censo Agrario de 1999 indica la misma evolución: es en el intervalo de 16 a 40 UDE donde empieza a ser significativa la mano de obra asalariada (el 17,2% de las UTA) y en el intervalo de más de 40 UDE ésta es mayoritaria (el 74% de las UTA). Estos últimos datos muestran lo que puede ser una importante evolución de las explotaciones agrarias, desde su carácter estrictamente familiar del pasado a una tendencia, todavía limitada pero en fuerte crecimiento, a recurrir al trabajo ajeno para la valorización empresarial, especialmente en las explotaciones más potentes.

El origen de la mano de obra no familiar en las explotaciones “grandes” fue variando en el tiempo: desde el “histórico” casero (hoy figura prácticamente desaparecida) que “convivía” con la familia (hasta los años 70) y su remuneración era principalmente en especie (comida, cama y poco más) pasando por la incorporación asalariada de inmigrantes portugueses (años 80 y principios de los 90) hasta los inmigrantes procedentes de países del este de Europa desde mediados de los años 90 y, más recientemente, de hispanoamérica. El trabajo asalariado en las explotaciones lecheras es prácticamente desempeñado por hombres.

La problemática laboral también está presente en las explotaciones con perspectivas de crecimiento. Actualmente y en el horizonte más inmediato, están teniendo dificultades en el “abastecimiento” de mano de obra asalariada las explotaciones que la necesitan. Hoy, los asalariados agrarios son prácticamente en su totalidad inmigrantes y en no pocos casos “sin papeles”. A ello se une el hecho de que el inmigrante considera su trabajo en la agricultura como un primer paso para otras posibles ocupaciones. De hecho la “estabilidad laboral” del trabajador asalariado en las explotaciones lecheras de Asturias es reducida y por ello los empresarios agrarios que recurren a asalariados se lamentan de la rotación y la inestabilidad⁶⁵ de la mano de obra.

⁶⁵ “se les enseña y cuando ya se puede empezar a confiar en ellos (en las operaciones más exigentes como el ordeño) se van”.

En las explotaciones lecheras “familiares” aún existe un trabajo incorporado a la explotación cuyo **coste de oportunidad** es cero⁶⁶, aunque este tipo de trabajo tiende a reducirse y a desaparecer, ocasionando, con ello, una intensificación del trabajo familiar que permanece y frecuentemente un mayor recurso al “trabajo” desempeñado por empresas de servicios (trabajos de recolección, etc.). Ello hace cada vez más difícil la pervivencia económica de la explotación “familiar”.

Los Censos Agrarios de 1989 y 1999 informan sobre cuantas personas y de que manera trabajan en las explotaciones lecheras (OTE-41: Leche). La producción de leche es, dentro de las actividades agrarias, *la más intensiva en trabajo tras el cultivo de hortalizas*⁶⁷. Sin embargo, al mismo tiempo, la *regresión del trabajo* utilizado por el conjunto de las explotaciones lecheras ha sido considerable, reduciéndose prácticamente a la mitad, mientras que en el conjunto de todas las OTE su disminución fue del 4%.⁶⁸

El trabajo, que históricamente se ha caracterizado por un elevado grado de envejecimiento, ha presentado un notable “rejuvenecimiento” en las explotaciones lecheras entre la última década. A este “proceso” no es ajeno la intensa aplicación de los programas de abandono de la producción lechera y de cese anticipado de la actividad agraria en Asturias en los últimos años. Como contrapartida a este rejuvenecimiento del empleo en el sector agrario y lechero constatado en las diversas fuentes oficiales, hay que señalar que, aun así, es el sector productivo con la población laboral más envejecida (o menos rejuvenecida) del conjunto de los sectores económicos.

Una característica del trabajo en las explotaciones lecheras es la necesidad de su **regularidad**. Su estacionalidad es mínima (o no exis-

⁶⁶ Se trata de buena parte del trabajo aportado por la ayuda familiar, trabajo que por sus circunstancias personales (edad avanzada, jubilación, paro/busqueda de primer empleo,...) no es posible que pueda optar a una ocupación remunerada.

⁶⁷ Según el Censo Agrario del año 1999 las explotaciones “hortícolas” son las más intensivas en trabajo, con 2,01 UTA por explotación. Referencia para España.

⁶⁸ En el Censo Agrario de 1989 las explotaciones lecheras requerían el 12,7% del total de las UTA agrarias. En el Censo Agrario de 1999 este valor se redujo al 6,8% acorde con una reducción del número de explotaciones: solo permancecen en el Censo Agrario del 99 el 43% de las explotaciones “lecheras” existentes en el Censo Agrario del 89. Referencias para España.

te) comparada con la existente en las actividades agrícolas. En las explotaciones con base forrajera (aún importante en la zona cantábrico-atlántica) el trabajo se incrementa en la época de recolección de los forrajes para el ensilado, aunque estas operaciones tienden a ser cada vez más desempeñadas por empresas de servicios (cooperativas, sociedades anónimas), o bien por otros ganaderos con maquinaria para trabajar para terceros. Sin embargo, esta opción no resuelve uno de los problemas “estructurales” que cada vez incide más en las explotaciones lecheras: la enorme sujeción del empresario, su cónyuge o sus padres, dos veces al día a la inexcusable operación de ordeño durante los 365 días al año. Dado que en la mayoría de las explotaciones familiares las tareas de ordeño son desempeñadas por la mujer o cuenta con su colaboración, a menudo la falta de tiempo propio y la posibilidad de una mínima independencia se deja sentir con más intensidad en la esposa del titular, que actualmente desea participar de formas de vida más urbanas.

Se aprecian, también, cambios sustanciales en las tareas a realizar, en el ritmo de trabajo e incluso en el lugar de trabajo. Al trabajo, simultáneamente manual y de gestión, realizado en el pasado, al ritmo vinculado a las dinámicas naturales y personales del campesino, le sustituye ahora un creciente trabajo gerencial y burocrático, alejado de las actividades en contacto con la naturaleza (desplazado por el efectuado en las entidades financieras, en las consejerías, en gestorías, con abogados, etc.) con la trepidación de los “tiempos modernos” (planning, timing).

Simultáneamente se da una creciente exposición a los productos tóxicos y un creciente riesgo de accidentes de trabajo (manejo de tractores y grandes máquinas), así como un acelerado *extrañamiento*, para las personas que trabajan en la explotación, de la base tecnológica que se aplica a la producción, con una ampliación continua de los campos del conocimiento necesario para dirigir correctamente la explotación, pero sin posibilidades de realizarla. “Aplastados por el trabajo” no es una expresión exagerada que resume la realidad.

La difícil situación laboral (y económica) tiene consecuencias significativas para la continuidad de la actividad productiva. La sucesión de las explotaciones depende principalmente de dos elementos: por un lado, de la rentabilidad de las explotaciones; del otro, de las condiciones de trabajo y vida de las familias ganaderas. Las dificultades para la sucesión en las explotaciones lecheras de Asturias se ponen de manifiesto en la decreciente y reducida incidencia de las solicitudes de

ayuda a la “primera instalación” y en lo exiguo de las entradas en el sector pues prácticamente no existen explotaciones “nuevas” en el sector, productor: ancha es la puerta de salida y cerrada está la de entrada.

Además de la baja rentabilidad, hay que considerar la escasa atracción del trabajo en las explotaciones lecheras. A la gente joven le resulta muy difícil renunciar a tener cierto tiempo libre, lo que la producción de leche no permite. La necesidad de una amplia preparación profesional, no sólo técnica sino gerencial, la sujeción y exigencia de un trabajo permanente y la dureza y aislamiento del trabajo en la explotación, lleva a algunos jóvenes que todavía tienen posibilidades de empleo en otros sectores, a pesar de disponer de explotaciones bien estructuradas o con posibilidades de serlo, a considerar su abandono, de manera especial cuando la coyuntura de los bajos precios aprieta económicamente.

Otras observaciones similares -la creciente soledad de la vida rural, dificultades para encontrar pareja, la falta de reconocimiento social, y la propia autoevaluación del ganadero, etc,- denotan la precariedad en la que se encuentran muchas explotaciones lecheras. Sin olvidar la influencia de la esposa, y la importancia que se concede a la movilidad laboral, económica y social de los hijos, para los que con frecuencia se desea otra profesión que no sea la de ganadero.

Por ello un gran número de explotaciones lecheras están abocadas al cierre con la jubilación de los titulares actuales, y ello a pesar del rejuvenecimiento habido. La intensidad y regularidad del trabajo y el riesgo económico asumido, contrapuesto a las modestas rentas generadas, empujan a buscar salidas (que muchas veces no hay) hacia otros ámbitos laborales, hacia la jubilación anticipada (si es posible) y también, aunque lo apuntamos solo como “excepción o atípico”, en otras actividades agrarias. El trabajar para dejar a los hijos una explotación decente (motivación primaria/central en la anterior generación) pierde sentido para la generalidad de los actuales titulares de explotaciones lecheras en Asturias. La cultura tradicional de perpetuar y ampliar el patrimonio familiar heredado, ha sido sustituida por la de liquidarlo para *liberar* a los hijos de esa carga.

Este panorama es obligado completarlo señalando que están surgiendo tímidamente algunos intentos de responder a esta situación desde el propio sector. Se pretende avanzar hacia la agrupación de explotaciones individuales (consideradas en sí mismas viables económicamente) en una explotación de tipo “cooperativo” con la finalidad

principal de liberarse del trabajo, de disponer de tiempo propio, autónomo, por las personas integrantes de la nueva explotación.

III.- LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS

La imagen de una agricultura/producción lechera estática en lo estructural, tecnológico, laboral y productivo, si alguna vez estuvo vigente, hoy está rota. La evolución de las explotaciones agrarias/lecheras en España y Asturias en el último cuarto de siglo es el resultado del conjunto de fuerzas que hemos tratado de reflejar aquí, más algunas de efectos no tan directos y de las que no podemos ocuparnos por falta de espacio⁶⁹, algunos de cuyos resultados, considerando particularmente el caso de Asturias, resaltamos a continuación:

Explotaciones cada vez más especializadas. Podría pensarse que la “contingentación de la producción de leche” (cuotas) en las explotaciones daría lugar a una diversificación de la producción para responder así a una “contingentación de los ingresos-leche”. Pero la evolución en España ha sido distinta. Hoy las explotaciones que producen leche dependen casi exclusivamente de los ingresos de su venta, adquiriendo las otras producciones el carácter de subproductos (con un creciente componente de “desechos”) más que de producciones complementarias o conjuntas. Asimismo, la estandarización racial de la ganadería lechera (raza frisona) es evidente, la existencia de otras especies ganaderas insignificante y la presencia de vacuno de carne (vacas nodrizas, cebo de terneros) marginal. A su vez, la especialización y reestructuración de la producción de leche está teniendo considerables efectos en la evolución del vacuno de carne al inducir un proceso de paso de leche a carne con debilitamiento económico de la explotación, acompañado de una “extensificación productiva y territorial” y, frecuentemente, con una desintensificación en el trabajo agrario, como paso previo a la prerretirada en la actividad agraria.

⁶⁹

Entre ellas, por ejemplo, la importancia de la integración de España en la Comunidad Europea, de la que sólo se ha mencionado la PAC, pero cuyos efectos son de mucho mayor alcance, o la fuerte incidencia de la política económica general del último cuarto de siglo, de carácter acusadamente neoliberal y cuya vertiente antiinflacionaria ha supuesto un alto tipo de interés durante muchos años, lo que ha afectado a las inversiones agrarias y el endeudamiento de las explotaciones, o la desregulación general y en particular respecto a las inversiones de capital extranjero que ha facilitado la ocupación del sector agroalimentario por empresas foráneas transnacionales, la política de privatizaciones que ha supuesto el desmantelamiento de las empresas públicas agroalimentarias, etc. y otros muchos elementos de la dinámica general de la economía y la sociedad.

Contrasta esta situación con los objetivos de la PAC que propugna una diversificación productiva rural y agraria. Frente a un objetivo retórico de diversificación “macro” (agricultura, producciones, territorio) se impulsa una realidad de super especialización “micro” (explotaciones monoproducto e incluso especializadas en la producción de *una parte-fase* de un solo producto). Esta elevada especialización de las explotaciones lecheras en la cornisa cantábrica no es tan acusada en otros países de la UE15. En 2003, el porcentaje de vacas lecheras vinculado a las explotaciones OTE-41 (leche) era del 87,3% en España⁷⁰, con una media de 72% en la UE, con el 67% en Alemania, y el 57% en Francia.

Explotaciones con producción intensiva. Son explotaciones de creciente intensidad productiva, tanto por persona activa, como por animal y por superficie agrícola útil. Ya se ha señalado que existen vacas con producciones medias superiores a los 10.000 litros por lactancia; asimismo, en algunas parroquias de Asturias se producen 30.000 y más litros de leche por hectárea de superficie agrícola útil y más de 10.000 litros de leche por hectárea de superficie geográfica. Paradójicamente esto último conduce a **una desvinculación acelerada de la producción de leche de la base territorial** de la propia explotación, ya que la mayor parte de la alimentación es foránea. En Asturias se contabilizan 306.886 ha de superficie agrícola útil, en donde asentar sus producciones agropecuarias. De ellas, unas 65.357 hectáreas son “utilizadas” por las explotaciones lecheras⁷¹ mientras que para lograr su actual producción lechera “utiliza” en otras áreas más del doble de su base territorial. El contraste entre realidad (estabulación “libre” y piensos compuestos) e imagen⁷² (bucólicos spots publicitarios del ganado pastando en el territorio) es paradójica y esclarecedora del (perverso) proceso.

⁷⁰ En Asturias, las vacas lecheras en explotaciones OTE-Leche alcanzaba el 87, 6% del total de las vacas lecheras en el Censo Agrario de 1989, el 91,2% en el Censo Agrario de 1999 y el 95,8% en la Encuesta de Estructuras Agrarias del 2003.

⁷¹ Referencia tomada de la Encuesta de Estructuras Agrarias del INE-2003.

⁷² De todos los sectores alimentarios es el sector lácteo el que está a la cabeza de gastos en publicidad, donde la imagen del ganado de leche pastando en libertad en amplios territorios con dificultades orográficas es el principal reclamo. Nada mas lejos de la realidad.

El aumento de las “densidades lecheras” en territorios cada vez más reducidos, empieza a generar problemas, no solamente en el ámbito individual de las explotaciones (cómo deshacerse de los purines), sino también en el ámbito colectivo/local/municipal (gestión de residuos ganaderos), hasta el extremo de ser ya un elemento condicionante de la expansión del sector en áreas específicas (bloqueo por saturación productiva) y de exclusión (urbanización rural).

Explotaciones crecientemente endeudadas. Esta intensidad productiva y las inversiones que la misma requiere, llevan al **endeudamiento de las explotaciones**. Son cada vez menos las explotaciones que afrontan el obligado proceso de inversión con sus propios recursos, recurriendo para ello a créditos bancarios, en una parte importante subvencionados a través de líneas oficiales de apoyo al sector⁷³.

El endeudamiento del sector agrario, en general, y de las explotaciones lecheras, en particular, es una de las materias en las que el conocimiento concreto y estructural es más oscuro. En primer lugar, porque hay un endeudamiento al margen del “oficial”⁷⁴ (inversiones no subvencionables necesarias para el funcionamiento de las explotaciones, fuera de “módulos”, en explotaciones no prioritarias, etc.) y en segundo lugar, por la falta de información desde la propia Administración. No obstante, algunas manifestaciones de ese **sobre endeudamiento** son: a) los crecientes embargos judiciales a la cuota láctea, b) la incipiente consideración por parte del titular de la expectativa del cierre de la explotación con venta de la cuota para saldar las deudas contraídas, y c) las numerosas solicitudes de aplazamiento de la multa láctea (22 millones de euros en España) ante la falta de liquidez de los afectados. La realización de estudios específicos sobre este tema es obligada para disponer de uno de los elementos centrales hoy en el análisis del sector productor. La ausencia de información más general nos obliga a recurrir a datos parciales que pueden dar algunas pautas de cómo evoluciona este aspecto.

⁷³ Ayudas oficiales a Planes de mejoras y primeras instalaciones en las explotaciones prioritarias.

⁷⁴ En el periodo 1995-2004 los créditos aprobados a las explotaciones con Planes de Mejora o con Primeras Incorporaciones en Asturias asciende a 160 millones de euros (excluidas las subvenciones directas y las bonificaciones de intereses).

El endeudamiento de una muestra de 54 explotaciones punteras de los AGELs, en el año 2000, alcanzaba la cifra de 22 pesetas de fondos ajenos por litro de leche producida⁷⁵. Si se generalizase esa referencia a la producción del periodo 2001/2002 en Asturias se alcanzaría la cifra de 14.300 millones de pesetas de fondos ajenos invertidos para la producción láctea, el 40% de su producción bruta. Cada vez se señala con más intensidad que las explotaciones endeudadas, generalmente las de mayor dimensión económica, son las más necesitadas de ayudas, y por ello son este tipo de explotaciones las que reclaman más cuota que les permita producir más leche para pagar las deudas (círculo vicioso de la deuda). La entrada de las **industrias lácteas** en la vinculación de cuotas⁷⁶ a sus explotaciones preferentes y el papel que ésta desempeña, promoviendo determinadas innovaciones tecnológicas para conseguir resultados en la calidad de la leche (equipos de ordeño, sistemas de frío) y para lo cual ofrece su apoyo financiero, convierte a las industrias lácteas en agentes de primera línea en el endeudamiento del sector productor. También opera, en el creciente endeudamiento del sector, la selectividad que las entidades financieras hacen de las explotaciones a través de las garantías que les exigen para acceder al crédito, subvencionado o no (vinculación tamaño de la explotación, patrimonio y deudas). Se trabaja para pagar las deudas.

III.1.- Sobre la desaparición – concentración de explotaciones.

Cada explotación (lechera) que desaparece sella el fracaso de la PAC (Confederation Paysanne)

En los últimos años, uno de los rasgos estructurales más destacados del sector, manifiestamente buscado por la política agraria realmente existente y también, aunque por otros métodos, por la industria láctea, es la **desaparición continua, constante y acelerada de las explotaciones** productoras de leche. Este proceso se manifiesta en todos los territorios, tanto en la Cornisa Cantábrica, incluso en sus

⁷⁵ Fte: Evaluación Económico Financiera de los Planes de Mejora en las Ganaderías de Leche en Asturias: 1993-2000. (Balance de situación medio. Pg 439).

⁷⁶ Las industrias lácteas no disponen de cuota láctea. Su función es intermediar entre el abastecedor que sale de la producción y el que requiere de más cuota para sobrevivir. Su papel de intermediación les lleva a tener acuerdos de financiación con las entidades financieras para "facilitar la compra de cuota" a sus abastecedores prioritarios. Instrumento de fidelización "obligada" de los productores.

zonas más dinámicas de producción lechera (occidente-costa en Asturias, la marina y *terra cha* en Lugo, etc.), como en el resto del estado.

El proceso de desaparición de explotaciones viene de lejos⁷⁷. Ya se ha señalado que en 1980 se contabilizaban en Asturias 42.735 explotaciones lecheras y que en 1985 se presentaron al MAPA 31.602 declaraciones de comercialización de leche. A finales del año 1992 se comunicaron en Asturias asignaciones definitivas de cuota láctea a unos 21.500 abastecedores de leche a industria, pero al 1 de abril del 2005 quedaban 4.359 titulares de cuota láctea⁷⁸ y en diciembre de 2005 apenas permanecen “en activo” unas 3.600 explotaciones con cuota. La continuidad de ese proceso abre serios interrogantes en materia de política agraria y pasa a ser un “problema de sociedad” allí donde la producción de leche se constituyó históricamente como la principal actividad agraria en términos de empleo y de ocupación del territorio.

A la desaparición de explotaciones⁷⁹ acompaña el proceso de **concentración de la producción** de leche en un número cada vez más reducido de las mismas: el 14,7% de las explotaciones con más de 300.000 kilos de cuota acaparan ya el 52,9% de las cuotas asignadas a inicio del periodo 2005/2006 en España. A su vez, el 40% de las explotaciones con cuota asignada (inferiores a 75.000 kilos) son irrelevantes desde el punto de vista de la producción, pues sólo disponen del 8% de la cuota asignada y, lógicamente, un porcentaje aún menor de las entregas.

Este proceso va parejo con el desplazamiento paulatino, pero claramente perceptible de cambios de orientación productiva en áreas

⁷⁷ Se inicia a comienzos de los años 80 con la aplicación del Estatuto de la Leche. Informaciones derivadas de la gestión de las cuotas lácteas, de los Censos Agrarios de 1982, 1989 y 1999 y de la Encuesta de Estructuras Agrarias (2003) lo constatan.

⁷⁸ No todos los titulares de cuota están en la producción real. Algunos mantienen la titularidad de la cuota mediante cesiones temporales, otros simplemente ya interrumpieron las entregas desde hace meses y están a la espera de poder transferirla a otra explotación o de acogerse al abandono indemnizado de la producción láctea.

⁷⁹ El MAPA en 1980 contabilizaba en España 308.521 explotaciones lecheras (BMEA); en 1986 eran 220.000, en 1992 pasaban a 145.000 y a 1 de abril de 2005 se reducían a 33.531 las explotaciones con cuota asignada.

específicas. En Asturias, la zona denominada *occidente –costa*⁸⁰ pasó de disponer del 40% de la cuota láctea regional en el año 1985, a alcanzar el 62% a inicio del periodo lechero 2005/2006. Es decir, la concentración de la producción opera no solamente en las explotaciones, sino también en el **territorio**. En una parte cada vez más reducida de la superficie geográfica y de la superficie agraria útil, se localizan las cada vez menos explotaciones lecheras. En el año 2005 en el 10% de la superficie geográfica (agregación de superficies parroquiales) se ubica el 62,3% de la cuota asignada, cuando ese porcentaje era en 1998 del 53,6% y en 1993 llegaba sólo al 48% de la cuota⁸¹. El proceso de industrialización seguido expulsa a la producción de leche de amplios territorios, incidiendo a ello la política de las industrias lácteas de “racionalizar” las rutas de recogida para así optimizar costes de transporte.

No obstante, esta relocalización de la producción no fue pareja con el asentamiento de la actividad industrial láctea en la zona en cuestión (occidente-costa). Si a comienzos de la década del 80 existían allí 4 establecimientos industriales de notable importancia en el contexto regional (ILAS en Navia, NESTLE en Brieves, ARIAS en Canero y Mantequera de Tineo) y dos centros de recogida de la Central Lechera Asturiana con notable actividad (en La Espina-Salas y en El Crucero-Navia), hoy solo permanece, muy acrecentada y reforzada, la actividad industrial de ILAS en Anleo-Navia. Esta observación “regional” pone de manifiesto cómo la producción de leche en las explotaciones y su transformación industrial se concentran y se desplazan, pero no necesariamente en el mismo ámbito geográfico. La distancia entre el lugar de producción y el de industrialización crece desde el inicio de la industrialización del sector en los años 60. En un hipotético horizonte sin cuotas lácteas⁸² o con una regulación **uniformemente** en el espacio comunitario⁸³, es decir, con un reforzamiento del sistema productivo

⁸⁰ Comprende los municipios de Valdés, Navia, Coaña, El Franco, Tapia, Castropol, Vegadeo, Santirso de Abres, Salas, Tineo, Villayón y Boal.

⁸¹ Ver datos para el año 1993 en la publicación: “Las explotaciones ganaderas en Asturias, 1997. Evolución de las explotaciones y cuota láctea” (SADEI).

⁸² La revisión de la PAC en 2008, si no antes, puede contemplarlo.

⁸³ Hoy no es el caso: la gestión de las cuotas en Francia y en España presentan notables diferencias administrativas y con distintas repercusiones estructurales-políticas. En Francia no se autorizaba la compraventa de cuotas sin la explotación. Con la reciente aprobación de las sociétés civiles laitières se anula, de hecho, esa restricción.

lácteo comunitario (transferencias de cuotas entre países/entre explotaciones de distintos países) y la consecuente debilitación de los sistemas productivos lácteos nacionales (aún existen, aunque mediatizados cada vez mas por las empresas transnacionales) los procesos descritos se reforzarían.

III.2.- La situación actual de la producción lechera y sus perspectivas

Entre los elementos que caracterizan hoy a la producción de leche en Asturias y que parecen marcar las pautas de su evolución en el inmediato futuro, tanto en esta Comunidad Autónoma como en el Estado, destacamos los siguientes:

- a) Están invirtiendo mucho y constantemente, con acelerada absorción del conocimiento tecnológico y compras de cuotas para aumentar su capacidad productiva. Presentan cifras de endeudamiento considerables, que crecen con su capacidad productiva. Dependen muy estrechamente de las industrias lácteas y la política agraria, especialmente en cuanto a las cuotas de producción que delimitan fuertemente sus pautas de evolución, regulando sus posibilidades productivas, y al mismo tiempo protegiendo la capacidad de producción de los productores más potentes. Probablemente la concentración de las explotaciones se acentuaría y su número disminuiría más aceleradamente si las cuotas desaparecieran.
- b) El hecho de que todavía existan un número relativamente elevado de explotaciones *marginales* en cuanto a la producción (en España, el 34,6% de las explotaciones sólo tienen un 5,15% de cuota) no indica sino que el ritmo de ajuste, a pesar de su intensidad (un 10% anual sostenido de desaparición de explotaciones es un proceso evolutivo “nunca visto”) es potencialmente lento y polarizante: en pocas explotaciones se concentra mucha producción y en muchas explotaciones la producción es muy baja. Añádase la pervivencia de explotaciones con titulares de edad avanzada por razones no principalmente productivas de renta, sino de “jubilación en la explotación” pero irrelevantes como unidades productivas.
- c) La atraktividad y accesibilidad de/a la producción de leche, así como la reconversión desde este sector hacia otras producciones agrarias es exigua. En el caso de la producción de leche estamos ante un sector cerrado a nuevas incorporaciones (excepto la sustitución de padres a hijos). En Asturias a inicio del periodo 2003/2004 no hubo ninguna explotación que iniciase por primera vez la actividad

lechera, mientras que fueron 694 las explotaciones que la abandonaron. En 2001/2002 solamente hubo 10 incorporaciones como nuevos titulares de cuota -pequeñas explotaciones orientadas a la elaboración de quesos artesanales o a situaciones muy atípicas que sólo en un caso se corresponde con una instalación profesionalizada- sobre un total de ceses de más de 1.000 titulares de cuota en el mismo periodo. La situación en el resto de la cornisa cantábrica puede ser muy parecida. Además, en Asturias desconocemos la existencia de procesos de “reorientación” de la actividad agraria, por titulares que abandonan la producción de leche, hacia otras actividades de importancia económica equivalente⁸⁴.

- d) Las explotaciones de producción lechera están desde hace años sometidas a un proceso acentuado de transformación que les conduce a ser cada vez menos en número y mayores en cabezas de vacuno de leche, producción láctea y capacidad económica. Muy especializadas y con fuerte intensificación productiva. Las explotaciones que parece sobrevivirán en el futuro, de no mediar cambios sustanciales en la política económica y agraria, serán explotaciones *industrializadas* fruto de una modernización edificada sobre bases liberales y capitalistas, productivista y esquilante, uniformadora de la diversidad productiva agraria, vinculada a la (gran) industria agroalimentaria y que conduce a las pequeñas explotaciones a la quiebra. Estamos ante explotaciones que, aun *familiares*, han asumido un carácter empresarial, mientras aumenta el número de sociedades. Con titulares-gerentes-operadores de alta capacidad y rápida reacción frente a condiciones cambiantes. El trabajo familiar sigue siendo mayoritario, pero se acrecienta rápidamente el trabajo asalariado.

El sector productor de leche es un sector “maduro”, poco propenso a la “diversificación o al cambio productivo”, con una rigidez del aparato productivo muy fuerte (al menos en la cornisa cantábrica las tierras frecuentemente solo tienen utilidad forrajera⁸⁵, el ganado, los

⁸⁴ Decimos importancia económica equivalente porque lo que si se da con relativa frecuencia es el paso a orientación carne, pero con intensidades de producción económica notablemente más bajas. Nadie de los que cesan en la producción de leche se mete en “nuevos negocios agrarios”.

⁸⁵ El índice: superficie cubierta de hierba / superficie agrícola útil es, en la cornisa cantábrica, el más elevado de todas las zonas geográficas de la UE en donde la producción de leche tiene cierta relevancia. En Asturias alcanza el 94,6% (Producto Neto de la Agricultura Asturiana. Año 2000).

equipamientos y edificios no son convertibles a otras orientaciones productivas). Es un sector con creciente vulnerabilidad técnica y financiera de las explotaciones, que permanece en la “vía” clásica de capitalización de la producción, con elementos fordistas (ritmos, frecuencias, etc.) en la explotación familiar empresarial. Como sector maduro, es macroeconómicamente estable (aunque oculta notables cambios interiores), consolidado, que va camino de alcanzar el cenit de la actual forma de organización de la producción industrial intensiva.

NOTAS SOBRE EL ¿ÚLTIMO? PLAN DE REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR LÁCTEO

COMPLEMENTO FINAL

Este trabajo llega hasta el inicio del periodo lechero 2005/2006 y las apreciaciones/valoraciones que en él se hacen tienen como referencia la legislación y lo ocurrido hasta esa fecha. Sin embargo, en la primavera del 2005 el MAPA publicó nuevas disposiciones relacionadas con la gestión de la cuota láctea que pueden modificar en parte el contenido expuesto cuando se haga una valoración de sus resultados. Se trata de la normativa incorporada en el **Real Decreto 313/2005**, que modifica en parte, y a veces sustancialmente, el contenido del RD 347/2003 de 21 de marzo por el que se regula el sistema de gestión de cuota láctea y mencionado en múltiples ocasiones a lo largo de este trabajo y el **Real Decreto 620/2005** por el que se aprueba el Plan de Reestructuración del Sector Productor Lácteo.

El MAPA pone en marcha este “plan” tras hacer una valoración negativa de la movilidad mercantilizada de la cuota láctea en los periodos anteriores, al reposar esta en las transferencias compraventa de cuota entre particulares. En este trabajo hemos señalado a la mercantilización de los derechos de producción, y por ello de la cuota láctea, como un instrumento perjudicial para la pervivencia de las pequeñas y medianas explotaciones lecheras. Es cierto que hay especulación por los intermediarios en torno a la compra venta de cuota, que el precio de la cuota se dispara por ello y para muchas pequeñas y medianas explotaciones se hace muy difícil su adquisición en el mercado compitiendo con las grandes explotaciones en adquirir ese derecho a producir. Por eso valoramos positivamente que se pongan límites a la compraventa de cuota, que no puede ser la dictadura del mercado quien decida los movimientos de cuota de las explotaciones.

La adquisición de cuota vía FONDO, uno de los pilares del “plan” junto con el programa de abandono, no resuelve lo señalado. Es cierto que evita los intermediarios especulativos, pero no evita la necesidad de comprar cuota, en muchos casos endeudándose con las entidades financieras, fragilizando con ello la economía de las explotaciones y su renta. El funcionamiento del FONDO, sin un funcionamiento de la Reserva nacional gratuita, presupone que **sólo aumenta cuota quien tiene recursos para pagarla.**

Pero lo que conviene señalar principalmente del mencionado “plan” no es tanto el resultado de su aplicación, valorando éste según las pérdidas y ganancias de cuota en una comunidad autónoma, sino los **fundamentos mismos del plan:** para que el plan tenga éxito es condición previa que se reparta/venda cuota, cuanta más cuota mejor, a precio “asequible” a las explotaciones que lo solicitan. Pero para que pueda ser posible ese aumento/compra de cuota en unas explotaciones es condición imprescindible que otras explotaciones desaparezcan. **EL ÉXITO DEL PLAN RADICA EN LA NECESARIA DESAPARICION PREVIA DE OTRAS EXPLOTACIONES.** Por eso el MAPA no puso ninguna restricción a que las explotaciones se acogieran al programa de abandono y lo estimuló con precios indiferenciados y anormalmente elevados y con la “propaganda oficial” enviando carta a todas las titulares de cuota y no solamente a aquella que tuviesen un perfil de “desadaptadas por edad o tamaño u otros condicionantes” a la dinámica de la producción de leche industrializada e intensiva. Es una planificación de la desaparición de explotaciones, la sobrevivencia de unas a costa de la desaparición de otras.

Este “plan” ha sido un ejemplo perfecto de la negación por los hechos (los resultados) de lo que se afirma en sus “principios”. Un “plan” que alienta el descenso de las explotaciones lecheras y alegra por ello a los gestores de la política agraria. Un “plan” en el que resulta imposible aumentar el tamaño sin destruir explotaciones.

Un sector productor lácteo *fuerte, viable y competitivo* (adjetivos privilegiados por la política agraria de los partidos alternantes y ya con rango de sustantivos) sólo se puede alzar sobre la ruina y eliminación de las explotaciones desadaptadas a los sistemas de producción de base industrial potenciadores de la gran explotación lechera sin base territorial. El “plan”, que tiene como objetivo principal (y al cual se subordinan los demás objetivos: sociales, territoriales, medioambientales...)

alcanzar la competitividad en el mercado comunitario (UE) sólo puede asentarse en el cierre de las explotaciones más desfavorecidas y/o endeudadas.

Por ello, otro Plan (de reconstrucción del sector productor lácteo) es (más) necesario y ha de hacerse, también, posible. Un PLAN que tenga su fundamento, **ni en el libre mercado de cuotas, ni en más abandonos de producción** (más cierres de explotaciones) y más compras al Fondo (más endeudamiento de las explotaciones: trabajar para los bancos, para el capital), sino (es una agarradera/instrumento ya disponible) en la plena e intensa aplicación de la reglamentación comunitaria (Reglamento CE 1788/2003 del Consejo) que establece, en su artículo 14, la posibilidad (decisión política) de que los Estados miembros alimenten a la reserva nacional mediante una reducción lineal de todas las cantidades de referencia individuales para su **asignación diferenciada** entre las explotaciones que lo soliciten y cumplan con **definidos y rigurosos criterios sociales (empleo), territoriales (zonas de montaña con especialización lechera) y sistemas productivos** (producción de leche respetuosa con el bienestar animal y el medio ambiente ligada a los recursos propios pastables). Un plan que **cambie el rumbo** que conduce a la muerte anunciada del sector productor de leche en la cornisa cantábrica y ponga las bases estructurales para un sector lácteo de tamaño humano, con explotaciones viables, vivibles y solidarias. Un PLAN que **genere futuro** para el futuro inmediato.

Un PLAN enmarcado/complementado en una política agraria con **precios remuneradores** que cubran los costes de producción, con un mantenimiento del **control y reparto de la producción** (cuotas) reforzado y reformado (redistribución territorial comunitaria) y con mecanismos de protección en fronteras (preferencia comunitaria y “**nacional**”, cuando los intercambios pongan en cuestión la pervivencia de sectores de producción estratégicos para el país como es el sector lácteo) vinculados a la eliminación del dumping. En resumen, no un PLAN funcional al desmantelamiento de la PAC, sino un PLAN para otra PAC. Y en eso están y por ello trabajan y luchan organizaciones (las que dan vida a la Plataforma Rural en España, la Confederación Campesina francesa, Via Campesina internacional) determinadas a detener las políticas que, día tras día, sacrifican a las pequeñas y medianas explotaciones en el altar del liberalismo económico y a defender una “agricultura viable, vivible y ciudadana”.

ANEXO C. VACAS. Explotaciones ganaderas según OTE Vacas Lecheras clasificadas por UDE

UDE	1987			1993			2003					
	Nº explot.	%	Nº Cabezas	Nº explot.	%	Nº Cabezas	Nº explot.	%	Nº Cabezas	Cabezas / explot.	%	Cabezas / explot.
<1	(79.448	28	149.753	4.185	3	4.216	1	884	2	884	0	1
1 A <2				18.461	13	27.838	2	1.510	4	2.113	0	1
2 A <4	69.349	24	269.976	30.533	21	79.934	3	2.449	7	7.581	1	3
4 A <6	43.255	15	265.337	19.404	13	93.350	5	1.801	5	9.687	1	5
6 A <8	28.723	10	237.632	14.764	10	100.225	7	2.281	6	17.527	2	8
8 A <12	32.192	11	343.349	20.075	14	199.166	10	4.441	12	48.358	5	11
12 A <16	13.984	5	204.633	13.570	9	192.335	14	4.135	12	65.056	7	16
16 A <40	14.868	5	293.716	19.157	13	433.254	23	13.006	36	387.265	38	28
40 A <60	(2.031	1	86.787	2.110	1	99.722	7	2.785	8	147.875	15	53
60 A <100	418	0	52.962	(1.745	1	(173.735	100	1.616	5	134.028	14	83
>=100	284.368	100	1.903.765	144.003	100	1.403.775	10	35.716	100	957.696	100	27
TOTAL												

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de las Encuestas de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años.

BIBLIOGRAFÍA

- Cuadernos de información sobre la Industria Agroalimentaria, nº 17.
Primer semestre de 2003. MAPA.
- Censo Agrario. INE. Año 1999.
- El Censo Agrario de 1999. Resultados en Asturias. SADEI.
- Encuesta de Estructuras Agrarias. INE. Año 2003.
- La Alimentación en España. Año 2004. MAPA.
- Memoria de ONILAIT. Año 2004.
- Boletín Mensual de Estadística Agraria. Nº 8/9 de 1982. MAPA.
- Producto Neto de la Agricultura en Asturias. Apéndices Estadísticos.
Año 2003. Consejería de Medio Rural y Pesca de Asturias.
- Memorias FEGA. Varios Años.
- Evaluación Económico-Financiera de los Planes de Mejora de las
Ganaderías de Leche en Asturias: 1993-2000. Oviedo, 2002.
Universidad de Oviedo. Director del trabajo: Jose Antonio Pérez
Méndez.
- Resultados técnico-económicos de explotaciones de ganado vacuno de
leche en las CC.AA. de Asturias, Cantabria, Galicia, País Vasco,
Navarra y Andalucía en el año 2004 y anteriores. Dirección
General de Planificación Económica y Coordinación Institucional.
MAPA.
- La Agricultura, la Pesca y la Alimentación en España. Año 2004.
MAPA.
- Anuario de Estadística Agraria. MAPA. Varios años.
- Red Contable Agraria Nacional. Resultados. Año 2002.
- Las explotaciones ganaderas en Asturias, 1997. Evolución de las
explotaciones y cuota láctea. SADEI.

Las explotaciones ganaderas en Asturias, 2004. Evolución de las explotaciones y cuota láctea. SADEI.

Informe quincenal de coyuntura del sector lácteo en España . D.G. de Ganadería. MAPA.

Informes de coyuntura. FENIL. Año 2005.

**XIII.- EL SECTOR PORCINO EN EL ESTADO
ESPAÑOL A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI**

VICTORIA SOLDEVILA

Universidad Rovira i Virgili - Tarragona

El sector porcino español ha experimentado una profundísima transformación en las últimas décadas. Es el ejemplo más claro de la modernización y reestructuración experimentada por la ganadería del país durante el periodo de industrialización, urbanización e internacionalización que ha experimentado la economía española en la segunda mitad del siglo XX. Por tanto, si el análisis que se sigue en el presente capítulo es correcto, reflejará no sólo la evolución del porcino, sino que perfilará también las líneas principales que han presidido la evolución del sector avícola y, con algunas diferencias, también del bovino. Constituye, en definitiva, una aproximación a la modernización de la ganadería española.

I.- LOS ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL SECTOR PORCINO ESPAÑOL

I.1. Los mercados mundiales de carne de cerdo

I.1.1. La producción mundial de carne de cerdo

La producción mundial de carne de cerdo supera ya los 100 millones de toneladas¹. Esta cantidad representa el 38,9% de la producción de carne mundial, siendo así la producción cárnica más importante del mundo. La producción porcina ha experimentado un importante aumento en las últimas décadas, multiplicándose por tres desde 1970.

La producción mundial de porcino se halla altamente concentrada. Los 10 principales países productores² representaron el 75,8% de la

¹ En concreto, 100888504 toneladas. Datos provisionales de la FAO para 2004 (FAOSTAT, 2005).

² Los 10 principales productores de porcino son China, Estados Unidos, Alemania, España, Brasil, Canadá, Francia, Polonia, Dinamarca y Rusia (FAOSTAT, 2005).

producción mundial en 2004, destacando China como primer productor con el 46,5% de la producción mundial total. Las 3 grandes áreas productoras de porcino son Asia (56,3% de la producción mundial y la zona con las mayores tasas de crecimiento), la Unión Europea (segundo productor mundial) y los Estados Unidos que constituye uno de los principales productores, consumidores, exportadores e importadores mundiales de carne de cerdo, y donde desde finales de los años 80 se está dando un importante proceso de concentración de la producción. También la producción de Brasil es significativa, siendo en la actualidad el quinto productor mundial de carne de cerdo. Razones climáticas, religiosas o históricas explican el bajo nivel de producción porcina en otras zonas del planeta.

En la UE-15, Alemania, España, Francia y Dinamarca son los principales países productores. Entre los nuevos países miembros destaca Polonia. España es el país con tasas de crecimiento de la producción más elevadas. La producción española de carne de cerdo ha crecido un 550% desde principios de los 70 hasta la actualidad.

La FAO estima que el crecimiento de la producción de carne de cerdo continuará, alcanzando 112,2 millones de toneladas para 2010 (FAO,2002). El crecimiento de la producción se generará especialmente en los países en desarrollo: se espera que en 2010 los países en desarrollo produzcan el 68% de la producción mundial de carne de cerdo (actualmente producen el 58% de la misma).

1.1.2. El comercio mundial de carne de cerdo

El comercio mundial de carne y productos porcinos ha representado, tradicionalmente, una proporción reducida de la producción. En los años 70, sólo un 4,8% de la producción total se destinaba a la exportación. Pero el comercio de carne de porcino en los últimos años ha experimentado un fuerte dinamismo, elevando dicho porcentaje al 8,6% de la producción en 2003 (FAOSTAT, 2005). Las tasas de crecimiento del comercio mundial de carne y derivados del cerdo han duplicado, incluso, las tasas de crecimiento de la producción mundial de este producto. Las mejoras en las tecnologías del transporte y conservación, así como los procesos de liberalización comercial han contribuido de forma significativa al crecimiento de los intercambios en el sector.

En correspondencia con la concentración geográfica de la producción, se produce también una elevada concentración regional de las

exportaciones de porcino. Los 10 principales países exportadores³ realizan más del 85% del total de exportaciones mundiales. La Unión Europea, Canadá y Estados Unidos son los principales exportadores. A ellos se ha unido recientemente Brasil. China, a pesar de ser el principal productor mundial, representa sólo el 4,5% de las exportaciones totales.

La Unión Europea, con un nivel de autosuficiencia del 106,5%, es altamente dependiente de los mercados mundiales para colocar sus excedentes de producción. Dinamarca, Holanda y Bélgica, por este orden, han liderado las exportaciones mundiales del sector durante décadas. Recientemente, España se ha añadido al grupo de importantes exportadores, y en la actualidad, es el séptimo país en volumen de exportaciones. Pero ha de tenerse en cuenta que la mayoría de las exportaciones de la UE tienen lugar entre los países miembros (80% de los intercambios). Las exportaciones a terceros países han ido en aumento, siendo los principales clientes Rusia, Japón y Estados Unidos. El comercio de animales vivos también es muy activo: cerca de 10 millones y medio de cerdos vivos se exportaron en 2003, la mayoría a otros países miembros.

En lo que respecta a las importaciones, la concentración del comercio es también elevada: el 68% de las importaciones se dirigen a 10 países. Japón, Alemania e Italia encabezan el ranking de los mayores importadores mundiales. Rusia, China y, más recientemente, México, destacan también como grandes mercados para la carne de cerdo.

1.1.3. Algunas consideraciones sobre los mercados mundiales

En un contexto internacional cada vez más globalizado, la **competencia** entre los distintos países se ha visto multiplicada. Muchos países tienen grados de autoabastecimiento que superan ampliamente su consumo nacional. A los exportadores tradicionales -Dinamarca, Holanda, Bélgica, Estados Unidos, Canadá- se les ha añadido un grupo de 'nuevos países exportadores' -Brasil, España, Vietnam, etc.-, que están luchando para abrirse paso en los saturados mercados mundiales, todo ello en un contexto de incertidumbre e inestabilidad. En esta situación, la incapacidad para colocar sus excedentes en los mercados

³ Dinamarca, Canadá, Holanda, Bélgica, Estados Unidos, Alemania, Francia, Brasil, España y China.

mundiales puede tener consecuencias nefastas para los productores nacionales (caídas de precios, desaparición de las explotaciones menos competitivas).

En estas circunstancias, los gobiernos tienden a respaldar a sus productores nacionales mediante intervenciones en los mercados, ya sea mediante planes de ayuda o bien incrementando la protección en las fronteras. Estas políticas pueden desembocar en agrias disputas comerciales. La ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) -“Ronda de Doha”- puede alterar significativamente el margen de maniobra de los países en cuanto a las medidas de política comercial aplicables, tanto en lo referente a acceso al mercado como en las ayudas a las exportaciones. El resultado final de las negociaciones va a tener importantes efectos a medio plazo sobre la ordenación del comercio mundial del sector.

Otro de los elementos que cobra creciente protagonismo en los intercambios mundiales de carne, son las **enfermedades animales**. La variable sanitaria modifica fuertemente el equilibrio entre el nivel de producción y el comercio exterior de los distintos países, así como los precios mundiales.

La elevada concentración ganadera y el incremento de los intercambios comerciales han facilitado que las enfermedades animales se transmitan con una impresionante rapidez. Las, cada vez más frecuentes, crisis sanitarias son motivo de preocupación entre los consumidores que reclaman a sus gobiernos una mayor seguridad alimentaria y que responden ante la aparición de brotes epizooticos con reducciones abruptas del consumo. Ante la presión de los consumidores, los gobiernos se ven impulsados a aumentar las reglamentaciones que inciden sobre la producción y la comercialización (véase apartado 1.2.2 *El aumento de la regulación pública sobre el sector porcino*). La existencia de diferencias substanciales entre las reglamentaciones de los distintos Estados es también motivo de conflictos comerciales, ya que algunos Estados acusan a otros de utilizar las reglamentaciones sanitarias como una barrera al comercio.

La detección de un brote de enfermedad animal supone la eliminación masiva de animales de los países afectados y la limitación de las exportaciones; ello motiva incrementos de precios en los mercados mundiales y aumentos de la producción en otros países competidores. El país o región víctima de la enfermedad ve aumentar las importaciones en su mercado nacional, y pierde sus cuotas de mercado en el exterior. Una vez superado el brote, va a serle muy difícil recuperar el mercado perdido.

La situación sanitaria genera una segmentación del mercado: los países con una situación sanitaria similar tienden a comerciar entre ellos, antes que con otros países con niveles sanitarios diferentes (FAO, 2005).

Otro importante elemento a considerar en relación con los mercados mundiales es la incidencia en éstos de la **estructura de los sistemas productivos**. Las cadenas de comercialización internacionales son las que organizan los flujos comerciales en los mercados globalizados. El mercado de la carne de cerdo está siendo disputado por cadenas de producción integradas verticalmente. No se trata de una competencia horizontal, entre empresas que compiten en diferentes eslabones del proceso productivo, sino de sistemas agroalimentarios compitiendo en un mercado global. Variables como la estructura organizativa de la cadena y las relaciones entre los distintos eslabones de la misma, van a ser factores determinantes de su capacidad de competir en los mercados mundiales.

La línea divisoria entre mercado nacional e internacional va diluyéndose a medida que los productores toman en consideración los precios de los distintos mercados a la hora de decidir sus envíos. Pero, tal como señala la FAO (FAO, 2005), **los mercados globalizados son exclusivos**, sólo los productores que son capaces de acometer inversiones importantes para cumplir los requisitos de acceso a los mercados mundiales pueden participar en ellos. La inversión extranjera directa de las grandes empresas elaboradoras, las cadenas de comida rápida y los grandes distribuidores son los principales agentes en el comercio exterior. Esto tiene consecuencias sobre el acceso de los pequeños productores a los mercados externos, quienes difícilmente pueden realizar las inversiones necesarias y superar los complejos trámites administrativos que requiere una operación de exportación para acceder al mercado global.

I. 2. La política agraria

En todo el amplio y profundo proceso de modernización y reestructuración que ha experimentado el sector, la incidencia de la política agraria ha sido uno de los elementos clave, especialmente después de la integración de España en la entonces Comunidad Europea. A continuación resumimos brevemente los elementos esenciales de la política comunitaria para el sector y se evalúan sus consecuencias.

1. 2.1. La OCM del sector porcino.

A partir de la entrada en la CEE, el sector pasa a estar regulado por la Organización Común de Mercado (OCM) del sector porcino.

Hay que destacar que, a diferencia de otros productos agrarios y ganaderos, la OCM del sector porcino es muy poco intervencionista. Esta Organización Común de Mercado no contempla ni precios garantizados ni ayudas directas para esta rama de la ganadería. Las únicas medidas de sostenimiento del mercado de que dispone son un régimen de ayudas al almacenamiento privado, los aranceles a las importaciones y las restituciones a la exportación (estos dos últimos fuertemente reducidos por los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT), además de medidas excepcionales de intervención en situaciones de crisis sanitarias. En el Recuadro 1 se detalla en qué consisten estos mecanismos.

Este sesgo liberal de la OCM del cerdo asigna la responsabilidad del equilibrio del mercado a los propios productores: son ellos quienes deciden el volumen de producción. Los precios del mercado serán el resultado del juego de la oferta y la demanda.

Los desembolsos del FEOGA en el sector porcino son muy inferiores a los realizados en otros sectores ganaderos. Apenas representan un 1% del presupuesto del FEOGA-Garantía a pesar que el sector porcino supone el 10% de la producción agrícola europea. En el caso español, el sector porcino apenas recibe el 0,1% de los pagos del FEOGA recibidos por España en 2004 (FEGA, 2005).

Recuadro 1

Los mecanismos de intervención de la OCM del porcino

Las ayudas al almacenamiento privado son el principal mecanismo de intervención en el sector y ha sido utilizado en varias ocasiones para paliar las crisis de precios en el mercado. El artículo 4 del Reglamento (CE) 2759/75 dispone que cuando *el precio medio del mercado comunitario*⁴ se sitúe en un nivel inferior al 103% del *precio base*⁵ y se prevea que puede mantenerse cierto tiempo en esta situación, la Comisión podrá decidir la adopción de medidas de intervención. El Reglamento de cada

⁴ La Comisión calcula semanalmente *el precio medio europeo* ponderando los precios medios de cada país mediante unos coeficientes que expresan la importancia relativa del censo de cada Estado miembro. Este coeficiente se calcula anualmente.

⁵ A partir del 1 de julio de 2000, *el precio base* es fijo, estableciéndose en el Reglamento en 1509,39 euros /tonelada de carne de cerdo en canal.

operación fija los productos que son objeto de la ayuda (canales, medias canales o despieces) y el período de almacenamiento (normalmente, entre 3 y 6 meses).

Las medidas excepcionales de intervención en situaciones de crisis sanitarias, se implementan cuando el comercio se ve alterado, en determinadas zonas, por la aplicación de medidas de lucha contra enfermedades de los animales. Las actuaciones consisten, principalmente, en la compra de animales que son retirados del mercado y eliminados.

El régimen de intercambios con países terceros establecido para el porcino, se basa, principalmente, en la protección en frontera y en las restituciones a la exportación:

- a) Respecto a las importaciones, la UE tiene establecidos el pago de los *derechos de importación* en el Arancel Aduanero Común para la entrada en la UE de productos incluidos en la OCM del porcino. Antes del 1 de julio de 1995 (fecha de entrada en vigor de los acuerdos GATT de la Ronda Uruguay), el régimen de intercambios con terceros países establecía un mecanismo de protección en frontera variable. Este sistema había permitido mantener un bajo nivel de importaciones, siendo muy eficaz para preservar la producción comunitaria, pero había generado las críticas de terceros países que veían limitadas sus posibilidades de entrar en el mercado europeo. Con la aprobación y entrada en vigor de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT se sustituyó el *precio exclusiva variable* por un *equivalente arancelario* fijo y se asumió que dicho equivalente arancelario iba a ser objeto de una reducción del 36% en un período de 6 años (hasta 2000). Se estableció además un *contingente de acceso mínimo*, de 75600 toneladas para el conjunto del sector, con una reducción del arancel del 68%.
- b) En cuanto a las exportaciones, el principal instrumento utilizado para favorecerlas son las *restituciones a la exportación*. Su objetivo es compensar a los productores por las diferencias entre las cotizaciones internas de los productos porcinos y los precios de los mismos en los mercados mundiales. Se justifican dichas ayudas aduciendo que el elevado precio de los cereales en la UE debido a la alta protección en frontera de estos productos, genera unos costes superiores para la producción europea de porcino, por lo que se debe compensar este sobrecoste a los productores europeos. Estas ayudas a la exportación son fijadas trimestralmente por la Comisión. En los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT se estableció una reducción del 21% del volumen de exportaciones con derecho a restitución para el año 2000 respecto al período de referencia 1986-1988 y una reducción del importe de la ayuda por unidad exportada (acordándose una reducción del 36% del montante económico asignado a las restituciones).

Otro elemento a destacar es que estas ayudas no las recibe, en la mayoría de los casos, el productor. Tanto en el caso de las ayudas al almacenamiento privado como las restituciones a las exportaciones son los mataderos quienes se benefician de la ayuda. En el caso de las ayudas en caso de crisis sanitarias, recibe la ayuda el propietario del ganado; si se trata de productores integrados, es la empresa integradora la propietaria del ganado y por tanto, la receptora de la ayuda.

De estos instrumentos, las *ayudas al almacenamiento privado* no es una medida que tenga excesiva aceptación por parte de los operadores españoles. A los mataderos españoles les resulta difícil acceder directamente a la ayuda puesto que normalmente no disponen de instalaciones de frío para el almacenamiento de grandes dimensiones, y la cantidad mínima a almacenar (10 toneladas) puede resultar demasiado elevada para los pequeños mataderos. Además consideran que la cuantía de la ayuda es insuficiente, dado que los costes del almacenamiento en España son elevados. Las ayudas al almacenamiento pueden suavizar temporalmente la caída de precios, pero no solucionan totalmente el problema (la caída de precios puede repetirse cuando la producción almacenada se ponga a la venta, excepto si ésta se destina a la exportación). También pueden favorecer comportamientos especulativos.

El Estado español ha necesitado en diversas ocasiones aplicar *las medidas excepcionales de intervención* ante la aparición de brotes de Peste Porcina Clásica (las más recientes en 1997-1998 y en 2002). La financiación de las ayudas se reparte entre el FEOGA y las Administraciones correspondientes del Estado miembro.

Las restituciones a la exportación son el instrumento de intervención más utilizado. En el caso del Estado español se recurre a las restituciones en casi el 50% de las exportaciones a terceros países. Dado el bajo volumen de exportaciones a terceros (véase apartado *II.1. Una panorámica del sector*), estas restituciones representan sólo el 7,8% del presupuesto comunitario utilizado (MAPA,2003). Para el conjunto de la Unión Europea se calcula que en promedio, sólo un 30% de las exportaciones se llevan a cabo con restitución. Esto indica una mayor dependencia de este mecanismo de intervención en el caso de España.

Las restituciones son valoradas positivamente por el sector. Consideran que sin ellas sería muy difícil competir en los mercados

internacionales con países como Brasil, que tiene unos costes de producción inferiores. Y, sobre todo, permite que los grandes exportadores europeos puedan vender sus excedentes en los mercados internacionales y no generar caídas de precios en el mercado europeo. Los subsidios a la exportación permiten eliminar o suavizar las distorsiones que se crean periódicamente en el mercado cuando hay sobreproducción.

El *arancel externo* es, de momento, suficiente elevado para frenar las importaciones de terceros países. Algunas regulaciones sanitarias también son vistas como una barrera a las importaciones (por ejemplo, la homologación de mataderos para vender en la UE).

1. 2.2. El aumento de la regulación pública sobre el sector porcino

En contraste con el bajo nivel de intervencionismo en los mercados, el sector porcino está experimentando un fuerte crecimiento en las regulaciones que le afectan. Desde finales de los noventa, el sector está siendo estrictamente regulado en su actividad por numerosas normativas que inciden especialmente sobre las explotaciones ganaderas, pero algunas de ellas afectan también a varios o todos los eslabones de la cadena de producción (bienestar animal, seguridad alimentaria, sanidad animal). En definitiva, todas ellas inciden significativamente en la ordenación del sector.

En conjunto, lo que está sucediendo es que la producción en régimen intensivo de ganado, y en particular del porcino, en regiones y granjas que suponen una fuerte concentración de animales, está poniendo de relieve nuevos y graves problemas que hay que enfrentar: el impacto de la producción intensiva en el medio ambiente, en particular el grave problema de la disposición de purines, la importancia de la seguridad alimentaria y especialmente el tema de la sanidad animal, las nuevas cuestiones suscitadas por una mayor sensibilidad por el bienestar animal, así como las dificultades que plantean los subproductos y residuos ganaderos. Todo ello está conduciendo a nuevas, renovadas o ampliadas regulaciones sobre las explotaciones porcinas intensivas, que delimitan estrechamente el desarrollo del sector. Como un caso particular de esta evolución en el Recuadro 2 recogemos la problemática medioambiental generada por la producción porcina.

Recuadro 2

Problemática medioambiental generada por la producción porcina

Cómo tratar y eliminar los purines (estiercoles) generados por la producción de porcino es una de los problemas más acuciantes de esta rama ganadera en todos los países productores de la Unión Europea, debido al importante impacto negativo medioambiental que genera: contaminación de suelos y de las aguas superficiales y subterráneas por fosfatos y nitratos, además de las emisiones de amoniaco a la atmósfera. Problema que se intensifica en las últimas décadas debido a la creciente escala y fuerte concentración geográfica de la producción.

Se estima que en España, en la actualidad, la producción de porcino genera aproximadamente entre 40 y 50 millones de toneladas de purines al año, lo que supone un grave problema, más todavía si se tiene en cuenta la importante concentración geográfica de la producción.

Por ello, las Administraciones se han visto obligadas a endurecer las normativas medio ambientales. En el conjunto de éstas, destaca la Directiva 91/676/CE ⁶ que, obliga a los Estados miembros a elaborar un Código de Buenas Prácticas Agrarias y se introduce el concepto de Zona vulnerable. Para éstas, los Estados miembros deben establecer Programas de Actuación para prevenir y/o reducir la contaminación por nitratos. Se fijan limitaciones a la cantidad de nitrógeno de origen orgánico o mineral que puede ser incorporado a la superficie y se establece que la gestión de los purines se puede llevar a cabo mediante su valorización como abono orgánico-mineral, es decir que las explotaciones deberán acreditar que disponen de suficiente superficie agrícola donde utilizar los purines como abono.

⁶ Dicha Directiva es relativa a la protección de las aguas de la contaminación producida por nitratos utilizados en la agricultura; si bien no toda dicha contaminación corresponde al porcino, éste es una de las producciones más contaminantes.

La transposición al ordenamiento español de la Directiva Comunitaria es el RD 261/1996 ⁷, sobre Protección de Aguas contra la contaminación producida por nitratos procedentes de fuentes agrarias; además, las CC.AA. pueden endurecer la normativa medioambiental.

Las disposiciones ambientales han tenido una difícil recepción en todos los países. Holanda intentó acogerse a la posibilidad de excepción, pero su demanda fue rechazada; por su parte, los productores catalanes se quejan de la normativa europea por no adaptarse al caso español, con condiciones climáticas favorables a la evaporación, un bajo nivel de materia orgánica en los suelos y lenta mineralización, lo que supone un menor riesgo de incidencia de los nitratos.

Las consideraciones medio ambientales, aunque totalmente lógicas e imprescindibles, suponen:

- . un importante problema para las explotaciones que no disponen de tierras donde abocar los purines.

- . un sustancial aumento de costes si tienen que solventarlo recurriendo a otras explotaciones con tierras 'excedentes'. En Francia está apareciendo una nueva modalidad de cebo a pensión de los animales: las grandes ganaderías subcontratan a otros ganaderos para que ceben sus animales. En 2003 el 14% de la cabaña porcina francesa recurrió a este sistema,

- . se está generando una 'deslocalización' de las explotaciones de porci- no hacia zonas con menor concentración de animales y una normativa más permisiva (diferencias entre CC.AA., por ejemplo, de Lérida a Aragón)

- . al ser la legislación más estricta con las grandes explotaciones, favorece a las explotaciones menores, pero puede también conducir a crear artificialmente explotaciones menores que en realidad son una sola,

En definitiva, esta normativa favorece el traslado de la producción de las grandes a pequeñas explotaciones y de las zonas vulnerables a zonas que no tienen tal denominación, además de suponer un aumento de costes, lo que puede impulsar la desaparición de las explotaciones menos competitivas.

⁷ Completado por el RD 324/2000 y RD Ley 9/2000 y la Ley 16/2002 que incide especialmente en las grandes explotaciones

Existen importantes discusiones sobre la validez de estas regulaciones puesto que algunos expertos consideran que son excesivas y estrictas, y que, en ocasiones, no tienen suficientes fundamentos científicos que avalen su necesidad o, alternativamente, que la razón para algunas de ellas no reside en resolver el problema que plantean, sino otros a los que es más difícil oponerse por otros medios (proteccionismo).

No es posible aquí revisar en detalle las numerosas normativas que se refieren a cada uno de los problemas que hemos mencionado (en el Anexo 1 se indican las más representativas). Solo señalaremos que, en términos generales, estas regulaciones emanan en su mayoría de Directivas europeas sobre cada materia, que después se trasladan al ordenamiento jurídico español. Las Comunidades Autónomas disponen también de competencias en estas materias.

En conjunto todas las regulaciones tienen como objetivo lograr un suministro del producto más adecuado en términos sanitarios y de seguridad y resolver los problemas medioambientales y de bienestar animal que las explotaciones de porcino suscitan. Pero ello implica necesariamente la estrecha regulación de las actividades del sector, disminuyendo la autonomía de sus agentes directos, y, al mismo tiempo un significativo aumento en los costes de producción, que muy a menudo conlleva la pérdida de competitividad con áreas competidoras no sometidas a este tipo de reglamentaciones.

En este contexto hay que referirse de nuevo a la especial incidencia de estas normativas sobre el comercio internacional, que son consideradas como una "traba" a dicho comercio. Los productores también tienen esta percepción, es decir, saben que las nuevas normas van a suponer un aumento en el coste de producción, pero, por otra parte, también ven en ello una manera de frenar la entrada de productos porcinos de países -normalmente países en desarrollo- con unos costes de producción inferiores, pero cuyas condiciones técnicas les impiden cumplir la normativa comunitaria. Este aspecto se observa especialmente en las normas de sanidad animal y de seguridad alimentaria. Por otra parte, las normativas sobre bienestar animal son vistas como un agravio comparativo respecto a las producciones no comunitarias, ya que si la UE permite la entrada de carne no producida en las mismas condiciones de bienestar animal exigidas dentro de la UE, redundará en la pérdida de competitividad de las producciones europeas.

Otro aspecto a considerar es que el grueso de dichas normativas recae sobre las explotaciones ganaderas. Los productores se quejan de

que, siendo el eslabón más débil de la cadena productiva, son los que cargan con la mayoría de los costes generados por las nuevas normativas, por lo que solicitan una mejor distribución de los mismos.

Finalmente, tal como veremos en el siguiente apartado (apartado I.3), algunas de estas regulaciones tienden a favorecer *la verticalización y la concentración del sector*.

Resumiendo, el sector parece encontrarse encajado por dos tendencias de política agraria, no dirigidas a favorecer las explotaciones de porcino y que marcan una evolución problemática para el mismo:

Por una parte, se ha señalado que no existen ayudas directas, y la tendencia parece ser de liberalización del comercio exterior, tanto para el sector de porcino como para el ámbito agropecuario en general. Apertura que probablemente llevará a una mayor competencia, tanto en el interior como en el exterior, y por tanto, a una caída o, en el mejor de los casos, a un mantenimiento de los precios.

Por otra parte, las exigencias impuestas por las nuevas reglamentaciones llevan a prever un aumento en los costes de producción del sector, que juntamente con la liberalización del comercio apuntan a una significativa disminución de márgenes.

Hay que recordar que el mercado comunitario del porcino es excedentario, por lo que las exportaciones del sector porcino constituyen un elemento clave para mantener el equilibrio en el sector. La Ronda de Doha de la OMC supone una reducción de la actual protección en frontera y la eliminación de las restituciones a la exportación. Esto supone, por una parte, un mayor acceso al mercado comunitario por parte de países productores con costes de producción inferiores a los comunitarios, y, por otra, un aumento de las dificultades para exportar el exceso de producción europeo (también denominado “excedente de exportación”). Este “excedente de exportación” gravitará sobre el mercado europeo presionando a la baja a los precios interiores y, en consecuencia, repercutirá sobre la producción y la supervivencia de muchas explotaciones porcinas comunitarias.

Parece que si no se dan cambios muy sustanciales en la política agraria actual, que dada la correlación de fuerzas económicas y políticas en el mundo y en la UE no parecen probables, estas tendencias sólo pueden conducir a los siguientes escenarios:

- una desaparición de muchas explotaciones situadas en las posiciones más débiles de productividad y rentabilidad;

- el que las explotaciones más productivas compensen la disminución de márgenes unitarios con la ampliación de su capacidad productiva y el aprovechamiento de las economías de escala, lo que llevaría a aumentar todavía más la concentración del sector;
- una regresión generalizada de la producción de porcino;

El saldo neto en la producción total dependerá de si la expansión de las explotaciones más eficientes compensa la desaparición de las menos eficientes. Que parece es lo que ha sucedido, pues a pesar de esta poco favorable política agraria, durante los últimos años, como ya se ha señalado, la producción del sector ha aumentado espectacularmente, lo que obliga a pensar que la rentabilidad final de la producción, sobre todo en las grandes explotaciones, no es en absoluto negativa. ¿Será capaz de mantener el mismo ritmo de expansión en el futuro o asistiremos a una regresión del sector del porcino? Difícil respuesta.

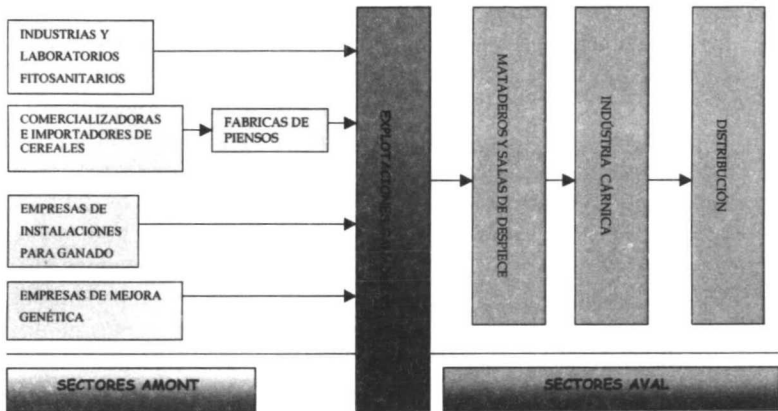
No obstante cabe preguntarse también hasta qué punto este modelo de producción intensiva va a ser posible de mantener en *una sociedad cada vez más concienciada en lo referente a las cuestiones de seguridad alimentaria, medioambientales y de bienestar animal*. Incluso en los ámbitos rurales, principal bastión de la defensa del sector agrícola y ganadero, el surgimiento de otras fuentes de ingresos desvinculadas de dichos sectores -especialmente, el turismo rural- puede acabar menoscabando el soporte de la sociedad rural a este modelo productivo. No se puede menospreciar el impacto que una población temerosa por nuevos episodios de contaminación alimentaria o ambiental pueda tener en el cuestionamiento, por lo menos, de este modelo alimentario.

I. 3. La cadena agroalimentaria del porcino: sus principales agentes

En España, hasta los años 50 la cría y engorde del ganado se realizaba de forma totalmente tradicional, formando parte de las explotaciones agrarias, y constituyendo la denominada ganadería tradicional. El proceso de transformación de dicha ganadería, fue impulsado y enmarcado por las industrias que proporcionaban los inputs (sectores “amont” o “hacia arriba”) y por las que absorbían el producto (sectores “aval” o “hacia abajo”), aumentando fuertemente las relaciones entre la agricultura y la industria, pasando la primera a convertirse en consumidora de inputs industriales y en suministradora de materias primas para la industria agroalimentaria. La agricultura y la ganadería pasan a ser un simple eslabón de la cadena de producción de productos alimentarios conformada por la industria agroalimentaria.

En el Gráfico 1 se presentan los agentes principales que constituyen la cadena agroalimentaria en el ámbito del porcino.

*Gráfico 1
La cadena de producción del sector porcino*



Las relaciones entre los distintos agentes que configuran la cadena de producción del porcino no son simétricas. No todos los agentes tienen la misma capacidad para influir sobre el conjunto de la cadena. El objetivo de este apartado es intentar determinar qué eslabón detenta, en cada etapa, las relaciones de dominación dentro de la cadena y qué elementos le han permitido erigirse en el “núcleo” (o centro de dominio) de la misma.

En la primera etapa de modernización del sector (1960-86) son las empresas de piensos quienes se erigen como “núcleo” de la cadena de producción de porcino. La segunda etapa (86-finales de los 90) podemos denominarla de “oligopolio bilateral”⁸ por parte de las empresas de piensos y de los mataderos, ya que ambos grupos pasan a controlar conjuntamente la cadena. Finalmente, desde finales de los años 90 hasta la

⁸ El concepto de “oligopolio bipolar” u “oligopolio bilateral” referido al sector porcino ha sido tomado de A. Langreo (Langreo, 1997) .

actualidad se percibe un incremento del poder de la industria cárnica y, sobre todo, de la gran distribución en el conjunto de la cadena.

Sin embargo, queremos matizar que el hecho que el “núcleo” se vaya desplazando, no significa que, a nivel de empresas tenga lugar el mismo desplazamiento. Es decir, en muchos casos, continúan siendo las mismas empresas que en los años 60 se iniciaron con la producción de piensos y absorbieron el sector ganadero mediante contratos de integración, las que se han ido expandiendo pasando a controlar los mataderos y dando el salto hacia la industria cárnica en la actualidad. La diferencia radica en que en los años 60, el factor determinante para el control de la cadena era el suministro de piensos compuestos, y en la actualidad son la industria cárnica y la distribución quienes tienen mayor capacidad para reorganizar la cadena productiva en función de sus intereses. Pero los agentes empresariales son los mismos y aparecen permanentemente en los diversos puntos clave de la cadena.

1.3.1 Las empresas de piensos como “núcleo” de la cadena (desde principios de los 60 hasta la entrada en la CEE). El desarrollo del sector porcino en España se ha basado en la modernización de la producción ganadera controlada por los grandes fabricantes de pienso, que no sólo tienen un papel determinante en la cadena por el control que ejercen sobre un input básico (la alimentación del animal supone un 60%-70% de los costes de producción de las explotaciones porcinas), sino también por el establecimiento de los contratos de integración mediante los que controlan la tecnología y transforman los métodos de producción (véase *Recuadro 3*). Estos nuevos métodos establecieron un modelo ganadero fuertemente dependiente de las importaciones de cereales, razas foráneas de animales y otros inputs importados. Lo que condujo a que la ganadería se desvinculara de la tierra y de la actividad agraria, a la introducción de nuevas razas de ganado más adaptadas a la producción en estabulación (las empresas de piensos fuerzan dicho cambio exigiendo a sus suministradores lechones mejor adaptados a la producción intensiva), y a favorecer la especialización de las explotaciones (cebo, cría, ciclo cerrado) con la producción de piensos adaptados a cada fase del ciclo biológico.

Recuadro 3
Los contratos de integración

El contrato de integración 'típico' se realiza entre una empresa integradora y el ganadero. En el porcino, la empresa integradora es la propietaria del ganado y suministra al ganadero el lechón, el pienso, y otros inputs (medicamentos, etc.). El ganadero, por su parte, aporta las instalaciones y la mano de obra necesaria para el proceso de cría de los animales, y, a su vez, se hace cargo de la gestión de los purines y de los animales muertos. La empresa integradora recibirá los animales al final del periodo pactado, satisfaciendo una remuneración fijada previamente por animal engordado que cubra las condiciones fijadas en el contrato.

Durante los años 50-70, las casas de piensos van a establecer y generalizar los contratos de integración, conduciendo a la gestación de este nuevo modelo de producción ganadera y erigiéndose en el núcleo de la cadena. Las casas de piensos tradicionales de nivel local se habían ido concentrando, pasando a ser empresas de ámbito regional y nacional. Y estas nuevas empresas se convierten en filiales de las grandes empresas transnacionales del sector que constituyeron cadenas agroalimentarias que incorporaron a los criadores de ganado del país bajo relaciones de fuerte dependencia. Así pues, el desarrollo de los piensos compuestos en España y quienes impulsaron los primeros contratos de integración, son empresas privadas (Pensos Hens, Nanta, Porta Labarta, Gallina Blanca Purina, etc.) con importante participación de las grandes multinacionales de materias primas (Cargill, Continental Grain, Ralston Purina, Unilever, etc.) Posteriormente, y a medida que se van generalizando los contratos de integración con los productores, empiezan a cobrar relevancia empresas nacionales de capital privado (Vall Companys) o cooperativo (Cooperativa de Guissona, COPAGA, Coren, etc.). Estas empresas a su vez se van a ir convirtiendo en grandes grupos ganaderos (véase *Recuadro 4*).

Los contratos de integración permitieron a las casas de piensos hacerse con el control de la cadena de producción. Los mataderos y la industria cárnica no tenían la dimensión y el grado de concentración suficientes para asumir el control de la cadena. La mayoría de los mataderos eran de titularidad pública (mataderos municipales) cuyo principal objetivo era abastecer al núcleo urbano. Además, en el sector porcino, las matanzas domiciliarias continuaban representando una parte importante del sacrificio. La industria cárnica estaba muy atomizada y tenía un carácter artesanal.

Durante los años 70, las empresas de piensos aumentan su dimensión incorporando las funciones que realizaban las empresas de correctores (o absorbiendo la empresa). También algunas empresas de correctores ampliarán su actividad al sector piensos. Asimismo, en esta etapa se implantan las grandes empresas de selección y los nuevos esquemas de cruces. Estas empresas establecerán estrechos vínculos con las granjas de selección y multiplicación, y también con las empresas integradoras.

Recuadro 4
Los grandes "productores de porcino"

Paradójicamente, en este país se consideran como tales a las empresas y cooperativas que establecen contratos de integración con las explotaciones ganaderas. Empresas y cooperativas que están, en su mayoría, vinculadas al sector pienso. También muchos mataderos se han convertido en empresas integradoras

En el sector piensos-porcino, Vall Companys es el mayor productor de cerdos como empresa privada de Europa y representa casi un 8% de la cuota de mercado del cerdo cebado en España. El resto de los grandes grupos ganaderos -SAT INCOPORC, Piensos del Segre, COREN, Piensos Baucells, Cooperativa Agropecuaria de Guissona, etc.- tienen cuotas de mercado que varían entre el 4 y el 1%. La producción comercializada vía cooperativas es solamente de un 8%, un porcentaje significativamente inferior al de otros países europeos, como Dinamarca o Francia (91% y 85% respectivamente).

1.3.2 El oligopolio "bipolar" piensos-mataderos (desde mediados de los 80 hasta finales de los 90). Con el tiempo, los mataderos irán tomando una mayor relevancia como agentes de la cadena. Dos circunstancias determinan el aumento de su poder en el control de la cadena: por una parte, el desarrollo de las tecnologías del frío y la aparición de los mataderos frigoríficos de gran capacidad; por otra, la concentración en el subsector matadero se aceleró tras la entrada en la CEE por la necesidad de cumplir las regulaciones higiénico-sanitarias comunitarias.

Estos dos aspectos suponen la realización de importantes inversiones que sólo las grandes empresas serán capaces de acometer. Para amortizar las cuantiosas inversiones, el matadero necesita asegurarse el

aprovisionamiento de la materia prima y la salida de su producción. Para ello los mataderos aumentan los contratos de integración con ganaderos y establecen estrechas relaciones con los circuitos comerciales y la industria cárnica. Serán frecuentes las absorciones de fábricas de embutidos por parte de los mataderos frigoríficos y las participaciones accionariales entre mataderos e industria cárnica. Ello va a suponer un importante proceso de concentración en el sector de mataderos y salas de despiece, la desaparición de los pequeños mataderos y la marginalización de los mataderos municipales. Se configura así un "oligopolio bipolar" en el sector: por una parte, están las empresas de pienso que se han ido convirtiendo en propietarias del ganado y, por otra, los mataderos frigoríficos que se erigen en los principales compradores del mismo.

En una situación de exceso de oferta cárnica, el poder de negociación del comprador (matadero) aumenta, y más teniendo en cuenta que la entrada en la CEE permite la importación de animales vivos de otros países. Las empresas de piensos reaccionan ante el desplazamiento del "núcleo" de la cadena hacía el sector matadero, mediante la compra o el establecimiento de relaciones contractuales estables con mataderos. Se acentúa así la tendencia a la verticalización del sector.

Así mismo, la presión originada por el incremento de la producción en los últimos años ha empujado al sector nacional de mataderos y salas de despiece a la mejora y ampliación de sus instalaciones, y esto ha permitido el desarrollo de las exportaciones. Estos incrementos de la capacidad industrial y de las exportaciones han retroalimentado el desarrollo de las explotaciones ganaderas, con lo que se ha creado un círculo "virtuoso" de incremento de la producción y de las exportaciones -aumento dimensión mataderos- incremento de la producción y de las exportaciones.

En la actualidad, los grandes mataderos españoles son, o bien empresas especializadas en el sacrificio (ESFOSA, Frigoríficos del Nordeste), o bien empresas cárnicas (Fuertes-ElPozo), o bien las grandes integradoras (Guissona, VallCompanys-Frimancha). Aunque el 41% de los sacrificios porcinos se realizan en Cataluña (Badouard et al., 1999), también Castilla y León y Andalucía disponen de importantes infraestructuras de sacrificio. Treinta y seis mataderos realizan el 60% de los sacrificios (MAPA, 2003). No obstante, comparándolo con otros países europeos productores de porcino donde los mataderos están extremadamente concentrados -en Dinamarca sólo existen 2 grandes mataderos de porcino-, la estructura de mataderos en España continúa estando bastante atomizada.

1.3.3. El desplazamiento del “núcleo” hacia la industria cárnica y la gran distribución (desde finales de los 90 hasta la actualidad). En la etapa actual observamos cuatro tendencias en el proceso de reestructuración del sector porcino en España:

- un desplazamiento del núcleo de la cadena hacia la industria cárnica y la gran distribución;
- una aceleración del proceso de verticalización por las empresas, intentando absorber parte o todos los eslabones de la cadena productiva (véase *Recuadro 5*);
- un proceso de concentración en todos los eslabones de la cadena, aunque sin llegar a los niveles de concentración existentes en otros países europeos;
- un incipiente proceso de transnacionalización e internacionalización de las empresas nacionales líderes del sector.

Recuadro 5

La verticalización

La verticalización supone la integración en una misma unidad económica de todas las fases de producción de la cadena (desde la producción de piensos hasta la industria cárnica e incluso la distribución), bien sea mediante inversiones, bien mediante contratos estables de suministro con los otros eslabones de la cadena.

Son diversas las razones que han estimulado los procesos de verticalización en la cadena del porcino: mantener un suministro estable de materias primas con unas características determinadas, la necesidad de garantizar la trazabilidad y la seguridad alimentaria, el control de la cadena para intentar obtener una mayor eficiencia y aprovechar economías de escala, la facilidad en la coordinación de los distintos agentes, la reducción de costes de transacción, la posibilidad de distribuir los costes a lo largo de toda la cadena, etc.

A nuestro entender, tres aspectos han determinado los cambios actuales de la cadena de producción del porcino: los cambios en los hábitos de consumo, las crisis alimentarias y el desarrollo de las exportaciones.

Los cambios en los hábitos de consumo están transformando la dinámica del sector. Antes se producía un producto “commodity” (producción masiva, indiferenciada de productos baratos), ahora la tendencia es a ir añadiendo mayor valor añadido a dicho producto a medida que el consumidor se vuelve más exigente. El concepto de diferenciación de producto va cobrando relevancia, tanto mediante la calidad, como incorporando a los productos nuevos “servicios” (loncheados, platos precocinados, etc.), nuevas especificidades alimentarias (bajos en sal, dietéticos, etc.), nuevos “diseños” (nuevas técnicas de envasado, envases para la venta en lineal, etc.). La demanda de un producto diferenciado implica cambios en toda la cadena. La industria cárnica empieza a exigir a los productores una serie de especificaciones, y paga precios diferenciados en función de dichas especificaciones. Es decir, se pasa de un producto homogéneo sin excesivos problemas para vender toda la producción y donde el factor determinante era el precio (que era el mismo para todos los cerdos) a exigirse un producto diferenciado, en cuya venta no sólo es importante el precio, sino que se demandan unas determinadas características, en función de las cuales variará el precio.

La industria cárnica y la gran distribución han sido los artífices de este cambio. Tanto la industria cárnica como la distribución están creando sus propias marcas y el concepto de marca exige unas características homogéneas del producto. Para ello se necesita garantizar un suministro estable de materias primas con calidad constante y las mayores garantías sanitarias, por ello la industria cárnica ha aumentado su interés por la integración y por establecer vínculos contractuales con los grandes productores de porcino. La industria cárnica está buscando en la diferenciación del producto la manera de acceder a nuevos nichos de mercado y de situarse en condiciones competitivas en los mercados internacionales. También ha querido dotarse de una dimensión suficiente que le permitiera negociar en condiciones de igualdad con la gran distribución.

En el sector de la distribución se observa un creciente peso de la gran distribución (hipermercados y supermercados) en detrimento del pequeño comercio⁹. La gran distribución también se ha lanzado al mer-

⁹ Las tiendas tradicionales suponían el 64,8% del mercado en 1987 y sólo abarcan ahora el 38,6%, mientras que los supermercados y grandes superficies conjuntamente han pasado del 25,2% en 1987 al 49,7% en 2003

cado marxista, y, además, las nuevas técnicas de logística y de merchandising implican nuevas relaciones con los suministradores y el desarrollo de la tecnología en envasado ha facilitado las ventas en el lineal. Todos estos aspectos han incrementado la necesidad de tener garantizado el suministro de un producto homogéneo. En estas circunstancias, al igual que la industria cárnica, ha optado por la verticalización, estableciendo contratos con productores y mataderos que incluyen estrictos protocolos de producción. Entre ellos, ha elegido los grandes productores y los grandes mataderos, capaces de suministrarle considerables cantidades de producto.

Un punto de inflexión importante en la evolución del sector cárnico es el fenómeno de las crisis sanitarias. Con la aparición de la encefalopatía espongiforme bovina (EEB) o enfermedad de las “vacas locas”, la repercusión mediática de dicha crisis y el continuo goteo de nuevas crisis alimentarias en sectores cárnicos (pollos con dioxinas, fiebre aviar, etc.) han puesto el tema de la seguridad alimentaria en el punto de mira del consumidor y de las Administraciones.

Ante esta creciente demanda por parte de la población de alimentos inocuos, la Unión Europea ha elaborado una estricta normativa sobre seguridad alimentaria exigiendo la trazabilidad de los productos y haciendo a las empresas responsables de la seguridad alimentaria en todas las etapas de la cadena (“desde la granja al consumidor”). En este sentido, la colaboración entre todos los agentes de la cadena se hace necesaria y será un factor más que impulse el proceso de verticalización. La necesidad de dar salida al exceso de producción vía exportaciones ha forzado también la colaboración entre los distintos eslabones de la cadena, estimulando la tendencia a la verticalización y la concentración.

Las compraventas, las inversiones directas, los contratos de suministro, las participaciones accionariales, las fusiones y absorciones etc. se han producido en y entre todos los eslabones de la cadena: empresas de pienso que absorben mataderos, mataderos que integran producción ganadera, industria cárnica que se embarca en la fabricación de piensos, distribuidores que establecen contratos de suministros con grupos ganaderos, etc. La tendencia se mantiene a pesar de que ha habido numerosos fracasos y desencuentros. Cada eslabón (o subsector) está muy especializado, y embarcarse en participar en otro subsector sin tener un amplio conocimiento del funcionamiento del mismo es una operación que no está exenta de riesgos. A pesar de ello, la tendencia a la verticalización se mantiene tanto en etapas de crisis como

en etapas de expansión¹⁰. Además, la verticalización parece “radicalizarse” en el sentido que cada vez son más frecuentes las compras e inversiones directas en detrimento de las alianzas vía contratos. Otra novedad es que se están dando procesos de integración-verticalización entre distintos eslabones de distintas áreas geográficas. El objetivo es disponer de una estructura productiva descentralizada y especializada que permita aprovechar las potenciales ventajas competitivas en las principales zonas de aprovisionamiento y de consumo, y reducir los riesgos ante brotes de enfermedades animales en una región. Con este proceso de verticalización queda poco margen para el “mercado”, los intercambios se realizan bajo contrato y a precios prefijados.

La concentración se ha dado en todos los eslabones de la cadena: piensos, productores, mataderos, industria cárnica, distribución. A pesar de ello, la estructura del sector porcino en España está significativamente más atomizada que en otros países productores europeos (especialmente en los sectores “aval”). El resultado es una tendencia hacia la dualización de la estructura empresarial: en cada subsector existen dos o cuatro grandes empresas líderes y un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas. Así, en la industria de elaborados cárnicos, existe una empresa líder -Campofrío- que además es también líder en el mercado europeo, y representa entre el 15-20% de la cuota del mercado español. El Pozo es el segundo grupo empresarial en importancia. El resto se reparte entre 30-40 grandes/medianas empresas, y sobreviven multitud de pequeñas industrias cárnicas de tipo artesanal. En total existen en España unas 4.300 empresas cárnicas. Las pequeñas y medianas empresas se ven obligadas a realizar importantes inversiones si quieren mantener su competitividad y acceder a los mercados internacionales, que exigen volúmenes elevados de producción. Algunos autores (Langreo, 2005) confirman este proceso de dualización en la estructura empresarial del sector: las empresas de tamaño medio son las que están teniendo mayores dificultades, las empresas grandes están aumentando su tamaño mediante fusiones y absorciones, y las pequeñas empresas están consiguiendo sobrevivir mediante producciones enfocadas a nichos de mercado concretos, donde prima la calidad y la producción artesanal.

¹⁰ Guissona y Coren serían el ejemplo más extremo de verticalización: controlan desde la producción de pienso hasta la distribución (con tiendas y restaurantes propios).

Finalmente, otro rasgo característico de esta última etapa es la creciente transnacionalización de las cadenas alimentarias. Empresas americanas y europeas están entrando en el capital de las empresas nacionales, y, como elemento novedoso, las grandes integradoras y los principales grupos cárnicos españoles han empezado a invertir en otros países. Los productores estadounidenses están implantándose en Méjico y en Brasil. También las empresas españolas se están instalando en América Latina, principalmente en Chile y Argentina, aunque la motivación es, más que los ahorros en costes, la apertura de nuevos mercados. Las inversiones de empresas españolas en los países del Este obedecen a estas motivaciones y, principalmente, la de acceder en condiciones competitivas al mercado ruso. Sin embargo, el proceso no es lineal, y, por ejemplo, Campofrío, una de las empresas españolas con mayor proyección internacional, está retirando sus inversiones en el exterior. Otras empresas están estableciendo alianzas entre empresas españolas y europeas para la comercialización en los mercados exteriores. Por otra parte, algunas transnacionales holandesas y danesas -Dumeco, Nutreco, etc.- están afianzándose en el mercado español. Ante las limitaciones al aumento de la producción en sus países (por cuestiones medioambientales), estas empresas están realizando aquí importantes inversiones.

II.- LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR PORCINO ESPAÑOL

II.1. Una panorámica del sector

La producción porcina es la de más peso dentro de la producción ganadera española. En 2003 suponía el 30% de la Producción Final Ganadera y algo más del 10% de la Producción Final Agraria.

En los últimos 30 años, el sector ha experimentado un espectacular crecimiento, tanto en número de efectivos como en producción cárnica, pasando de poco más de 7,6 millones de cabezas y una producción de carne que no llegaba a las 500.000 toneladas en 1970 a que en 2003 el censo superara los 24 millones de cabezas (24.055.676) y la producción de carne fuera de 3.322.400 toneladas.

Estos incrementos de la producción han convertido al Estado español en el cuarto productor mundial de carne de cerdo, después de China, Estados Unidos y Alemania. En el contexto europeo, España es el segundo país de la Unión Europea (después de Alemania) tanto en efectivos de porcino como en producción de este tipo de carne, suponiendo en 2003 casi un 20% del censo porcino de la UE (19,8%) y el 17,7% de su producción de carne de cerdo.

La producción porcina española se halla muy concentrada geográficamente. El sistema de producción intensivo, prácticamente indepen-

diente del factor tierra, ha posibilitado la concentración de la producción en determinadas áreas. Cataluña, la principal productora, representa más del 25% del censo y aproximadamente el 36% de la producción de carne de cerdo. Cataluña, Aragón y Castilla y León suponen más del 55% del censo porcino español. Esta elevada concentración implica importantes problemas medioambientales (principalmente, en Cataluña, Murcia y Segovia) que están generando una migración de las granjas porcinas a zonas tradicionalmente no productoras (por ejemplo, la producción catalana se deslocaliza hacia las zonas con menores densidades de Aragón). Existe además un elevado flujo comercial entre zonas productoras de lechones (Castilla y León), zonas de cebo (Aragón y Cataluña) y zonas de sacrificio (Cataluña, Murcia). Sin embargo, la proliferación de los ciclos cerrados, el temor al contagio de enfermedades animales y las mayores regulaciones impuestas al transporte de animales vivos están aminorando estos flujos.

En la actualidad coexisten dos modelos de producción porcina en España: el modelo intensivo basado en razas blancas y en la alimentación vía piensos compuestos, y el modelo extensivo basado en el cerdo ibérico y en el aprovechamiento de los recursos naturales de la dehesa para su alimentación. El modelo extensivo está aumentando su protagonismo en los últimos años y actualmente representa cerca del 9% del censo. No obstante, el objetivo de este capítulo es analizar el modelo de producción intensiva de porcino, por lo que no haremos referencia al modelo extensivo.

Ya se ha señalado que en la evolución del sector porcino español hay que delimitar tres etapas, que pasamos a analizar a continuación.

La implantación y consolidación del modelo intensivo de producción de porcino (1959-1986) se enmarca en el contexto de la bien conocida crisis de la agricultura tradicional y de cambio estructural del sector pecuario español, que tuvo lugar junto con el proceso de industrialización y urbanización del país a partir de finales de los 50 y la década de los sesenta¹¹.

En este periodo, es imprescindible situar los elementos de incidencia directa en el ámbito agrario y ganadero que comentamos a continuación, en el marco del proceso de industrialización y la consiguiente urbanización que experimentó el país, ya que fueron claves en el desarrollo de la ganadería intensiva en España: el aumento de una

¹¹ Véase (entre otros), Juan y Fenollar, R. La formación de la agroindustria en España. MAPA, Madrid, 1978; Etxezarreta, M. La agricultura insuficiente. *Serie Estudios*. Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, Madrid, 1985; Naredo, José Manuel, "Diez años de agricultura española", *Agricultura y Sociedad*, núm. 46, enero-marzo 1988.

población asalariada urbana, con una mayor capacidad adquisitiva, llevó gradualmente a cambiar sus pautas de alimentación aumentando su consumo de carnes, lo que requería el crecimiento de la oferta de carnes baratas (porcino y aves). De esta forma coincidía la incipiente apertura al exterior de la economía española y el interés de las empresas de piensos transnacionales por implantar el modelo estadounidense de ganadería intensiva, con la necesidad de aprovisionamiento de carnes baratas en el interior. Ello llevó a que las autoridades vieran con simpatía estos desarrollos y facilitasen su implantación, lo que impulsó con fuerza la modernización del modelo ganadero español y la intensificación y expansión del sector porcino.

Para nuestros propósitos sólo cabe destacar:

- a) que la conformación del nuevo modelo instituyó nuevas formas de interrelación entre el productor agrario y la industria agroalimentaria, entre las que, por la importancia que adquirieron en el sector del porcino, habría que mencionar la introducción de los contratos de integración (véase *Recuadro 3*);
- b) que la transformación del sector porcino español tuvo como instigadores a las empresas comercializadoras de cereales y a las empresas de piensos compuestos, que establecieron un modelo ganadero fuertemente dependiente de las importaciones de cereales, razas específicas de animales y otros inputs; la mayoría de estas empresas eran, en sus inicios, filiales de transnacionales americanas y europeas que constituyeron cadenas agroalimentarias que incorporaron a los criadores de ganado del país bajo relaciones de fuerte dependencia, lo que derivó en un fuerte impacto socioeconómico;
- c) que el proceso de modernización disminuyó las necesidades de mano de obra, lo que facilitaba el inicio de actividades integradoras¹², al mismo tiempo que agravó la crisis de muchas pequeñas explotaciones familiares imposibilitadas de subsanar el incremento de costes que implicaba el proceso de modernización.

Asimismo, se inició el comienzo del fuerte desequilibrio regional que hemos señalado anteriormente y se experimentó una intensa desaparición de las actividades tradicionales del sector. La importante influencia de los capitales e inputs externos no alteró, sin embargo, la tendencia de los mercados, que en un período de gran ampliación de la demanda interna, estuvieron orientados hacia el mercado interior, con índices de autoabastecimiento superiores al 95%.

¹² Las empresas de piensos potenciarán el cebo de animales en explotaciones agrarias que antes no disponían de ganadería, pero que ofrecen ventajas de localización puesto que están situadas cerca de las áreas de consumo (Langreo, 1997)

La entrada en la CEE y la adaptación a la normativa comunitaria (1986-1993) supuso un punto de inflexión para el sector. Sin duda, el ingreso de España en la CEE reforzó la necesidad de modernización del sector, tanto a nivel tecnológico como organizativo, constituyendo la causa más importante del cambio en el sector porcino español.

En esta etapa se dio una importante aceleración de su proceso de reestructuración, al tener que adaptarse a las nuevas “reglas del juego” inherentes a la entrada en la Comunidad (liberalización comercial y Organización Común de Mercado), con un Tratado de Adhesión poco favorable al sector (Buxadé, 1999). Lo que llevó a la progresiva desaparición de las pequeñas explotaciones y una acentuada tendencia a la verticalización de la cadena de producción del porcino.

Los años inmediatos a la entrada supusieron una importante crisis para el sector porcino español, ya que fue difícil asumir el reto de la competitividad. Cayeron los precios interiores y el incremento en el consumo (como consecuencia de la caída de precios) fue cubierto, en un primer momento, con las importaciones, que aumentaron de forma inmediata. Las pérdidas para los productores fueron cuantiosas en los años siguientes a la integración¹³.

Sin embargo, a pesar de la crisis inicial, ni los censos ni la producción disminuyeron, sino al contrario, esta etapa se caracteriza por un acusado aumento tanto de los censos como de la producción. De hecho, el sector porcino es el sector ganadero que ha experimentado un crecimiento más importante desde la entrada de nuestro país en la CEE.

La entrada en la CEE coincidió con la reducción paulatina de las zonas afectadas por la peste porcina africana. Con la desaparición de la prohibición que pesaba sobre las exportaciones¹⁴, aumentaron de forma significativa y continuada las exportaciones españolas, tanto de animales vivos como de carne y elaborados, siendo los nuevos mercados de la CEE el destino principal de dichas exportaciones.

El consumo interno también aumentó. El consumo *per cápita* nacional pasó en este periodo de algo menos de 40 kg a más de 50 kg por habitante.

¹³ Albisu, Albiac y Garcia Valdez, estiman en 227 mil millones de pesetas las pérdidas en el excedente del productor entre 1986-1990. (Albisu et al., 1992)

¹⁴ En diciembre de 1989 se declara a la mayor parte del territorio español libre de peste porcina africana, aunque Andalucía y Extremadura aún tenían restricciones a las exportaciones. En 1995 se levanta definitivamente la prohibición.

Ante una demanda interna con un consumo vigoroso y el impulso de las exportaciones, la producción va a expandirse. Tras una evolución irregular en los años inmediatos a la integración, los censos empezaron a crecer de forma importante a principios de los 90, pasando de algo más de 15.500 millones de cabezas en 1986 a superar ampliamente los 18.500 millones en 1993, coincidiendo con el aumento de las exportaciones porcinas españolas; la carne, situada ligeramente por debajo de 1500 miles de toneladas sobrepasó los 2000 miles de toneladas en el mismo periodo.

La profunda transformación estructural que estaba experimentando el sector no era ajena a esta dinámica: El proceso de reestructuración se ha caracterizado por el crecimiento de las explotaciones de mayor tamaño y la progresiva desaparición de las pequeñas explotaciones que, ante la falta de ayudas de la Administración, no pudieron resistir la crisis de precios y salieron del mercado. Las explotaciones de mayor tamaño, estimuladas por las empresas integradoras, aumentaron significativamente su producción, compensando ampliamente la pérdida de producción por el cierre de las pequeñas explotaciones.

Profundización del proceso de internacionalización y el aumento de las regulaciones sobre el sector (1993-2004). Consolidado ya el modelo de producción intensiva de porcino, e iniciado el proceso de salida del producto a los mercados externos en el periodo anterior, esta etapa se caracteriza por un importante crecimiento de los censos animales y el aumento del recurso a las exportaciones. La producción porcina española se convirtió rápidamente en una producción claramente excedentaria, con una tasa de cobertura con frecuencia superior al 110%, convirtiéndose así en un sector con una elevada dependencia de los mercados internacionales. La internacionalización del sector se amplía y profundiza. Por otra parte, como ya se ha señalado en I.2., en esta etapa se experimenta un incremento significativo de las regulaciones sobre la producción porcina, que impondrá importantes limitaciones a nuevos incrementos de la producción y que está dificultando la competitividad internacional del sector.

Los censos de porcino han continuado creciendo en forma importante durante esta etapa. Entre 1995 y 2001, la producción porcina en España aumentó en un 32,5%, tasa muy superior al crecimiento de la producción comunitaria en el período que fue del 9% (MAPA, 2003). En 2003 el censo superó los 24 millones de cabezas, con un autoabas-

tecimiento del 120%. Desde el inicio de la modernización, el sector porcino no ha cesado de aumentar su capacidad productiva.

El elevado consumo interno de carne y productos derivados del cerdo, continúa siendo hoy uno de los elementos explicativos de la fortaleza del sector. Sin embargo, los hábitos de consumo han cambiado y el consumidor se ha vuelto más exigente: se ha pasado de la producción estandarizada a bajo precio a una producción donde cada vez tienen más relevancia aspectos como la trazabilidad (véase *Recuadro 6*), la seguridad alimentaria, la diferenciación del producto y la calidad.

Recuadro 6

La trazabilidad

Se entiende por trazabilidad el control integral del proceso productivo, desde la producción hasta que el producto llega al consumidor final. La trazabilidad es el conjunto de procedimientos que permite conocer la historia, ubicación y trayectoria de un producto a lo largo de toda la cadena de suministro y, por tanto, permite localizar en cualquier punto de dicha cadena, información referente al producto, como procedencia, tratamientos a los que ha sido sometido, almacenamiento, transporte, etc.

La normativa de la UE sobre seguridad alimentaria se basa, en gran medida, en la trazabilidad.

Por otra parte, el proceso de modernización no ha cesado a lo largo de todo el periodo. Lo que ha permitido aumentar de forma significativa la productividad y la eficiencia de las explotaciones, que han ido especializándose en diferentes fases del ciclo biológico del producto (cría, cebo, ciclo cerrado). Además, las mejoras tecnológicas no se han limitado a las explotaciones, sino que han incidido en todos los ámbitos relacionados con la producción porcina: desde la producción de los piensos y el desarrollo de la genética hasta los canales de distribución y comercialización.

A todo ello hay que añadir cambios significativos en la organización de la producción mediante una mayor integración entre los distintos eslabones de la cadena productiva. Se ha pasado de un sistema productivo orientado a la transacción libre e inmediata (con una optimización a corto plazo) a unas relaciones productivas estables (contratos de integración) conformadas por la industria agroalimentaria, en las que la optimización se produce a medio/ largo plazo.

Unos menores costes de producción (especialmente en lo referente a costes de instalación y al coste de la mano de obra) y una mayor permisibilidad en cuanto a regulaciones medioambientales respecto a otros productores europeos, ha favorecido el crecimiento de la producción y de las exportaciones. La industria cárnica ha sabido también satisfacer algunas de las nuevas demandas en cuanto a diferenciación e innovación de productos, lo que le ha permitido afianzar el consumo interno y acceder a los mercados de exportación.

Al mismo tiempo, sin embargo, ha sido un sector sometido a constantes crisis periódicas. Las crisis sanitarias y las crisis de precios se han ido sucediendo a lo largo de las décadas revisadas. En las fases alcistas del ciclo de precios, los precios han atraído nuevas inversiones: inversión extranjera, de otros productores agrarios, ampliaciones por parte de los propios productores del sector, inversiones por parte de empresas integradoras y/o por parte de mataderos y de la industria cárnica. La falta de regulación pública sobre el sector ha propiciado el aumento incontrolado de los censos y de la producción en las fases alcistas.

Al mismo tiempo, todo este proceso de incremento de la producción ha venido acompañado de importantes caídas de precios en los mercados, reforzando el carácter cíclico e inestable del sector

Las pequeñas explotaciones no han sido capaces de hacer frente a estas crisis recurrentes y han ido desapareciendo a medida que aumentaba la concentración y el tamaño de las explotaciones “supervivientes”.

Esta dinámica ha forzado a recurrir de forma creciente a los mercados externos, tanto en animales como en productos cárnicos. En cuanto a animales vivos, se exportan principalmente animales para sacrificio y, en cambio, destacan las importaciones de lechones. Tanto las exportaciones como las importaciones provienen de los países de la UE, destacando la exportación de animales vivos a Portugal e Italia y las importaciones principalmente de Holanda, si bien éstas se han reducido en los últimos años.

Las exportaciones de carne de porcino, principalmente canales, embutidos y conservas, también se dirigen a la UE (90% de las exportaciones totales), principalmente a cuatro países: Francia, Portugal, Alemania e Italia.

A pesar de ser uno de los principales productores mundiales, y el segundo productor de la UE, España no consigue entrar en los mer-

cados de terceros países, representando menos del 4% de las exportaciones comunitarias a terceros países. Los grandes mercados importadores de porcino -Japón, Corea, etc.- son muy exigentes y las empresas españolas tienen serias dificultades para acceder a ellos. Rusia es el principal mercado para las exportaciones españolas a terceros países.

Los mercados de exportación españoles están muy poco diversificados. Algunas amenazas se ciernen sobre las exportaciones españolas. La lentitud en la erradicación de la enfermedad de Aujeszky puede suponer importantes problemas para la exportación de las producciones españolas. Francia, la puerta de entrada al mercado europeo, está ya casi libre de esta enfermedad y esto va a suponer dificultades para los camiones españoles que transporten porcino. La entrada de los países del Este en la UE, si bien supone, a corto plazo, una oportunidad factible de aumentar las exportaciones con destino a dichos países, va a suponer, a medio plazo, un aumento de los competidores (especialmente, Polonia), ya que se trata de países que además de tener menores costes de producción, disponen de importantes ventajas de localización para abastecer los mercados centroeuropeos. Finalmente, las regulaciones de la UE (sobre bienestar animal, medioambiente, seguridad alimentaria, etc.) implican aumentos en los costes de producción. Los productores europeos se enfrentan, tanto en los mercados mundiales como en los mercados europeos, con competidores que no están sometidos a regulaciones tan estrictas y pueden beneficiarse de estas diferencias de costes.

Por otra parte, las negociaciones en el seno de la OMC (Organización Mundial de Comercio) apuntan a una mayor liberalización de los mercados, con previsibles reducciones de aranceles y supresión de las ayudas a la exportación.

La creciente dependencia de los mercados exteriores supone añadir más incertidumbres sobre el sector. El consumo europeo de carne de cerdo no va a aumentar y es posible que se generen importantes excesos de producción en el contexto europeo. Ante esta situación sólo cabe la exportación a terceros países, pero los mercados mundiales son inestables, con una competencia exacerbada entre los principales productores. En estas condiciones, una crisis sanitaria o un incremento significativo de los costes de producción tendría efectos nefastos para el sector.

II.2. La evolución de las explotaciones porcinas

Distinguimos dos etapas en la evolución de las explotaciones porcinas. Una primera etapa, que va desde finales de los 50 hasta la entrada en la CEE, en la que se produce la inserción del porcino intensivo en las explotaciones familiares. La segunda etapa se caracteriza por la desaparición de las pequeñas explotaciones y la especialización y concentración del sector.

Antes de adentrarnos en la evolución de las explotaciones, describimos los tipos de explotaciones porcinas existentes (véase *Recuadro 7*).

Recuadro 7

Tipología de las explotaciones porcinas

Las explotaciones porcinas se pueden clasificar en tres grupos:

- a) *Las explotaciones de selección y las granjas de multiplicación*, dedicadas a la obtención de reproductoras. En las granjas de selección se obtienen animales de raza pura e híbridos, fruto de programas de selección e hibridación. Las granjas de multiplicación se encargan de obtener un elevado número de reproductores utilizando los animales procedentes de las explotaciones de selección. Existen también explotaciones que realizan todo el ciclo: desde la cubrición hasta el engorde de los futuros reproductores. Y explotaciones que se han especializado en las distintas subfases de producción: granjas de recría de reproductores, dedicadas al cebo de lechones procedentes de explotaciones de selección y multiplicación, y granjas de transición de reproductoras primíparas, especializadas en la cubrición de reproductoras para su posterior comercialización.
- b) *Las explotaciones de producción*, que, en nuestra clasificación, incluyen: *las explotaciones de cría*, cuya actividad básica es la reproducción con vistas a vender los lechones obtenidos. *Las explotaciones de cebo*, donde se engordan los lechones procedentes de las explotaciones de cría hasta que alcanzan el peso adecuado para su envío a los mataderos. *Las explotaciones de ciclo cerrado*, en las que se realiza todo el proceso productivo -desde la cubrición de las reproductoras hasta el engorde de los cerdos- dentro de las mismas instalaciones. El proceso de especialización del sector ha conllevado la aparición de otros tipos de granjas especializadas en distintas subfases del proceso productivo; así, por ejemplo, las granjas de "transición de lechones" que alojan los lechones desde el destete hasta su traslado a la explotación de cebo.

- c) Los *centros de concentración*, que incluyen los centros de agrupamiento de reproductoras para desvieje y los centros de cuarentena, donde se realizan controles sanitarios a reproductoras antes de su traslado a otras explotaciones.

La inserción del porcino intensivo en la explotación familiar (1960-1986). En el modelo de agricultura tradicional, de pequeñas explotaciones familiares, los cerdos eran alimentados con restos de la producción agrícola producida en la propia explotación. La matanza se efectuaba en la misma explotación o en un matadero municipal, y los productos resultantes eran, principalmente, para el consumo familiar; los excedentes se canalizaban hacia los mercados locales. Existían también pequeñas explotaciones, más especializadas, que se abastecían de cereales pienso en los mercados locales y que comercializaban su producción a través de la red de entradores, o bien vendían directamente sus excedentes a los mataderos o a la pequeña industria cárnica local.

Sin embargo, este modelo se alteró significativamente en los años 60-70. Ya se ha señalado que en este cambio desempeñó un papel crucial la generalización de los contratos de integración.

El establecimiento de las explotaciones de cebo viene de la mano de las empresas fabricantes de piensos. Estas empresas necesitaban crear un mercado para sus productos y forzaron el cambio de una ganadería autosuministrada a una ganadería consumidora de piensos compuestos. Así pues, el desarrollo de la ganadería intensiva no es fruto del desarrollo autónomo de la explotación agrícola, sino que viene motivado por intereses ajenos al sector. La producción intensiva se generaliza en el sector avícola y en el porcino. Ambas especies presentan razones biológicas y económicas que facilitan la intensificación de la producción: elevada prolificidad, el valor monetario de las crías es pequeño y el ciclo de engorde es corto, con lo que la rotación del capital es muy rápida (Segrelles, 1993).

Los nuevos ganaderos de cebo se desarrollarán mayoritariamente en zonas minifundistas y en áreas de secano deprimidas, en granjas de pequeñas y medianas dimensiones, donde los ingresos agrarios resultaban insuficientes para mantener a la familia agricultora y que acogen el cebo como una forma de obtener ingresos complementarios a los de su explotación agrícola.

El cebo no presenta excesivas dificultades técnicas. Por ello va a atraer la entrada de activos no agrarios. Así se observa un incremento de las explotaciones porcinas “sin tierra”, normalmente propiedad de personas procedentes de otros sectores económicos que han visto en el cebo porcino una manera “fácil” de incorporarse a la producción agraria.

El bajo nivel de desarrollo económico y la presión de las empresas de piensos explica la generalización de la integración: el nuevo ganadero no disponía del capital suficiente para asumir el coste del nuevo sistema¹⁵ y las fábricas de pienso vieron en la integración una forma de evitar el impago. Pero el porcino también irá extendiéndose hacia zonas de regadío donde la estacionalidad de las labores campesinas posibilita la dedicación a tiempo parcial a la actividad ganadera¹⁶. Con el tiempo, el porcino pasará a ser la actividad y la fuente de ingresos principal de muchas de estas explotaciones agrarias.

Los contratos de integración no son homogéneos. Las cláusulas del contrato difieren entre las distintas integradoras, e incluso dentro de una misma integradora pueden variar entre productores. La mayoría de los contratos eran verbales. Con los contratos de integración, el ganadero pierde el poder de decisión empresarial sobre el ganado y se convierte en el equivalente a una “empresa de servicios”.

Los porcinocultores tradicionales vieron con recelo los procesos de integración y el crecimiento de las explotaciones de cebo, a quienes acusaban del incremento de la producción, las caídas de precios y la crisis de las explotaciones tradicionales. Los ganaderos tradicionales se fueron especializando en la fase de cría, o bien se mantuvieron en los ciclos cerrados.

El desarrollo de la ganadería de cebo estimulará el crecimiento de las explotaciones de cría, que surgen de explotaciones ya existentes

¹⁵ En un primer momento, las empresas de pienso vendían al ganadero el lechón y el pienso necesario para su engorde. Paulatinamente se incluían en los suministros otros servicios como asesoramiento veterinario y sanitario. El productor vendía el cerdo ya cebado a la red de tratantes de ganado quienes canalizaban la producción hacia los mataderos municipales, que abastecían las carnicerías locales. En ocasiones, eran los propios carniceros los que adquirían los animales vivos. También se vendían animales engordados en los mercados y ferias de ganado. Sin embargo, a medida que aumentó la producción, los ganaderos se encontraron con serias dificultades para comercializar su producción. Ante esta situación, y para evitar el impago, las empresas integradoras se hacen cargo de la comercialización del producto. Es el inicio de los contratos de integración.

¹⁶ El desarrollo de la ganadería intensiva en la provincia de Lérida obedece a este motivo: los fruticultores leridanos empezaron a producir porcino porque les permitía ocupar los espacios de tiempo muerto de la actividad frutícola. (Segrelles, 1993).

para satisfacer la creciente demanda de lechones para cebo. La cría requiere un cierto conocimiento del proceso productivo, lo que dificulta la dedicación a tiempo parcial, por lo que, normalmente, se trata de explotaciones especializadas. El capital inmovilizado es mayor (los costes fijos son elevados), pero la dimensión de la explotación sigue siendo, normalmente, de tamaño pequeño-medio. Estas explotaciones se hallaban ubicadas en zonas tradicionalmente ganaderas, con lo que se genera una diferenciación geográfica entre zonas de cría y zonas de cebo, con el consiguiente aumento del movimiento de animales vivos entre zonas de cría, zonas de cebo y mataderos. El desarrollo del transporte y la mejora en las vías de comunicación va a permitir esta especialización geográfica. Aunque en un principio los propios ganaderos preparaban el pienso, dado que la fase de cría requiere de una alimentación específica, por lo que sus vinculaciones con las casas de piensos eran menos intensas y escaparon temporalmente de los procesos de integración, con el tiempo, las relaciones contractuales con los fabricantes de piensos también se irán extendiendo a las explotaciones de cría. En este caso, el objetivo del integrador no es tanto garantizar la venta y el cobro del pienso, sino que es asegurarse el abastecimiento de lechones para suministrar a las explotaciones de cebo que ha integrado.

Las empresas integradoras irán expandiéndose mediante contratos de integración con las explotaciones porcinas de su área de influencia. Paulatinamente, esta área de influencia irá extendiéndose a zonas geográficas cercanas.

La crisis de los años 70 supuso un importante golpe para el pequeño y mediano productor independiente. Su delicada situación financiera se agravó ante el incremento de los precios de los medios de producción que no se vio compensado por un incremento en el precio del producto final. El pequeño productor se halló ante la disyuntiva de abandonar la producción agraria, o bien integrarse en la estructura de producción vertical de las fábricas de piensos o unirse en una cooperativa para compartir riesgos¹⁷. Las crisis sanitarias irán menoscabando la estructura financiera de las explotaciones independientes de tamaño

¹⁷ Algunas cooperativas también establecen contratos de integración con sus socios. Los contratos de integración de las cooperativas no se diferencian demasiado de los contratos establecidos por las empresas integradoras privadas. La gran diferencia reside en el hecho de que el ganadero es socio de la cooperativa, y, por tanto, es a la vez integrador (como socio de la cooperativa) y integrado.

medio, que finalmente, optarán por la integración como única salida para mantenerse en el sector.

Así, los contratos de integración entre explotaciones y fabricantes de piensos se generalizarán durante los años 80. Se conjugan dos necesidades paralelas: por una parte, el ganadero se encuentra indefenso ante las transformaciones acaecidas en el sector que le imponen un elevado gasto en capital fijo y circulante, y además, la inestabilidad de los mercados agropecuarios dificulta la venta de sus productos a precios remuneradores. Ante esta situación, el pacto con la empresa integradora le permite disponer de asesoramiento técnico y sanitario, acceder a nuevas especies genéticas más productivas, asegurarse el suministro de inputs (piensos, vacunas, etc.) y, lo que es más importante, garantizar la venta del producto final. Por su parte, la empresa integradora se asegura la venta de sus productos -piensos- y el cobro de dicha venta -en ganado vivo-, controla el proceso productivo -el ganadero pasa a ser un mero "asalariado"¹⁸ de la empresa integradora-, y se apropia de la comercialización de la carne -actividad que genera un mayor valor añadido, y que ahora quedará en manos de unas pocas grandes empresas-¹⁹.

De esta manera, la integración ha hecho desaparecer en cierto modo la figura empresarial del ganadero-explotación agraria (Langreo, 1997). El propietario de explotaciones mixtas (agrarias y ganaderas)

¹⁸ Utilizamos el concepto de "asalariado" no en el sentido literal del término, sino que queremos transmitir la idea de que el ganadero pierde el poder de controlar el proceso productivo que tenía como empresario: no puede decidir qué inputs utilizar, debe seguir los requerimientos de la integradora en el proceso de engorde, etc. Existe un amplio debate sobre el proceso de "proletarización" del agricultor.

¹⁹ Tal como señalan los cálculos realizados por García Pascual para el caso de la integración en la provincia de Lleida, la integración ofrecía interesantes reenumeraciones para los ganaderos y, sobre todo, importantes beneficios para las empresas integradoras (García Pascual, 1993). De esta manera, y tal como él indica, se explica la pervivencia de las explotaciones familiares tal como señalaron Lebousse y Quise: *"el mantenimiento de una parte de las explotaciones familiares en el seno de la economía capitalista tiene carácter duradero. Puesto que la integración de una parte de las explotaciones familiares en la economía de mercado a través del establecimiento de las relaciones contractuales con la agroindustria, permite una transferencia de valor añadido de las explotaciones hasta estas empresas integradoras, mucho más beneficiosas para éstas que su intervención directa en la producción agrícola o ganadera"* (véase J.L. Lebousse y M. Ouisse (1979) citado por García Pascual, F, 1993, 138)

tiene una dualidad: continúa siendo agricultor-empresario de la parte agraria de su explotación y pasa a ser “trabajador a cuenta” de la empresa integradora en la parte ganadera.

La integración va a permitir también ocupar a la mano de obra familiar que se había visto desplazado por el aumento de la productividad generado por el cambio tecnológico y la mano de obra familiar que quedaba ociosa en etapas de inactividad fruto de la estacionalidad de la agricultura. Y, finalmente, va a permitir el relevo generacional: en ocasiones, los jóvenes se hacen cargo de la granja, mientras que los padres se ocupan de la explotación agraria.

Los mataderos y la industria cárnica también van a establecer contratos de integración con los ganaderos. En estos casos, el objetivo de la empresa integradora es asegurarse el suministro de carne, pero las consecuencias sobre la explotación ganadera son similares a las que generan los contratos establecidos con fabricantes de piensos. Este tipo de integración por el “aval” se da, sobre todo, en la región de Murcia.

En los años previos a la integración en la CEE, se observa un proceso de dualización de la estructura productiva. Por una parte, aumenta el número de explotaciones de pequeñas dimensiones: las inversiones a realizar no son excesivamente cuantiosas, el riesgo es reducido (especialmente si la producción está integrada y si la explotación porcina es complementaria de otra actividad agrícola), y la mano de obra familiar cubre las necesidades de factor trabajo de la explotación. Por otra parte, aumentan las explotaciones de grandes dimensiones (especialmente, en cebo) incentivadas por las empresas integradoras a aumentar su producción y mejorar el nivel tecnológico y sanitario de la explotación. Las explotaciones de tamaño medio disminuyen, posiblemente disuadidas ante la necesidad de aumentar el volumen de capital y contratar mano de obra asalariada para mantener un volumen de producción acorde con su dimensión (Blasi y Briz, 1990).

Especialización y concentración de las explotaciones porcinas (1986-2004). Uno de los problemas que más preocupaba a los expertos ante la entrada en la CEE era la pequeña dimensión de las explotaciones españolas en comparación con la de otros países comunitarios. El cambio ha sido sustancial en los últimos años. En 1989, la dimensión media de las explotaciones porcinas era de 31,76 cabezas por explotación; en 1999, alcanzaba las 101,23 cabezas por explotación. Esto nos da una idea del profundo proceso de ajuste estructural que se

ha producido en el sector. El importante incremento de los censos porcinos se ha llevado a cabo en un número significativamente menor de explotaciones.

La entrada en la CEE abrió la posibilidad de abastecerse de productos intermedios y finales en los mercados europeos en detrimento del mercado nacional, agudizándose la competencia en todos los eslabones productivos. El aumento de la competencia y la caída del margen económico de muchas explotaciones obligaba a acometer procesos de modernización y ampliación para recuperar la rentabilidad.

El alejamiento de las explotaciones porcinas de los núcleos urbanos ha favorecido el incremento de la dimensión media de las explotaciones. Sin embargo, persisten importantes diferencias en el tamaño de las explotaciones entre distintas CC.AA. Las zonas con una importante implantación del porcino -Cataluña, Aragón, las dos Castillas- presentan unas dimensiones medias significativamente superiores a las de las otras regiones.

El proceso de modernización también ha facilitado el aumento de la dimensión media de las explotaciones. Las innovaciones técnicas favorecen a las grandes explotaciones, el incremento de los costes fijos debidos a las inversiones modernizadoras se compensan mediante el aprovechamiento de las economías de escala.

Existe además otra importante razón que explica la tendencia al aumento del tamaño de las explotaciones: la posibilidad de recurrir a la mano de obra asalariada, lo que le permite el aumento de escala de la explotación y una mejora en su calidad de vida (con mano de obra asalariada el ganadero puede disponer de fines de semana y de vacaciones). Es un proceso que se retroalimenta: la posibilidad de contratar asalariados le permite aumentar la escala, pero ésta debe ser suficiente para hacer rentable la contratación²⁰. La mano de obra familiar está siendo substituida por trabajo asalariado, con lo que la explotación familiar avanza en su conversión hacia una explotación capitalista. Buena parte de la mano de obra asalariada que trabaja en explotaciones porcinas es mano de obra inmigrante.

²⁰ Las granjas modernas, con más de 6000 cerdos de engorde, pueden funcionar con un solo trabajador.

El proceso de concentración se observa de forma más clara al analizar la evolución del número de animales por explotación. El incremento de los censos en este período se ha localizado en las explotaciones de mayores dimensiones. El 47% de los animales se localizan en las explotaciones de más de 500 UG, que representan poco más del 1,1% del número total de explotaciones.

Sin embargo, este proceso de concentración puede verse limitado ante el impacto medioambiental que las grandes explotaciones generan. La elevada concentración de cantidades ingentes de animales en espacios reducidos hace que la explotación no pueda absorber los desechos que produce. Las regulaciones medioambientales pueden actuar como una limitación al proceso de concentración del sector.

CONCLUSIONES

La producción porcina se insertó en las explotaciones agrarias como una oportunidad para incrementar las rentas agrarias mediante la diversificación. Esta actividad se ha desarrollado vinculada a la integración con las casas de piensos o con mataderos. La integración ha alcanzado en nuestro país cotas superiores al resto de países productores²¹ y es un rasgo distintivo del modelo español. El hecho que la integración estuviera presente desde los inicios ha hecho que el desarrollo del sector no fuera un desarrollo endógeno (impulsado por los productores), sino que se trata de un desarrollo orientado por agentes externos (casas de piensos, mataderos) que han modelado el sector en función de sus intereses. En la actualidad, son los actores más alejados del productor (la gran distribución) quienes están acaparando mayores cuotas de poder dentro de la cadena, con lo que el abismo que separa al productor del núcleo de control de la cadena se hace cada vez mayor.

El sector ha recibido un nuevo impulso después de la entrada en la CEE, gracias al dinamismo de las exportaciones. Sin embargo, el futuro es incierto. Los productores se hallan ante una difícil encrucijada:

²¹ En Cataluña la integración supera, según estimaciones del DARP, el 70% de la producción. En Estados Unidos, la integración en el porcino apenas alcanza el 35% de la producción.

por una parte, los procesos de liberalización comercial y la mundialización de los mercados fuerzan a los productores a reducir costes si quieren continuar en el sector; por otra parte, el sector se halla cada vez más sometido a regulaciones (medioambientales, de bienestar animal, etc.) que suponen incrementos de costes que comprometen su competitividad.

Los mercados mundiales son cada vez más competitivos y entrañan mayores riesgos. Nuevos países productores (Brasil, Vietnam, etc.) han irrumpido con fuerza en el mercado mundial gracias a sus bajos costes medioambientales, de mano de obra, etc. Los grandes exportadores europeos -Dinamarca, Holanda, Bélgica- pueden ver reducidas sus cuotas de mercado en los mercados mundiales, de forma que este "excedente de exportación" recaerá entonces sobre el mercado europeo, aumentando la competencia entre los productores europeos y generando caídas de precios. Esto puede suponer un grave problema para los exportadores españoles. A ello hay que añadir el creciente riesgo que suponen las enfermedades animales: un brote epizootico puede suponer el cierre del mercado internacional y la ruina de muchos productores.

El aumento de la competitividad en los mercados mundiales obliga a reducir costes vía aprovechamiento de economías de escala, aumentando el tamaño de las explotaciones y forzando a la especialización, con lo que la explotación diversificada se mantiene no por criterios económicos, sino por motivos medioambientales (para dar salida a los purines). El aumento del tamaño de las explotaciones también responde al proceso de transformación de las explotaciones familiares en explotaciones capitalistas que utilizan mano de obra asalariada. La contratación de mano de obra asalariada sólo es asumible por las grandes explotaciones y permite al ganadero propietario de las mismas mejorar su calidad de vida al poder disponer de más tiempo de ocio (vacaciones, fines de semana, etc.) o poder compaginar su trabajo en la granja con otras ocupaciones. Las pequeñas y medianas explotaciones no pueden competir vía costes y difícilmente se produce el relevo generacional; tienden a desaparecer o, en caso de mantenerse, se trata de actividades marginales.

La OCM del sector no contribuye a frenar este proceso de concentración y de desaparición de explotaciones, dado que no supone ninguna ayuda para los pequeños productores salvo en el caso de las medi-

das excepcionales por crisis sanitarias²². Las ayudas al almacenamiento privado y las restituciones a la exportación sólo benefician a los grandes mataderos, que disponen de grandes instalaciones de almacenamiento y suficiente capacidad para acometer las exportaciones. De hecho, esta indefensión del productor ante los vaivenes del mercado explica el crecimiento de la integración, vista como la única alternativa para protegerse ante el riesgo.

El crecimiento descontrolado de la producción ha acabado generando importantes problemas medioambientales. La gestión de los purines se ha convertido en un serio problema en las principales regiones productoras y parece difícil encontrar una solución “viable” que no pase por una reducción de la producción. El cumplimiento de las normativas medioambientales supone un incremento de los costes que es asumido íntegramente por el productor. Paralelamente, el productor tiene que hacer frente a otros costes vinculados a una mayor regulación del sector; por ejemplo, en aspectos como el bienestar animal o la seguridad alimentaria.

Por otra parte, se está incubando un cierto rechazo social a una producción que se considera “molesta” (malos olores, contaminación, etc.), que cada vez se halla más concentrada en granjas de mayor tamaño y cuyo valor añadido es absorbido por grandes empresas (ya sea integradoras, grandes mataderos, industria cárnica o gran distribución), y que puede comprometer otras fuentes de ingresos (turismo rural).

A nuestro entender, será difícil combinar la apertura comercial y la falta de políticas públicas de ayuda a los productores (que fuerzan a la reducción de costes como única vía para mantener la competitividad) con una producción medioambientalmente y socialmente sostenible (que obligaría a una mayor regulación del sector -tanto a nivel medioambiental como a nivel de frenar el proceso de concentración- y, consiguientemente, a unos mayores costes). Confiar en la supuesta “racionalidad” del consumidor para elegir entre un modelo u otro (mediante el uso de certificados medioambientales, de bienestar animal, de producción ecológica, etc.) nos parece una quimera, y más teniendo en cuenta que la carne de cerdo es un producto donde el precio es un factor determinante. Los poderes públicos deberán optar por una u otra opción.

²² E incluso, en estos casos, la ayuda puede no llegar al productor. El propietario del ganado es quien recibe la ayuda. Si media un contrato de integración es la empresa integradora la propietaria del ganado y por tanto, la que recibe la ayuda.

ANEXO C. PORCINO. Explotaciones ganaderas según OTE

Porcino clasificadas por UDE

UDE	1987				1993				2003						
	Nº explot.	%	Nº Cabezas	%	Cabezas / explot.	Nº explot.	%	Nº Cabezas	%	Cabezas / explot.	Nº explot.	%	Nº Cabezas	%	Cabezas / Explot.
<1	(163.460	35	389.812	3	2	19.072	8	57.911	0	3	16.143	12	30.502	0	2
1 A <2								98.911	1	3	20.564	16	54.145	0	3
2 A <4	105.544	23	488.817	4	5	46.869	20	275.542	2	6	20.117	15	72.254	0	4
4 A <6	58.169	12	494.001	4	8	29.413	12	243.679	2	8	10.852	8	83.148	0	8
6 A <8	37.146	8	447.677	4	12	19.672	8	286.604	2	15	7.905	6	58.492	0	8
8 A <12	42.906	9	862.568	7	20	26.997	11	577.366	4	21	9.169	7	113.045	1	12
12 A <16	21.598	5	865.215	7	40	16.968	7	616.576	5	38	6.424	5	169.948	1	26
16 A <40	29.815	6	3.496.366	27	118	30.065	13	3.285.421	25	109	20.173	15	1.251.371	6	62
40 A <60	(6.367	4	3.027.852	24	476	4.140	2	1.776.990	14	429	6.850	5	1.673.458	8	244
60 A <100								5.845.023	45	1.247	5.751	4	3.484.177	17	606
>=100	1.527	0	2.671.922	21	1.750	(4686	2			6.801	5	14.104.920	67	2.074	
TOTAL	466.332	100	12.744.228	100	27	235.438	100	13.064.023	100	55	130.748	100	21.098.461	100	161

Fuente: Elaboración de E.I. con datos de la Encuesta de Estructuras de Explotaciones Agrarias. Varios años

BIBLIOGRAFÍA

- Albisu Aguado, M.; Albiac Murillo, J; Garcia Valdez, P. "El sector porcino español: consecuencias de la entrada en la Comunidad y perspectivas de futuro", *Revista de Estudios Agro-Sociales*, núm. 162 (octubre-diciembre de 1992).
- Badouard, B., Daridan, D., Marroq, P. "Organisation et développement de la production porcine en Espagne", ITP (Institut Technique du Porc), OFIVAL, febrero de 1999, Toulouse.
- Blasi, C.; Briz, J. "La estructura productiva del sector porcino en España" en *Revista de Estudios Agro-sociales*, núm.153 (julio-septiembre de 1990).
- Buxadé, C. "El subsector porcino en España" en Buxadé, C. "Producción porcina. Aspectos claves", 2ª edición, Madrid: Mundi-Prensa, 1999, pp 47-72.
- Colom Gorgues, A., Juárez Rubio, F "Aproximación a la cadena agroalimentaria y complejo porcino. Una síntesis histórica hasta el momento actual", Comunicación al V Congreso de Economía Agraria, Santiago de Compostela, 15-17 de septiembre de 2004.
- FAO/ Comité de Problemas de Productos Básicos/ Grupo Intergubernamental sobre la carne. 19ª reunión, Roma, 27-29 de agosto de 2002. "Medium Term Projections for Meat and Dairy Products to 2010"
- FAO/ Comité de Agricultura. 19º período de sesiones, Roma, 13-16 de abril de 2005. "La globalización del sector ganadero: repercusiones de la evolución de los mercados"
(www.fao.org/docrep/meeting/009/j4196s.htm).
- FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria), "Ayudas FEOGA: Distribución por sectores 2004", accesible en http://oracle4.mapa.es/documentos_fgpweb/FEOGA-SECTORES-2004.PDF.
- García Pascual, F. "Ganadería, agroindustria y territorio. El fenómeno de la integración en la ganadería leridana, *Agricultura y Sociedad*, nº 67, 1993, p.125-156.
- Láinez Andrés, M.L "Regulación de la producción porcina intensiva", *Porci*, nº 76, julio 2003, p.27-40.

- Langreo Navarro, Alicia “Los mercados de carnes en España, en el proceso de verticalización”, *Distribución y consumo*, nº 62, marzo-abril, 2002, p.43-65.
- Langreo Navarro, Alicia. “La agricultura familiar y la integración vertical en la ganadería española: el porcino” en Victor Bretón Solo de Zaldívar, Francisco García Pascual, Josep Joan Mateu González (coords.) *La agricultura familiar en España. Estrategias adaptativas y políticas agropecuarias*. Ed. Universitat de Lleida, 1997.
- Langreo Navarro, Alicia: “El porcino en España: un sector eficaz que necesita dar un nuevo paso adelante”, *Mundo Ganadero*, nº 175, marzo de 2005.
- Rodríguez Zúñiga, Manuel R.; Ruiz Huerta, Jesús y Soria Gutiérrez, Rosa, “El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado”, *Agricultura y Sociedad*, núm.14, 1980.
- Segrelles Serrano, José Antonio, *La ganadería avícola y porcina en España: del aprovechamiento tradicional al “industrializado”*. Universidad de Alicante, 1993.

ANEXO 1: Principales regulaciones sobre el sector porcino

Medio ambiente

Unión Europea:

Directiva 91/676/CE relativa a la protección de las aguas de la contaminación producida por nitratos utilizados en la agricultura.

Directiva 96/61/CE del Consejo, de 24 de septiembre de 1996, relativa a la prevención y al control integrados de la contaminación.

Directiva 97/11/CE del Consejo, de 3 de marzo, por la que se modifica la Directiva 85/337/CEE relativa a la evaluación de las repercusiones de determinados proyectos públicos y privados sobre el medio ambiente.

España:

Real Decreto 261/1996, de 16 de febrero, sobre protección de aguas contra la contaminación producida por nitratos procedentes de fuentes agrarias y sus posteriores modificaciones – Real Decreto 3483/ 2000, de 29 de diciembre y Real Decreto 1323/2002, de 13 de diciembre.

Real Decreto 324/2000, de 3 de marzo, por el que se establecen normas básicas de ordenación de las explotaciones porcinas, y sus posteriores modificaciones – Real Decreto 3483/ 2000, de 29 de diciembre y Real Decreto 1323/2002, de 13 de diciembre.

Real Decreto Ley 9/2000, de 6 de octubre, de modificación del Real Decreto legislativo 1302/1986, de 28 de junio, de Evaluación de Impacto Ambiental.

Ley 16/2002, de 1 de julio, sobre Prevención y el Control Integrado de la Contaminación (IPPC).

Bienestar animal

Unión Europea:

Directiva 91/630/CEE del Consejo, de 19 de noviembre de 1991, relativa a las normas mínimas para la protección de cerdos y sus posteriores modificaciones- Directiva 2001/88/CE, de 23 de octubre y Directiva 2001/93/CE de la Comisión de 9 de noviembre.

Directiva 98/58/CE, relativa a la protección de animales en explotaciones ganaderas.

Reglamento (CE) 1/2005 del Consejo, de 22 de diciembre de 2004, relativo a la protección de los animales durante el transporte y las operaciones conexas, y por el que se modifican las Directivas 64/432/CEE y 93/119/CE y el Reglamento (CE) 1255/97.

España:

Real Decreto 348/2000, de 10 de marzo, por el que se incorpora al ordenamiento jurídico la Directiva 98/58/CE, relativa a la protección de animales en las explotaciones ganaderas.

Real Decreto 1135/2002, de 31 de octubre, relativo a las normas mínimas para la protección de cerdos.

Seguridad alimentaria

Unión Europea:

Reglamento (CE) 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2002, por el que se establecen los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la seguridad alimentaria.

Reglamento (CE) 1774/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 3 de octubre de 2002, por el que se establecen las normas sanitarias aplicables a los subproductos animales no destinados a consumo humano.

España:

Ley 11/2001, de 5 de julio, por la que se crea la Agencia Española de Seguridad Alimentaria.

Sanidad animal

Unión Europea:

Decisión 2001/618/CE de la Comisión, de 23 de julio de 2001, por la que se establecen garantías suplementarias en los intercambios intracomunitarios de animales de la especie porcina en relación con la enfermedad de Aujeszky.

Directiva 2001/89/CE del Consejo, de 23 de octubre de 2001 relativa a las medidas comunitarias de lucha contra la peste porcina clásica.

Directiva 2002/60/CE del Consejo, de 27 de junio de 2002, por la que se establecen disposiciones específicas de lucha contra la peste porcina africana.

España:

Real Decreto 546/2002, de 18 de octubre, por el que se establecen las medidas mínimas de lucha contra la peste porcina clásica.

Real Decreto 195/2002, de 15 de febrero, por el que se establece el plan de seguimiento y vigilancia sanitaria del ganado porcino.

Ley 8/2003, de 24 de abril, de sanidad animal.

Real Decreto 546/2003, de 9 de mayo, por el que se establecen disposiciones específicas de lucha contra la peste porcina africana.

Real Decreto 427/2003, de 11 de abril, por el que se establecen las bases del Programa Coordinado de lucha, Control y Erradicación de la Enfermedad de Aujeszky.- y su modificación Real Decreto 206/2005, de 25 de febrero.

PUBLICACIONES DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

SERIE ESTUDIOS

1. García Fernando, Manuel. *La innovación tecnológica y su difusión en la agricultura*. 1976. 300 p. (agotado).
2. *Situación y perspectivas de la agricultura familiar en España*. Arturo Camilleri Lapeyre et al. 1977. 219 p. (agotado).
3. *Propiedad, herencia y división de la explotación agraria. La sucesión en el Derecho Agrario*. Director: José Luis de los Mozos. 1977. 293 p. (agotado).
4. Artola, Miguel, Contreras, Jaime y Bernal, Antonio Miguel. *El latifundio. Propiedad y explotación, siglos XVIII-XX*. 1978. 197 p. (agotado).
5. Juan i Fenollar, Rafael. *La formación de la agroindustria en España (1960-1970)*. 1978. 283 p.
6. López Linage, Javier. *Antropología de la ferocidad cotidiana: supervivencia y trabajo en una comunidad cántabra*. 1978. 283 p.
7. Pérez Yruela, Manuel. *La conflictividad campesina en la provincia de Córdoba (1931-1936)*. 1978. 437 p.
8. López Ontiveros, Agustín. *El sector oleícola y el olivar: oligopolio y coste de recolección*. 1978. 218 p.
9. Castillo, Juan José. *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino en España (la Confederación Nacional Católica Agraria, 1917-1924)*. 1979. 552 p.
10. *La evolución del campesinado: la agricultura en el desarrollo capitalista*. Selección de Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1979. 363 p.
11. Moral Ruiz, Joaquín del. *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época*. 1979. 228 p.
12. Titos Moreno, Antonio y Rodríguez Alcaide, José Javier. *Crisis económica y empleo en Andalucía*. 1979. 198 p.
13. Cuadrado Iglesias, Manuel. *Aprovechamiento en común de pastos y leñas*. 1980. 539 p.
14. Díez Rodríguez, Fernando. *Prensa agraria en la España de la Ilustración. El semanario de Agricultura y Artes dirigido a los párrocos (1797-1808)*. 1980. 215 p.
15. Arnalte Alegre, Eladio. *Agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Naturaleza y efectos del fenómeno en el regadío litoral*. 1980. 378 p.

16. Grupo ERA (Estudios Rurales Andaluces). *Las agriculturas andaluzas*. 1980. 505 p.
17. Bacells, Albert. *El problema agrario en Cataluña. La cuestión Rabassaire (1980-1936)*. 1980. 438 p.
18. Carnero i Arbat, Teresa. *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)*. 1980. 289 p.
19. Cruz Villalón, Josefina. *Propiedad y uso de la tierra en la Baja Andalucía. Carmona, siglos XVIII-XX*. 1980. 360 p.
20. Héran Haen, François. *Tierra y parentesco en el campo sevillano: la revolución agrícola del siglo XIX*. 1980. 268 p.
21. García Ferrando, Manuel y González Blasco, Pedro. *Investigación agraria y organización social*. 1981. 226 p.
22. Leach, Gerald. *Energía y producción de alimentos*. 1981. 210 p.
23. Mangas Navas, José Manuel. *El régimen comunal agrario de los Concejos de Castilla*. 1981. 316 p.
24. Tió, Carlos. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*. 1982. 532 p.
25. Mignon, Christian. *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*. 1982. 606 p.
26. Pérez Touriño, Emilio. *Agricultura y capitalismo. Análisis de la pequeña producción campesina*. 1983. 332 p.
27. Vassberg, David E. *La venta de tierras baldías. El comunitarismo agrario y la Corona de Castilla durante el siglo XVI*. 1983. 265 p.
28. Romero González, Juan. *Propiedad agraria y sociedad rural en la España mediterránea. Los casos valenciano y castellano en los siglos XIX y XX*. 1983. 465 p.
29. Gros Imbiola, Javier. *Estructura de la producción porcina en Aragón*. 1984. 235 p.
30. López López, Alejandro. *El boicot de la derecha y las reformas de la Segunda República. La minoría agraria, el rechazo constitucional y la cuestión de la tierra*. 1984. 452 p.
31. Moyano Estrada, Eduardo. *Corporatismo y agricultura. Asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. 1984. 357 p.
32. Donézar Díez de Ulzurrun, Javier María. *Riqueza y propiedad en la Castilla del Antiguo Régimen. La provincia de Toledo en el siglo XVIII*. 2.ª edición 1996. 580 p.
33. Mangas Navas, José Manuel. *La propiedad de la tierra en España. Los patrimonios públicos. Herencia contemporánea de un reformismo inconcluso*. 1984. 350 p. (agotado).

34. *Sobre agricultores y campesinos. Estudios de Sociología Rural de España.* Compilador. Eduardo Sevilla-Guzmán. 1984. 425 p.
35. Colino Sueiras, José. *La Integración de la agricultura gallega en el capitalismo. El horizonte de la CEE.* 1984. 438 p.
36. Campos Palacín, Pablo. *Economía y Energía en la dehesa extremeña.* 1984. 335 p. (agotado).
37. Piqueras Haba, Juan. *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica.* 1985. 249 p.
38. Viladomiu Canela, Lourdes. *La inserción de España en el complejo soja-mundial.* 1985. 448 p.
39. Peinado García, María Luisa. *El consumo y la industria alimentaria en España. Evolución, problemática y penetración del capital extranjero a partir de 1960.* 1985. 453 p.
40. *Lecturas sobre agricultura familiar.* Compiladores: Manuel Rodríguez Zúñiga y Rosa Soria Gutiérrez. 1985. 401 p.
41. *La agricultura insuficiente. La agricultura a tiempo parcial.* Directora: Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1983. 442 p.
42. Ortega López, Margarita. *La lucha por la tierra en la corona de Castilla al final del Antiguo Régimen. El expediente de Ley Agraria.* 1986. 330 p.
43. Palazuelos Manso, Enrique y Granda Alva, Germán. *El mercado del café. Situación mundial e importancia en el comercio con América Latina.* 1986. 336 p.
44. *Contribución a la historia de la trashumancia en España.* Compiladores: Pedro García Martín y José María Sánchez Benito. 2.ª edición 1996. 512 p.
45. Zambrana Pineda, Juan Francisco. *Crisis y modernización del olivar español, 1870-1930.* 1987. 472 p.
46. Mata Olmo, Rafael. *Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir.* 1987. 2 tomos. (agotado).
47. *Estructuras y regímenes de tenencia de la tierra en España: Ponencias y comunicaciones del II Coloquio de Geografía Agraria.* 1987. 514 p.
48. San Juan Mesonada, Carlos. *Eficacia y rentabilidad de la agricultura española.* 1987. 469 p.
49. Martínez Sánchez, José María. *Desarrollo agrícola y teoría de sistemas.* 1987. 375 p. (agotado).
50. *Desarrollo rural integrado.* Compiladora: Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1988. 436 p. (agotado).

51. García Martín, Pedro. *La ganadería mesteña en la España borbónica (1700-1836)*. 1988. 483 p.
52. Moyano Estrada, Eduardo. *Sindicalismo y política agraria en Europa. Las organizaciones profesionales agrarias en Francia, Italia y Portugal*. 1988. 648 p.
53. Servolin, Claude. *Las políticas agrarias*. 1988. 230 p. (agotado).
54. *La modernización de la agricultura española. 1956-1986*. Compilador: Carlos San Juan Mesonada. 1989. 559 p.
55. Pérez Picazo, María Teresa. *El Mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (Ss. XVII-XIX)*. 1990. 256 p.
56. *Camino rural en Europa. Programa de investigación sobre las estructuras agrarias y la pluriactividad. Montpellier, 1987*. Fundación Arkleton. 1990. 381 p.
57. *La agrociedad mediterránea. Estructuras sociales y procesos de desarrollo*. Compilador: Francisco López-Casero Olmedo. 1990. 420 p.
58. *El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención*. Compiladora: Consuelo Varela Ortega. 1988. 434 p.
59. García Álvarez-Coque, José María, *análisis institucional de las políticas agrarias. Conflictos de intereses y política agraria*. 1991. 387 p.
60. Alario Trigueros, Milagros. *Significado espacial y socioeconómico de la concentración parcelaria en Castilla y León*. 1991. 457 p.
61. Giménez Romero, Carlos. *Valdelaguna y Coatepec. Permanencia y funcionalidad del régimen comunal agrario en España y México*. 1991. 547 p.
62. Menegus Bornemann, Margarita. *Del Señorío a la República de indios. El caso de Toluca, 1500-1600*. 1991. 260 p.
63. Dávila Zurita, Manuel María y Buendía Moya, José. *El mercado de productos fitosanitarios*. 1991. 190 p.
64. Torre, Joseba de la. *Los campesinos navarros ante la guerra napoleónica. Financiación bélica y desamortización civil*. 1991. 289 p.
65. Barceló Vila, Luis Vicente. *Liberación, ajuste y reestructuración de la agricultura española*. 1991. 561 p.
66. Majuelo Gil, Emilio y Pascual Bonis, Ángel. *Del catolicismo agrario al cooperativismo empresarial. Setenta y cinco años de la Federación de Cooperativas navarras, 1910-1985*. 1991. 532 p.
67. Castillo Quero, Manuela. *Las políticas limitantes de la oferta lechera. Implicaciones para el sector lechero español*. 1992. 406 p.
68. *Hitos históricos de los regadíos españoles*. Compiladores: Antonio Gil Olcina y Alfredo Morales Gil. 1992. 404 p.

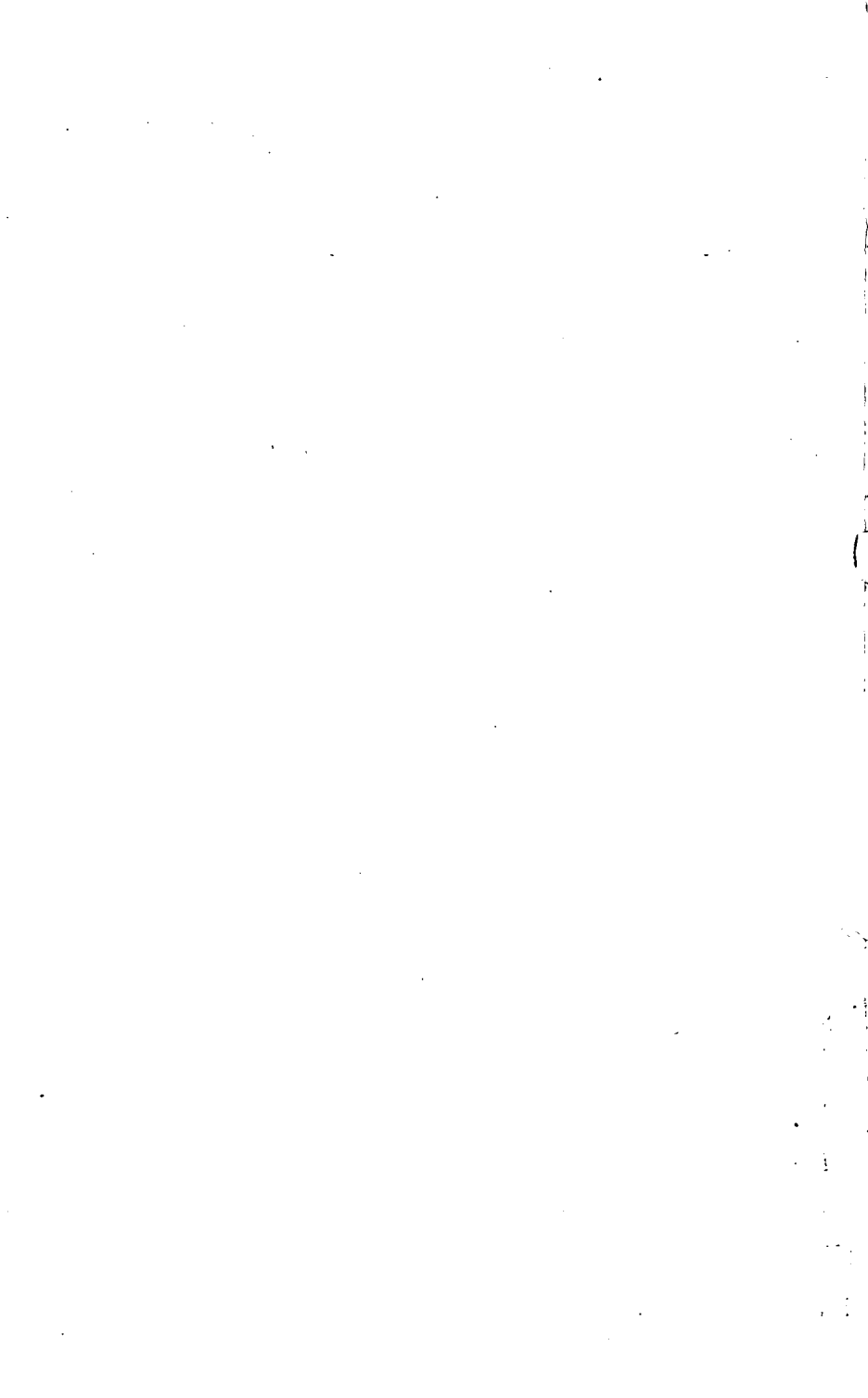
69. *Economía del agua*. compilador: Federico Aguilera Klink. 2.ª edición 1996. 425 p.
70. *Propiedad y explotación campesina en la España contemporánea*. Compilador: Ramón Garrabou. 1992. 379 p.
71. Cardesín, José María. *Tierra, trabajo y reproducción social en una aldea gallega*. (Ss. XVII-XX). *Muerte de unos, vida de otros*. 1992. 374 p.
72. Aldanondo Ochoa, Ana María. *Capacidad tecnológica y división internacional del trabajo en la agricultura*. (*Una aplicación al comercio internacional hortofrutícola y a la introducción de innovaciones postcosecha en la horticultura canaria*). 1992. 473 p.
73. Paniagua Mazorra, Ángel. *Repercusiones sociodemográficas de la política de colonización durante el siglo XIX y primer tercio del XX*. 1992. 413 p.
74. Marrón Gaité, María Jesús. *La adopción y expansión de la remolacha azucarera en España (de los orígenes al momento actual)*. 1992. 175 p.
75. *Las organizaciones profesionales agrarias en la Comunidad Europea*. Compilador: Eduardo Moyano Estrada. 1993. 428 p.
76. *Cambio tecnológico y medio ambiente rural*. (*Procesos y reestructuraciones rurales*). Compiladores: Philip Lowe, Terry Marsden y Sarah Whatmore. 1993. 339 p.
77. Gavira Álvarez, Lina. *Segmentación del mercado de trabajo rural y desarrollo: el caso de Andalucía*. 1993. 580 p.
78. Sanz Cañada, Javier. *Industria agroalimentaria y desarrollo regional. Análisis y toma de decisiones locacionales*. 1993. 405 p.
79. Gómez López, José Daniel. *Cultivos de invernadero en la fachada Sureste peninsular ante el ingreso en la C.E.* 1993. 378 p.
80. Moyano Estrada, Eduardo. *Acción colectiva y cooperativismo en la agricultura europea (Federaciones de cooperativas y representación de intereses en la Unión Europea)*. 1993. 496 p.
81. Camarero Rioja, Luis Alfonso. *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España*. 1993. 501 p.
82. Baraja Rodríguez, Eugenio. *La expansión de la industria azucarera y el cultivo remolachero del Duero en el contexto nacional*. 1994. 681 p.
83. Robledo Hernández, Ricardo. *Economistas y reformadores españoles: La cuestión agraria (1760-1935)*. 1994. 135 p.
84. Bonete Perales, Rafael. *Condicionamientos internos y externos de la PAC*. 1994. 470 p.
85. Ramón Morte, Alfredo. *Tecnificación del regadío valenciano*. 1994. 642 p.
86. Pérez Rubio, José Antonio. *Yunteros, braceros y colonos. La política agraria en Extremadura, 1940-1975*. 1994. 612 p.

87. *La globalización del sector agroalimentario*. Director: Alessandro Bonnano. 1994. 310 p.
88. *Modernización y cambio estructural en la agricultura española*. Coordinador: José María Sumpsi Viñas. 1994. 366 p.
89. Mulero Mendigorri, A. *Espacios rurales de ocio. Significado general y análisis en la Sierra Morena cordobesa*. 1994. 572 p.
90. Langreo Navarro, Alicia y García Azcárate, Teresa. *Las interprofesionales agroalimentarias en Europa*. 1994. 670 p.
91. Montiel Molina, Cristina. *Los montes de utilidad pública en la Comunidad Valenciana*. 1994. 372 p.
92. *La agricultura familiar ante las nuevas políticas agrarias comunitarias*. Miren Etxezarreta Zubizarreta et al. 1994. 660 p.
93. *Estimación y análisis de la balanza comercial de productos agrarios y agroindustriales de Navarra*. Director: Manuel Rapún Gárate. 1995. 438 p.
94. Billón Currás, Margarita. *La exportación hortofrutícola. El caso del albaricoque en fresco y la lechuga iceberg*. 1995. 650 p.
95. *California y el Mediterráneo. Historia de dos agriculturas competidoras*. Coordinador: José Morilla Critz. 1995. 499 p.
96. Pinilla Navarro, Vicente. *Entre la inercia y el cambio: el sector agrario aragonés, 1850-1935*. 1995: 500 p.
97. *Agricultura y desarrollo sostenible*. Coordinador: Alfredo Cadenas Marín. 1994. 468 p.
98. Oliva Serrano, Jesús. *Mercados de trabajo y reestructuración rural: una aproximación al caso castellano-manchego*. 1995. 300 p.
99. *Hacia un nuevo sistema rural*. Coordinadores: Eduardo Ramos Real y Josefina Cruz Villalón. 1995. 792 p.
100. Catálogo monográfico de los 99 libros correspondientes a esta Serie.
101. López Martínez, María. *Análisis de la industria agroalimentaria española (1978-1989)*. 1995. 594 p.
102. Carmona Ruiz, María Antonia. *Usurpaciones de tierras y derechos comunales en Sevilla y su "Tierra" durante el siglo XV*. 1995. 254 p.
103. Muñoz Torres, María Jesús. *Las importaciones de cítricos en la República Federal de Alemania. Un enfoque cuantitativo*. 1995. 174 p.
104. García Muñoz, Adelina. *Los que no pueden vivir de lo suyo: trabajo y cultura en el campo de Calatrava*. 1995. 332 p.
105. Martínez López, Alberte. *Cooperativismo y transformaciones agrarias en Galicia, 1886-1943*. 1995. 286 p.
106. Cavas Martínez, Faustino. *Las relaciones laborales en el sector agrario*. 1995. 651 p.

107. *El campo y la ciudad (sociedad rural y cambio social)*. Edición a cargo de M.^a Antonia García León. 1996. 282 p.
108. *El sistema agroalimentario español. Tabla input-output y análisis de las relaciones intersectoriales*. Director: Antonio Titos Moreno. 1995. 431 p.
109. Langreo Navarro, Alicia. *Historia de la industria láctea española: una aplicación a Asturias*. 1995. 551 p.
110. Martín Gil, Fernando. *Mercado de trabajo en áreas rurales. Un enfoque integrador aplicado a la comarca de Sepúlveda*. 1995. 619 p.
111. Sumpsi Viñas, José María y Barceló Vila, Luis V. *La Ronda Uruguay y el sector agroalimentario español (Estudio del impacto en el sector agroalimentario español de los resultados de la Ronda Uruguay)*. 1996. 816 p.
112. Forgas i Berdet, Esther. *Los ciclos del pan y del vino en las paremias hispanas*. 1996. 562 p.
113. *Reformas y políticas agrarias en la historia de España (De la Ilustración al primer franquismo)*. Coordinadores: Ángel García Sanz y Jesús Sanz Fernández. 1996. 406 p.
114. Mili, Samir. *Organización de mercados y estrategias empresariales en el subsector del aceite de oliva*. 1996. 383 p.
115. Burgaz Moreno, Fernando J. y Pérez-Morales Albarrán, M.^a del Mar. *1902-1992. 90 años de seguros agrarios en España*. 1996. 548 p.
116. Rodríguez Ocaña, Antonio y Ruiz Avilés, Pedro. *El sistema agroindustrial del algodón en España*. 1996.
117. Manuel Valdés, Carlos M. *Tierras y montes públicos en la Sierra de Madrid (sectores central y meridional)*. 1996. 551 p.
118. Hervieu, Bertrand. *Los campos del futuro*. 1996. 168 p.
119. Parras Rosa, Manuel. *La demanda de aceite de oliva virgen en el mercado español*. 1996. 369 p.
120. López Iglesias, Edelmiro. *Movilidad de la tierra y dinámica de las estructuras en Galicia*. 1996.
121. Baz Vicente, María Jesús. *Señorío y propiedad foral de la alta nobleza en Galicia. Siglos XVI y XX. La Casa de Alba*. 1996.
122. Giráldez Rivero, Jesús. *Crecimiento y transformación del sector pesquero gallego (1880-1936)*. 1996. 123 p.
123. Sánchez de la Puerta, Fernando. *Extensión y desarrollo rural. Análisis y praxis extensionistas*. 1996.
124. Calatrava Andrés, Ascensión y Melero Guilló, Ana María. *España, Marruecos y los productos agroalimentarios. Dificultades y potencialidades para las exportaciones de frutas y hortalizas*. 1996. 286 p.

125. García Sanz, Benjamín. *La sociedad rural ante el siglo XXI*. 1996.
126. Román Cervantes, Cándido. *Propiedad, uso y explotación de la tierra en la comarca del campo de Cartagena. (Siglos XIX y XX)*. 1996.
127. *Estructuras agrarias y movimientos campesinos en América Latina (1950-1990)*. Coordinadores: León Zamosc, Estela Martínez y Manuel Chiriboga. 1996.
128. Casado, Santos. *Los primeros pasos de la ecología en España. Los naturalistas del cambio de siglo y la introducción a la ciencia ecológica (Coedición con el CSIC)*. 1996.
129. *Transformaciones agrarias y cultura material en Andalucía Oriental y Norte de Marruecos*. González Alcantud, J. A. et al. 1996.
130. Iriarte Goñi, J. I. *Bienes comunales y capitalismo agrario en Navarra. 1855-1935*. 1996.
131. Azcárate Luxán, Isabel. *Plagas agrícolas y forestales en España (Siglos XVIII y XIX)*. 1996.
132. Baumeister, Martín. *Campesinos sin tierra. Supervivencia y resistencia en Extremadura (1800-1923)*. 1996.
133. Domínguez Martín, Rafael. *La vocación ganadera del norte de España. Del modelo tradicional a los desafíos del mercado mundial*. 1996. 448 p.
134. Díaz Méndez, Cecilia. *Estrategias familiares y juventud rural*. 1997. 328 p.
135. Gonzalo, Manuel y Lamo de Espinosa, Jaime (directores). *Oportunidades para la inversión y el comercio agroalimentario español en América*. 1997. 492 p.
136. Cadenas Marín, Alfredo y Cantero Talavera, Catalina. *Implicaciones agroalimentarias de la adhesión a la Unión Europea de los PECO*. 1997. 206 p.
137. Morilla Critz, José; Gómez-Pantoja, Joaquín y Cressier, Patrice (eds). *Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo*. 1997. 660 p.
138. Recopilación Ponencias Seminario. *La comercialización y la distribución de productos perecederos agroalimentarios y pesqueros*. 1998. 274 p.
139. Gonzalo, Manuel y Sainz Vélez, José (directores). *El derecho público de la Agricultura: Estado actual y perspectivas*. 1998. 494 p.
140. Quintana, J.; Cazorla, A. y Merino, J. *Desarrollo rural en la Unión Europea: Modelos de participación social*. 1999. 258 p.
141. Andrés Pedreño Cánovas. *Del jornalero agrícola al obrero de las factorías vegetales: Estrategias familiares y nomadismo laboral en la ruralidad murciana*. 1999. 376 p.
142. Eduardo Ramos Real. *El desarrollo rural en la Agenda 2000*. 1999. 624 p.

143. Gonzalo, M. y Velarde Fuertes, J. *Reforma de la PAC y Agenda 2000: Nuevos tiempos, nueva agricultura*. 2000. 336 p.
144. García González, F. *Las estrategias de la diferencia. Familia y reproducción social en la Sierra (Alcaraz, s. XVIII)*. 400 p.
145. Recopilación Ponencias-Seminario. *Comercialización y distribución de productos pesqueros*. 2000. 344 p.
146. García Pascual, F. (Coordinador). *El mundo rural en la era de la globalización. Incertidumbres y potencialidades*. 2001. 544 p.
147. Ainz Ibarrondo, M.^a J. *El caserío vasco en el país de las industrias*. 2001. 368 p.
148. Sayady, S. y Calatrava, J. *Análisis funcional de los sistemas agrarios para un desarrollo rural sostenible: las funciones productivas, recreativas y estéticas de la agricultura en la Alpujarra alta*. 2001. 332 p.
149. Compés López, R.; García Álvarez-Coque, J. M.^a y Reig Martínez, E. *Agricultura, comercio y alimentación. (La Organización Mundial del Comercio y las negociaciones comerciales multilaterales)*. 2001. 408 p.
150. González Fernández, M.; *Sociología y Ruralidades (La construcción social del desarrollo rural en el Valle de Liébana)*. 2002. 512 p.
151. Segrelles Serrano, J. A. (Coordinador). *Agricultura y Espacio Rural en Latinoamérica y España. (Posibilidades y riesgos ante la mundialización de la economía)*. 2002. 408 p.
152. Piqueras Arenas, J. A. (Coordinador). *Bienes comunales. (Propiedad, poderes y apropiación)*. 2002. 260 p.
153. Lamo de Espinosa, Jaime (director). *Visión del futuro de la agricultura europea*. 2002. 256 p.
154. García Sanz, Benjamín. *Sociedad Rural y Desarrollo*. 2002. 452 p.
155. Delgado Serrano, M.^a del Mar. *La política rural europea en la encrucijada*. 2004. 352 p.
156. Marrón Gaité, M.^a J., García Fernández, G. (Coordinadores). *Agricultura, Medio ambiente y Sociedad*. 2004. 280 p.
157. Thierry Desrues. *Estado de Agricultura en Marruecos: Trayectoria de la política agraria y articulación de interés (1956-2000)*. 2004. 346 p.
158. Martín Cerdeñas, V. J. *Alimentación, Economía y Ocio*. 2004. 250 p.
159. Collantes Gutiérrez, Fernando. *El declive demográfico de la montaña española (1850-2000). ¿Un drama rural?*. 2004. 364 p.
160. Etxezarreta Zubizarreta, Miren. *La Agricultura Española en la Era de la Globalización*. 2006. 752 p.



Este libro, en el que han participado profesionales de reconocido prestigio, bajo la coordinación de Miren Etxezarreta, Catedrática de la Universidad Autónoma de Barcelona, analiza la dinámica de la agricultura española desde mediados de los setenta, momento en que se inician fuertes transformaciones del sistema agroalimentario. Aunque se han realizado diversos estudios (algunos publicados en esta Serie) sobre el impacto de la integración de la agricultura española en la comunitaria y en los procesos de globalización, este libro plantea un análisis de fondo sobre el significado de este período para el sistema agroalimentario, centrándose en los aspectos básicos de producción e intercambio de productos agropecuarios.

La profesora Etxezarreta ha desarrollado una significativa y valiosa aportación científica para el estudio del sector agroalimentario y del medio rural desde la perspectiva de las ciencias sociales, habiéndose publicado alguno de sus trabajos, que siempre han tenido una positiva acogida entre los lectores, en la Serie Estudios, editada por este Ministerio: *La evolución del campesinado* (1979), *La agricultura insuficiente* (1985), *Desarrollo rural integrado* (1988) y *La Agricultura familiar ante las nuevas políticas agrarias comunitarias* (1995) y en la revista *Agricultura y Sociedad*.

ISBN 84-491-0748-2



9 788449 107481



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

CENTRO DE PUBLICACIONES
Paseo de la Infanta Isabel, 1 - 28014 Madrid