

Las oportunidades de negocio también se tienen en las operaciones de subasta y compraventa de los aceites previamente adquiridos por los organismos de intervención y que deben ser exportados con restitución a la exportación.

Sobre el papel existen más de 200 empresas en el mercado de los aceites en España. En la realidad hay cuatro multinacionales y una española que copan el mercado. Las 4 multinacionales son: Ferruzzi-Koipe, Unilever-Agro- Costa Blanca, Arlesa-Bunge y Cargill. La española es Elosúa. En 1991 se estima que el sector recibirá 20.000 millones de ayuda al consumo del aceite de oliva y 40.000 millones de ayuda a la transformación del aceite de girasol.

Así pues, resulta vital que el cooperativismo español de cereal se posicione comercialmente en este sector al nivel de proveedor de semillas a los socios y compra y almacenamiento para su posterior venta a las industrias extractoras.

2.3. *Frutas y Hortalizas*

2.3.1. Mercado Mundial

En las últimas décadas, tanto la producción como el comercio de frutas y hortalizas han crecido en el mundo entero. Pero el crecimiento del comercio ha sido muy superior al crecimiento de la producción, lo que constituye un indicador de que, en este sector, se asiste a una fuerte tendencia hacia la *especialización* y el intercambio.

Los países que se están especializando en esa producción hortofrutícola y que la canalizan hacia la exportación son de dos tipos: a) algunos de los subdesarrollados y b) algunos de los desarrollados. Entre los primeros destacan algunos países de América Latina, del Norte de Africa y de Oriente Medio. Entre los segundos destacan algunos países europeos como Italia, España, Francia, Bélgica y Holanda. Las ventajas com-

parativas de unos y otros son, pues, muy diferentes. Los subdesarrollados fundamentan su ventaja en la disponibilidad de recursos naturales y en la abundancia y bajo coste del trabajo. Los desarrollados la fundamentan, cada vez más, en la innovación tecnológica y en el dominio del sistema comercial.

La mayor parte de la importación mundial corre a cargo de los países desarrollados. Entre Europa y América del Norte representan alrededor del 80% de las importaciones en las dos últimas décadas. Europa, y en particular la CEE, aumentaron su participación durante la década de los 80. Por el contrario, USA y Canadá redujeron su participación en la década de los 70 y la han vuelto a incrementar en la década de los 80.

Con independencia de esta constatada tendencia hacia la internacionalización del comercio hortofrutícola, el carácter regional de los intercambios es intenso y las barreras al comercio suelen ser de tipo no arancelario (contingentes, fitosanitarias).

2.3.2. Situación en la CEE

En la CEE, la producción total hortofrutícola aumentó entre 1980 y 1987 con una TAV del 0,9%. Pero este aumento medio de los países comunitarios esconde diferencias notables. Los principales aumentos de producción correspondieron a España (3,1%), Bélgica (2,4%), Francia (1,5%) y Holanda (1,4%). Italia, con un elevado peso que se sitúa en torno a la tercera parte de la producción de la CEE-12, se mantuvo estancada. Otros países experimentaron retroceso en la producción.

Frente a estos desiguales crecimientos de la producción, el comercio intracomunitario creció en un elevado porcentaje (4,5%) y el comercio extracomunitario en un reducido porcentaje (0,7%). Así pues, *ese carácter regional de los intercambios es intenso y creciente en el espacio de la CEE-12*. De continuar

estas tendencias, las perspectivas para España podrían ser muy favorables. Pero no es ese el caso.

2.3.3. Situación en España

Este apartado está extraído del libro (Barceló, 1991). Uno de los aspectos que caracterizan de forma más acusada al sector hortofrutícola español es la enorme *especialización* productiva. No es que eso sea una característica intrínsecamente nociva para una economía o para un sector productivo. De hecho, el actualmente tan en boga como pocas veces en la historia liberalismo económico, descansa en el pronóstico de que cada economía produce aquello en lo que posee ventajas comparativas. Dichas ventajas comparativas pueden radicar en la dotación de recursos naturales (Kravis) o en la dotación de factores (Hecksher-Ohlin) y conducen a la especialización absoluta o relativa. España produce, pues, aquellos productos en los que posee ventaja comparativa porque no son fáciles de producir en otras regiones europeas a causa de factores agroclimáticos, lo cual es cierto; y también porque son intensivos en el factor más abundante, lo cual es cierto igualmente.

En efecto, la *especialización* productiva agraria española en el sector de frutas y hortalizas es extraordinaria. Más del 20% de la Producción Final Agraria (en adelante PFA) en tanto que para el conjunto de la CEE dicho porcentaje asciende al 14%. Son productos que tienen en conjunto requerimientos agroclimáticos muy específicos. En muchas regiones españolas dichos requerimientos están presentes. Por otra parte, son productos que requieren la utilización de mucha mano de obra difícilmente mecanizable. Son pues intensivos en trabajo, que es el factor que ha resultado abundante en una economía, como la española, en la que el ajuste estructural clásico, propio de una economía en crecimiento, se ha realizado de una manera *tal* que permitió que el factor trabajo que se transfería al sector no agrario quedase *parcialmente* vin-

culado y a disposición del sector agrario (en adelante Agricultura a Tiempo Parcial ATP) incluso *más allá* de un cierto nivel de desarrollo y reasignación factorial.

Conviene resaltar estos elementos condicionantes de nuestras ventajas comparativas en la producción de frutas y hortalizas porque precisamente los procesos de innovación tecnológica han conducido a que los recursos naturales y el trabajo pudieran ser artificialmente sustituidos (invernaderos automatizados). Mientras esto ocurría a nivel de técnicas productivas, la demanda experimentaba profundas transformaciones en los mercados de estos productos a consecuencia del crecimiento de la renta y la modificación de las pautas de consumo *pari pasu* con los cambios filosóficos y culturales producidos en las sociedades occidentales desarrolladas. Esos cambios en la demanda requerían un tipo de producto (standardizado, impecable presentación y aspecto) que resultaba más fácil de suministrar por las estructuras productivas y comerciales de los países que habían llevado a cabo las antes mencionadas innovaciones tecnológicas sustitutivas de recursos naturales y de trabajo (Holanda, Bélgica).

La segunda característica del sector hortofrutícola español es su alto grado de *extroversión*. Se vende gran parte de la producción fuera de España y, en particular, en mercados comunitarios.

Así pues, en el análisis de los cambios en la demanda del output debemos fijar nuestra atención en el mercado comunitario. Pero si, ya en la actualidad, el sector hortofrutícola español tiene como principal mercado el de la CEE ¿qué puede esperarse de los cambios institucionales que tendrán lugar en el horizonte de 1993? Si, en 1993, como consecuencia de las aplicación del Acta Unica, o en 1996, como consecuencia del Tratado de Adhesión, España se encuentra plenamente integrada en la CEE, con plena libertad de circulación de mercancías, servicios, capitales y personas, los obstáculos arancelarios y no arancelarios habrán desaparecido para nuestras exportaciones y los obstáculos existentes se

aplicarán a los productos de nuestros países competidores no comunitarios. ¿Significa ello que podemos darnos por satisfechos ante esta expectativa?

La respuesta es enérgicamente negativa. Tanto si se produce en el año 1993 como si tiene lugar en 1966 nuestra plena integración, existen otros factores y procesos que se desarrollan al mismo tiempo que se reducen los obstáculos arancelarios y a los que conviene prestar una atención especial. Son procesos diversos que vamos a clasificar en dos. Primero, cambios institucionales comunitarios. Se refieren estos cambios, a la reducción de obstáculos arancelarios y no arancelarios a Países Terceros Mediterráneos (PTM) en aplicación de la Nueva Política Mediterránea (NPM) de la CEE, así como la reducción de obstáculos arancelarios y no arancelarios de carácter multilateral que se aprueben en el GATT en la actual VIII Ronda Uruguay de Negociaciones. Segundo, cambios en la demanda del «output» y el volumen de producción. Comencemos por estos últimos.

La demanda de los productos hortofrutícolas se caracteriza por una serie de aspectos relevantes. Aunque son un componente secundario en la dieta, su elasticidad-renta es bastante elevada. Ello explica que el 80% de las importaciones mundiales corran a cargo de Norteamérica y de Europa. Otra característica es que el consumidor desea un producto homogéneo y por ello la standarización (o normalización) se impone y conduce a la implantación de normas de calidad que exijan como condición básica dicha normalización. Pero esa exigencia de normalización no es óbice para que en el sector sea posible y conveniente la diversificación del producto. Ello da lugar a estructuras de mercado que inducen a la «creación de demanda» más que a la «satisfacción de demanda» ya existente. Pero ¿cuáles son los medios para crear nuevos productos en el sector? La ampliación estacional de la oferta, los nuevos cultivos, la segmentación por calidades, la transformación de los productos y la crea-

ción de nuevos servicios son, entre otras, esas medidas con las que se trata de diversificar la oferta.

En cuanto a la evolución de la demanda en la CEE, el consumo total de hortalizas (incluidas las transformadas), ha crecido a una débil tasa de menos de 1% anual. Los cítricos en fresco y algunas frutas no cítricas tienen su consumo relativamente estancado pero el consumo de cítricos transformados aumenta. En cuanto a la evolución de las producciones, la expansión es intensa en cítricos y en muchas frutas no cítricas como fresa, ciruelo, albaricoque, melocotón; crecen las hortalizas en su conjunto y retroceden algunas frutas no cítricas. Se producen además intensas reasignaciones de recursos internacionales dentro de la CEE e interregionales dentro de España.

En cuanto a los cambios institucionales, el horizonte de 1993 puede suponer, para el sector hortofrutícola, un desmantelamiento total o parcial de los obstáculos arancelarios y no arancelarios (tasas compensatorias, Mecanismo Complementario de Intercambios). Esta situación mejoraría la posición competitiva de los productos españoles en términos de *precio* con relación a los competidores tanto de la propia CEE (que no pagan por su condición de países miembros) como países terceros (que, aunque paguen cada vez menos debido a la aplicación de la NPM o de los próximos acuerdos del GATT, estaban antes de 1986 en mejor posición relativa que los productos españoles en su acceso a los mercados comunitarios).

Hemos visto, hasta aquí, que España posee un sector productivo enormemente *especializado* en la producción de frutas y hortalizas; que posee un alto grado de extroversión como consecuencia de la mencionada especialización; y que basaba su *competitividad* en la dotación de recursos naturales y en la abundancia de trabajo. Dicha competitividad, aunque puede modificarse con la reducción de obstáculos arancelarios en el horizonte de 1993, depende de otros factores fundamentales para los que nuestro modelo productivo no se encuentra bien adaptado. Uno es la reducción del apoyo que acuerde el

GATT, otro es la evolución de los costes salariales, y otro los cambios en la demanda.

Los países del Norte económico (Holanda, Bélgica) fundamentan la competitividad en innovaciones de producto y en el dominio del sistema comercial. La innovación se centra en la calidad y en la novedad, ya que se enfrentan a una demanda cambiante, veleidosa y que busca el consumo de productos nuevos, nutritivos y de aspecto irreprochable. Las innovaciones del sistema comercial se basan en la creación de vínculos tendentes a reducir los costes de transacción inherentes, entre otros, a los procesos de búsqueda de información. Así pues, tanto las características del consumo como del comercio imponen la necesidad de producir productos de calidad standarizados y nuevos. ¿Está el modelo productivo español en condiciones de suministrar este tipo de productos?

La respuesta que aquí se defiende es enérgicamente negativa para algunas regiones, y por ello se reclama un cambio inminente en el modelo productivo.

2.3.4. Estructuras productivas

Como puede verse en los cuadros 2.3 y 2.4, en este sector el minifundismo es enorme. El número medio de hectáreas por explotación es de 3 en hortalizas y de 3,5 en frutales y cítricos. La cantidad de trabajo familiar empleado resulta elevado (66,9% en hortalizas y 64,7% en frutas y cítricos). Del trabajo asalariado la mayoría es eventual (18% en hortalizas y 25% en frutales y cítricos), y se utiliza principalmente en la recolección. Los titulares de explotación mayores de 55 años resultan muy numerosos (30,4% en hortalizas y 31% en frutas y cítricos). La agricultura a tiempo parcial es muy elevada (47,5% en hortalizas y 84,7% en frutas y cítricos).

Las explotaciones reducidas de menos de 1 UTA, representan el 57,2% del total de hortalizas y el 89,6% de las de

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Frutales y Cítricos	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)									
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
Nº Explot.	165.095	52.854	23.257	11.488	12.002	5.812	9.089	1.784	567	281.948
%	58,6	18,7	8,2	4,1	4,3	2,1	3,2	0,6	0,2	100
SAU (ha)	198.144	154.524	107.786	78.059	105.759	63.146	160.605	71.637	85.549	1.025.209
%	19,3	15,1	10,5	7,6	10,3	6,2	15,7	7,0	8,3	100
MBT (UDE)	155.471	148.595	113.672	79.832	117.873	80.211	218.314	103.834	119.663	1.137.465
%	13,7	13,1	10,0	7,0	10,4	7,1	19,2	9,1	10,5	100
UTA	42.576	26.124	16.239	10.546	12.941	7.960	17.805	6.762	8.410	149.363
%	28,5	17,5	10,9	7,1	8,7	5,3	11,9	4,5	5,6	100
UTF	33.939	19.779	11.364	7.038	9.316	47.012	8.860	1.350	259	96.617
UT Titular	22.120	13.017	7.500	4.628	5.843	2.895	4.891	634	128	61.656
UT Fijo	1.233	1.477	1.474	1.581	983	744	3.044	1.978	2.894	15.408
UT Eventual (UTA)	7.451	4.883	3.407	1.928	2.645	2.507	5.902	3.431	5.258	37.412
UT Eventual (Miles de horas)	16.392	10.742	7.496	4.242	5.819	5.515	12.985	7.548	11.568	82.307
Titulares	164.904	52.675	23.170	44.110	11.931	5.742	8.804	1.552	301	280.489
>= 55 años <= 64	49.553	17.193	7.212	3.572	4.163	1.972	2.783	484	81	87.013
> 0 a < 50%	83.363	33.749	15.097	8.638	10.677	4.863	7.439	957	179	237.450
Otra principal	62.515	16.277	5.934	3.004	2.421	903	1.559	426	80	93.119
Explot. < 0,5 UTA	143.678	33.686	10.404	3.741	2.419	533	540	43	32	195.076

CUADRO 2.3 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Frutales y Cítricos	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)								TOTAL	
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100		>= 100
RATIOS										
SAU/UTA	4,7	5,9	6,6	7,4	8,2	7,9	9,0	10,6	10,2	6,9
MBT/SAU	120,0	147,1	161,4	156,5	170,5	194,3	208,0	221,8	214,0	169,8
MBT/UTA	558,7	870,3	1.071,0	1.158,2	1.393,6	1.541,7	1.876,0	2.349,4	2.177,0	1.165,2
SAU/Explot.	1,2	2,9	4,6	6,8	8,8	10,9	17,7	40,2	150,9	3,6
UTA/ Explot	0,3	0,5	0,7	0,9	1,1	1,4	2,0	3,8	14,8	0,5
UTF %	79,7	75,7	70,0	66,7	72,0	59,2	49,8	20,0	3,1	64,7
UT Fijo %	2,9	5,7	9,1	15,0	7,6	9,3	17,1	29,3	34,4	10,3
UT Eventual %	17,5	18,7	21,0	18,3	20,4	31,5	33,1	50,7	62,5	25,0
>= 55/Titulares	30,0	32,6	31,1	8,1	34,9	34,3	31,6	31,2	26,9	31,0
0-50%/Titulares	50,6	64,1	65,2	19,6	89,5	84,7	84,5	61,7	59,5	84,7
Ora princ./Títul.	37,9	30,9	25,6	6,8	20,3	15,7	17,7	27,4	26,6	33,2
<0,5 UTA/Explot.	87,0	63,7	44,7	32,6	20,2	9,2	5,9	2,4	5,6	69,2

SAU: Superficie Agrícola Util. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar.

>= 55 Titulares de explotación con 55 o más años.

>= a <50%: Titulares que dedican a su explotación menos de la mitad de 1 UTA.

Otra principal: Titulares de explotación agrícola con otra actividad lucrativa principal.

< 0,5 UTA: Explotaciones que tienen menos de 0,5 UTAs.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Estructura explotaciones agrícolas 1987 (INE).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Hortalizas	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)										TOTAL
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100		
Nº Explot.	31.902	18.409	11.581	6.412	7.814	3.423	6.036	1.890	451	87.918	
%	36,3	20,9	13,2	7,3	8,9	3,9	6,9	2,1	0,5	100	
SAU (ha)	33.944	30.558	28.926	18.939	29.351	14.789	47.478	29.779	27.440	261.204	
%	13,0	11,7	11,1	7,3	11,2	5,7	18,2	11,4	10,5	100	
MBT (UDE)	34.410	53.286	56.957	44.328	76.102	47.713	145.211	109.359	120.672	688.038	
%	5,0	7,7	8,3	6,4	11,1	6,9	21,1	15,9	17,5	100	
UTA	12.343	13.830	13.042	9.129	12.919	7.554	15.062	7.316	12.881	104.076	
%	11,9	13,3	12,5	8,8	12,4	7,3	14,5	7,0	12,4	100	
UTF	11.206	12.107	11.571	7.434	10.896	5.060	8.487	2.484	392	69.637	
UT Titular	7.241	7.322	6.435	4.292	5.291	2.496	4.191	1.455	215	38.938	
UT Fijo	324	540	334	367	575	607	2.945	2.665	7.342	15.699	
UT Eventual (UTA)	815	1.184	1.142	1.330	1.450	1.886	3.630	2.168	5.146	18.751	
UT Eventual (Miles de horas)	1.794	2.604	2.513	2.927	3.189	4.149	7.985	4.769	11.322	41.252	
Titulares	31.661	18.250	11.453	6.369	7.777	3.322	5.893	1.734	311	86.770	
>= 55 años <= 64	9.756	6.166	3.465	1.913	1.999	983	1.625	417	58	26.382	
> 0 a < 50%	27.248	12.152	5.450	2.209	2.527	874	1.889	286	97	40.872	
Otra principal	9.696	4.062	1.555	751	700	239	481	47	19	17.550	
Explot. < 0,5 UTA	23.259	8.161	2.884	822	828	132	406	35	0	36.527	

CUADRO 2.4 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Hortalizas	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)									
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
RATIOS										
SAU/UTA	2,8	2,2	2,2	2,1	2,3	2,0	3,2	4,1	2,1	2,5
MBT/SAU	155,1	266,8	301,3	358,1	396,7	493,6	467,9	561,9	672,8	403,0
MBT/UTA	426,5	589,5	668,2	742,9	901,3	966,4	1.475,1	2.287,0	1.433,3	1.011,5
SAU/Explot.	1,1	1,7	2,5	3,0	3,8	4,3	7,9	15,8	60,8	3,0
UTA/ Explot	0,4	0,8	1,1	1,4	1,7	2,2	2,5	3,9	28,6	1,2
UTF %	90,8	87,5	88,7	81,4	84,3	77,0	56,3	34,0	3,0	66,9
UT Fijo %	2,6	3,9	2,6	4,0	4,5	8,0	19,6	36,4	57,0	15,1
UT Eventual %	6,6	8,6	8,8	14,6	11,2	25,0	24,1	29,6	40,0	18,0
>= 55 <= 64/Titulares	30,8	33,8	30,3	30,0	25,7	29,6	27,6	24,0	18,6	30,4
0-50%/Titulares	86,1	66,6	47,6	34,7	32,5	26,3	32,1	16,5	31,2	47,1
Otra princ./Titul.	30,6	22,3	13,6	11,8	9,0	7,2	8,2	2,7	6,1	20,2
<0,5 UTA/Explot.	72,9	44,3	24,9	12,8	10,6	3,9	6,7	1,9	0,0	41,5

SAU: Superficie Agrícola Util. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar.

>= 55 a <= 64 años: Titulares de explotación de 55 a 64 años.

>= a <50%: Titulares que dedican a su explotación menos de la mitad de 1 UTA.

Otra principal: Titulares de explotación agrícola con otra actividad lucrativa principal.

< 0,5 UTA: Explotaciones que tienen menos de 0,5 UTAs.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Estructura explotaciones agrícolas 1987 (INE).

frutales y cítricos. Un minifundismo que se acentúa en los frutales y cítricos con relación a las hortalizas.

Las productividades del trabajo y de la tierra son bastante elevadas. La de la tierra es mayor en hortalizas (403.000 pesetas de MBT/SAU) que en frutas (169.800 pesetas de MBT/SAU). Pero como las hortalizas, con un tamaño de explotación análogo, son mucho más intensivas en trabajo (1,2 SAU/explotación frente a 0,5) el resultado es una productividad del trabajo análoga (1.001.500 pesetas por UTA en hortalizas frente a 1.165.200 pesetas por UTA en frutales y cítricos).

Como puede verse en los cuadros 2.5 y 2.6, el mejor o peor éxito de cada región en obtener un adecuado valor de la productividad del trabajo (MBT/UTA) depende de la combinación de la estrategia de «intensificación» (MBT/SAU) y de la estrategia de «estructuras» (SAU/UTA).

Minifundismo, parcelación, envejecimiento, agricultura a tiempo parcial y asalarización son los 5 rasgos dominantes de este modelo productivo hortofruícola español. Un modelo que tuvo su funcionalidad económica y social en el pasado, pero que comienza a presentar disfuncionalidades.

Dichos elementos de disfuncionalidad se basan en que el modelo reduce los incentivos a la innovación tecnológica que reclaman los cambios que están teniendo lugar tanto en la demanda del output como en la dotación de factores. Estos últimos cambios en la dotación de factores suponen que el trabajo, que era abundante y barato en los orígenes de la formación de ese modelo, tanto en España como en Japón, se está haciendo escaso y caro en muchas regiones españolas y en Japón (Hayami, 1988). Los cambios en la demanda del output se refieren a la exigencia de productos de gran calidad y perfectamente standarizados. Dichos cambios exigen un compromiso y vinculación mayores del agricultor en el proceso productivo y en la venta del producto, de lo que el modelo productivo permite.

La última de las disfuncionalidades se refiere a la de tipo medioambiental. Un modelo productivo como el existente,

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

OTE Frutales y Cítricos	Ratios Estructurales									
	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Ti/TiTi	(2) 0-50%/TiTi	(3) Otr/Prin	
Galicia	4,0	172,0	685,0	3,0	0,8	87,9	0,0	75,1	35,8	
Asturias	5,2	362,0	1.880,1	3,0	0,6	88,7	23,6	88,0	21,9	
Cantabria	0,0	172,1	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	
País Vasco	4,0	430,0	1.739,3	3,5	0,9	73,6	50,0	65,1	52,1	
Navarra	5,7	347,1	1.963,6	5,8	1,0	73,1	26,8	58,3	25,5	
La Rioja	4,0	108,9	431,0	2,9	0,7	86,6	33,2	73,6	30,3	
Aragón	10,4	170,5	1.769,1	7,3	0,7	84,1	37,2	64,8	27,3	
Cataluña	6,0	243,9	1.458,8	6,5	1,1	78,6	30,6	59,6	18,2	
Baleares	11,8	61,7	127,5	5,2	0,4	69,8	26,9	88,8	29,9	
Castilla y León	8,7	31,8	275,5	1,8	0,2	92,9	14,7	92,3	6,6	
Madrid	1,5	154,7	233,4	1,8	1,2	26,3	7,2	74,2	55,7	
Castilla La Mancha	28,2	30,0	847,2	9,3	0,3	48,9	21,0	92,1	44,8	
C. Valenciana	5,7	184,0	1.050,7	2,3	0,4	64,3	31,8	89,1	34,3	
Murcia	10,1	167,7	1.691,6	5,3	0,5	56,4	31,0	90,3	34,8	
Extremadura	6,5	91,2	589,5	6,7	1,0	49,1	23,6	65,7	30,7	
Andalucía	7,6	121,7	921,7	3,8	0,5	62,1	28,2	86,9	39,2	
Canarias	1,3	195,7	258,5	1,9	1,5	30,5	29,1	75,9	25,6	
España	6,9	169,8	1.165,2	3,6	0,5	64,7	31,0	84,7	33,2	

(1) Titulares >55 y <64 años/Total titulares.

(2) Titulares que dedican <50% de 1 UTA/Total Titulares.

(3) Titulares con otra actividad lucrativa principal/Total titulares.

MBT: Márgen Bruto Total expresado en miles de pts.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las explotaciones agrícolas 1987 (INE)

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

OTE Hortalizas	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Tü/Tüü	(2) 0-50%/Tüü	(3) OüPrüü
Galicia	1,0	462,0	466,8	0,9	0,8	87,0	25,5	71,2	18,2
Asturias	3,5	275,6	971,3	2,4	0,7	91,4	30,2	73,7	38,3
Cantabria	3,7	364,1	1.348,3	2,9	0,9	98,6	29,1	67,0	14,0
País Vasco	1,8	542,8	994,1	2,6	1,4	93,3	41,9	41,3	20,4
Navarra	5,5	324,0	1.787,4	3,3	0,6	87,8	32,3	73,5	26,6
La Rioja	4,6	285,6	1.325,5	3,3	0,7	96,4	36,3	69,6	27,9
Aragón	7,0	187,3	1.302,9	3,4	0,5	80,8	31,6	82,5	32,7
Cataluña	2,3	749,9	1.753,4	3,0	1,3	64,3	31,6	57,6	18,9
Baleares	3,0	173,4	512,3	4,0	1,3	80,0	33,6	40,0	13,5
Castilla y León	5,1	158,6	813,7	3,2	0,6	84,9	25,2	65,8	25,4
Madrid	6,1	133,5	818,9	4,8	0,8	56,8	30,9	77,0	27,9
Castilla La Mancha	11,4	269,3	3.058,4	7,9	0,7	82,9	32,6	64,0	21,6
C. Valenciana	2,0	393,4	792,0	1,6	0,8	70,9	30,7	71,6	21,8
Murcia	3,6	348,8	1.267,3	5,9	1,6	50,9	21,9	53,8	13,8
Extremadura	4,5	138,3	625,3	2,2	0,5	89,5	33,3	73,6	25,0
Andalucía	1,3	513,6	673,8	2,0	1,5	71,7	46,3	49,0	16,0
Canarias	1,0	568,4	582,0	2,0	1,9	33,1	35,9	68,0	24,4
España	2,5	403,0	1.011,5	3,0	1,2	66,9	30,4	47,1	20,2

(1) Titulares >55 y <64 años/Total titulares.

(2) Titulares que dedican <50% de 1 UTA/Total Titulares.

(3) Titulares con otra actividad lucrativa principal/Total titulares.

MBT: Margén Bruto Total expresado en miles de pes.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las explotaciones agrícolas 1987 (INE)

se ha caracterizado, en muchas regiones del litoral mediterráneo, por una enorme intensificación en factores sustitutivos del factor escaso que es la tierra. Factores como el agua, los fertilizantes y los productos fitosanitarios, se han empleado para incrementar el rendimiento por hectárea de un factor escasísimo como la tierra. La tecnología que principalmente se ha desarrollado en el sector hortofrutícola español es la «tecnología biológica» al igual que en Japón, una tecnología «ahorradora de tierra» y utilizadora por tanto de los factores sustitutivos de la tierra. Ni en Japón ni en España se ha desarrollado la «tecnología mecánica» (Hayami y Ruttan, 1985), ahorradora de factor trabajo. Eso es lógico puesto que el factor trabajo no era escaso ni en Japón (Hayami, 1988) ni en España. El factor trabajo siempre fue escaso con relación a la tierra en EEUU, Australia y Nueva Zelanda y allí ha tenido lugar tanto una enorme inmigración en los siglos XVIII y XIX como el desarrollo preferente de una tecnología mecánica (Hayami y Ruttan, 1985). En Japón comienzan a darse indicios de que el factor trabajo se hace caro y de la necesidad de desarrollar y aplicar las tecnologías mecánicas (Hayami, 1988). También existen esos indicios en España y especialmente en la Comunidad Valenciana. La inmigración es un fenómeno que comienza a darse en respuesta a la escasez de trabajo y con él un grave problema social en un contexto europeo general que se caracteriza por un crecimiento de la «xenofobia» y el «racismo».

2.3.5. Estructura comercial

El sistema comercial español adolece del mismo defecto que el sistema productivo: carácter tradicional y no modernizado de sus estructuras. Ahora bien, existe ya, desde hace años, un subsector modernizado. Hay un subsector bastante moderno de tipo cooperativo. También existe un sector comercial moderno no cooperativo. Pero también existe un

gran número de cooperativas y comercio privado no cooperativo de tipo tradicional no profesionalizado. Estos últimos, a diferencia de los primeros, no acaban de percibir la importancia de suministrar productos de calidad a los mercados exteriores. Otros, aunque lo perciben, no son capaces de imponer a sus proveedores la disciplina de entregar productos de alta calidad (especialmente, pero no sólo, las cooperativas).

En el cooperativismo comercial español existe una tendencia a que la relación de precios real entre el producto con y sin calidad sea mayor que la relación de precios *percibida* por el productor entre el producto con y sin calidad. Varias son las causas de esta distorsión en la percepción respecto del mundo real. Entre las causas estructurales podemos distinguir varios matices y un elemento clave que ha sido denominado «efecto oscuridad» (Barceló, 1991). Toda operación de compraventa conlleva un elemento de recelo entre el productor y el comerciante. El comerciante no sabe exactamente lo que compra y el vendedor no sabe exactamente lo que vende. ¿Por qué? El productor en el campo posee una heterogeneidad más o menos natural (se incrementa con las enfermedades y los accidentes meteorológicos) y más o menos neutralizable (los invernaderos la reducen notablemente). Sólo cuando el producto recolectado se clasifica convenientemente en calidades standard se conoce el *valor* intrínseco del producto que se somete a transacción.

El «efecto oscuridad» al que hemos aludido no es privativo del escalón productor-comerciante. Consiste en la característica opuesta a la de clarificación y transparencia informativa. En los mercados minoristas y mayoristas se dan procesos intensos de concentración tanto en términos *físicos* (reducción del número de puntos de venta) como en términos *financieros* (reducción del número de empresas y aumento del volumen de ventas medio por empresa o holding). Esta concentración de la demanda conlleva una nueva forma de concebir el negocio de la comercialización que pone cada vez más énfasis en la reducción de *costes*. Pues bien, entre los

costes de la comercialización de los productos agrarios, los costes de transacción ocupan un lugar preeminente. Las transacciones entrañan costes porque las partes contratantes poseen información incompleta la una de la otra. Pero esa información mejora una vez realizada la transacción. La información ex-post es, para cada participante en la transacción, mucho mejor que ex-ante. Esa asimetría temporal introduce un sesgo pro-vinculación o de integración vertical en el proceso de comercialización.

Los costes de transacción se incrementan con la frecuencia de intercambios y con la incertidumbre que rodea a la operación. En el caso de las frutas y hortalizas, es fácil comprender que la frecuencia de los intercambios sea elevada y que la incertidumbre de productos biológicos, sometidos además a las oscilaciones climáticas, sea también muy elevada. Otro elemento que incrementa los costes de las transacciones es la «especificidad». Dicha especificidad se origina bien porque el proveedor tiene un producto insustituible o bien porque el cliente adquiera una información «post-venta» muy valiosa.

En los productos hortofrutícolas la calidad suele verificarse a simple vista. En la literatura anglosajona se les denomina por ello «search goods», Aun así, las frutas y hortalizas son productos de difícil standarización. Por ello, las calidades suelen ser muy específicas. Las grandes cadenas de distribución suelen requerir grandes cantidades de una calidad determinada y específica. La cadena no puede permitirse el desplazamiento cotidiano a un mercado mayorista; y sin embargo, el producto debe ser inspeccionado porque es un «search good». Como el coste de inspección es demasiado elevado, la solución consiste en pactar un suministro «standard» con un proveedor que se encargue de enviar esa calidad específica que la cadena necesita.

Hemos visto pues que los cambios en la demanda del «output» de las modernas sociedades se relacionan tanto con los cambios en el consumo, que se relacionan, a su vez, con los cambios en las formas culturales (*calidad* del producto),

como con los cambios en la distribución, que se relacionan, como acabamos de ver, con la necesidad de reducir los costes de transacción y la necesidad de que los productos objeto de transacción se sometan a una estricta disciplina en el cumplimiento de «standares de calidad» (*Standardización del producto*). Ahora bien, ¿está el sistema productivo y comercial español en condiciones de ofrecer esa calidad y *standardización*? La respuesta es, desgraciadamente, negativa.

El «efecto oscuridad» al que anteriormente se aludió, es justamente el clima opuesto al de transparencia y clarificación que requieren los cambios en la demanda del output que acabamos de analizar. Para conseguir un clima tal de transparencia y clarificación, el agricultor tendría que participar en la *recolección* y clasificación de su producción como primer paso para conseguir una adecuada venta de su producto. Pero el agricultor ATP no puede recolectar por sí mismo o mejor no está incentivado para hacerlo. Una de las primeras gestiones que delegó en su función empresarial fue la recolección. Primero en los comerciantes privados; y ahora, muchos de ellos, en las cooperativas. Pero la entrega del producto en el árbol a la cooperativa supone para el agricultor tener que confiar en que otras personas le dirán verazmente las características del producto entregado. Esta suposición resulta posible pero ingenua. Supone que el conflicto de intereses tan sólo consiste en el acto de compraventa entre comprador (comerciante) y vendedor (productor) y no en una cesión entre cedente (productor) y cesionario (cooperativa). En esta última operación, en la medida en la que el cedente (cooperativista) juzgara la eficacia del cesionario (gerencia de la cooperativa) en función del precio que obtenga por la mercancía cedida, existe un conflicto potencial que igualmente puede inducir a engaños y/o desconfianzas mutuas a causa de la correcta clasificación del producto recolectado en ausencia del productor.

Esa desconfianza recíproca entre cooperativista y gerencia induce a que las cooperativas tengan tendencia a ser

indulgentes en las exigencias de calidad a los socios. La indulgencia se traduce en una conducta de penalización insuficiente al producto de baja calidad, aun cuando dicha conducta se vea acompañada de declaraciones bienintencionadas tendentes a convencer al agricultor para que produzca calidad.

El productor socio de la cooperativa actúa con racionalidad privada orientándose hacia la cantidad con primacía sobre la calidad. He ahí pues un sesgo *anticalidad* inherente al sistema cooperativo cuando este sistema va acompañado de una recolección y clasificación del producto delegadas por el productor y no vigiladas por este último, como ocurre con el productor ATP español. Este sesgo anticalidad obedece a la superposición de dos elementos estructurales: a) uno productivo dado por la generalización de la ATP y b) un elemento comercial dado por el modelo cooperativo que se ha venido promocionando en España.

Las cooperativas españolas de comercialización no pueden ser comparadas con las holandesas o belgas, ni tampoco con las alemanas o francesas del Norte. Asumen funciones de comercialización hasta la venta en destino, tratando de suplir el sesgo anticalidad antes aludido con una estrategia de incrementar los ingresos del productor-socio a base de obtener los ingresos derivados del valor añadido de la comercialización. Pero esa estrategia es equivocada por varias razones. Primero, porque tan sólo consiguen incrementar el ingreso de los productores socios y no del conjunto de los productores en general vía defensa del precio; y segundo, porque el resultado deseado no acaba de ser conseguido debido a que la consecución del valor añadido en la comercialización está cada día más condicionado a ser capaz de suministrar productos de calidad y standarizados. El cooperativismo de comercialización de frutas y hortalizas español ha nacido y se está desarrollando con problemas porque ha sido concebido como una fórmula alternativa y *sustitutiva* del comercio privado en lugar de una fórmula de defensa del precio al produc-

tor al tiempo que facilita una formación del precio clara y transparente. Los «veiling» holandeses y belgas, los «cadran» franceses y algunas «astas» norteeitalianas, se inspiran en esta segunda estrategia y van desarrollándose de forma muy adecuada. El cooperativismo español, así como el japonés, se inspiran en la primera estrategia que constituye una opción equivocada.

El cooperativismo español, se ha configurado como una «externalización» de la gestión de venta del agricultor del deficiente modelo productivo. De este modo, el propio cooperativismo favorece la supervivencia de ese modelo productivo. La estrategia elegida de confrontación con el sector comercial es consecuencia del modelo productivo existente pero también ha coadyuvado a *apuntalar* ese modelo productivo. El cooperativismo español se erige pues en un factor que se opone al cambio del modelo productivo, del mismo modo que el modelo vigente Ajuste Estructural Parcial constituye un obstáculo para el desarrollo de un cooperativismo bien concebido. Esta interrelación entre modelo productivo y tipo de cooperativismo existe de modo análogo en Japón, donde, al parecer, la potente organización cooperativa NOKYO constituye un obstáculo para el cambio estructural. La NOKYO ha bloqueado la existencia de otros intermediarios que pudieran intentar defender mejor el precio de los agricultores japoneses a tiempo parcial. Al mismo tiempo, el hecho de que los ingresos intraexplotación de esos agricultores japoneses no constituyan más que una pequeña parte de sus ingresos totales constituye un factor que les disuade para exigir y controlar mejor la venta del producto (Hayami, 1988). Las similitudes entre el proceso español y el japonés no pueden ser mayores en punto a la evolución del modelo productivo, a sus consecuencias y a su falta de competitividad actual. Igualmente se asemejan en la relación que existe entre las deficiencias de las estructuras productivas y las deficiencias en las estructuras comerciales.

Es necesario señalar, empero, que dicho diagnóstico afecta especialmente a la Comunidad Valenciana. Cataluña ha resuel-

to el problema de la escasez de trabajo recurriendo a la inmigración desde hace 15 años (Maresme). En Andalucía, el modelo productivo es mucho menos intensivo en trabajo y la escasez de trabajo tiene una raíz diferente, ya que se debe a la elevación del coste de oportunidad del ocio de los parados andaluces a causa del generoso subsidio de paro. En regiones como la Comunidad Valenciana resulta proverbial ese bajo coste de oportunidad del ocio de los agricultores valencianos debido a su laboriosidad, pero a pesar de ello, la escasez de trabajo es enorme y ha producido una gran elevación del salario. Debido a ello, el sistema productivo se mantiene con una elevadísima «autoexplotación chayanoviana» por parte del productor. En Andalucía siempre fue más alto el coste de oportunidad del ocio y se encuentra discriminadamente elevado a través del subsidio de paro. Una modificación no discriminatoria del subsidio de paro, o una homogeneización cultural que tendiera a igualar el coste de oportunidad del ocio entre la Comunidad Valenciana y Andalucía, conduciría a la nítida diferenciación de los dos modelos productivos en términos de dotación factorial. El modelo productivo agrario valenciano necesitaría un cambio tecnológico ahorrador de mano de obra, en tanto que el modelo productivo andaluz no lo requeriría, debido a la mayor incidencia del paro agrario en Andalucía. Pero esas condiciones que se supone igualarían los costes de oportunidad del ocio (la homogeneización cultural) no se producirán en tanto no se produzca una homogeneización en el grado de desarrollo. Pero esta última, aunque igualara el coste de oportunidad del ocio, provocaría una escasez de trabajo en Andalucía como consecuencia natural del crecimiento económico y el consecuente Ajuste Estructural.

2.3.6. Expectativas de la Ronda Uruguay

En el contexto de la actual Ronda Uruguay de negociaciones del GATT, la CEE ha realizado una *oferta de reducción*

del apoyo al sector hortofrutícola (fresco y transformado) bastante elevada. En efecto, aparentemente, la reducción del apoyo para este sector (10%) resulta muy inferior a la de la mayoría de los sectores (30%). Pero en realidad no es así. La CEE ha utilizado 1986 como año de referencia para contar el comienzo de la reducción utilizando cifras del trienio 1986-1988. La reducción del apoyo se proponía en un horizonte de 10 años a contar desde 1986. Pues bien, como en muchos sectores (cereales, productos ganaderos, etc.), entre 1986 y 1990 la CEE ya había llevado a cabo una reducción del apoyo en términos de la fórmula utilizada para la Medida Global del Apoyo (MGA), entonces, para el período 1990-1995, la reducción prevista es casi la mitad (15%) de la oferta para el período 1986-1995.

Pero en el caso de frutas y hortalizas la situación es la inversa, tanto para los productos frescos como para los productos transformados. En efecto, para los productos en fresco, desde 1986 hasta 1990 el apoyo se incrementó sustancialmente en la CEE. Por lo tanto, en el período 1990-1995 la reducción del apoyo deberá de ser intensa (27,6%) para cumplir la promesa de reducción del 10% en el período 1986-1995. Teniendo en cuenta los productos considerados en la oferta de la CEE, no cabe duda de que el aumento del apoyo al final de la década de los 80 y la promesa de reducción para la de los 90 se basará en el manejo de los «precios de referencia».

La organización Común de Mercado (OCM) en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas está establecida por el Reglamento 426/86 del Consejo de 24 de febrero de 1986, modificado por posteriores Reglamentos. La OCM incluye las frutas y hortalizas transformadas bajo sus diferentes formas de preparación o conservación (cocidas o no, congeladas, conservados en agua salada, gas sulfuroso, vinagre o ácido acético, secas, etc.), así como mermeladas, purés y jugos o zumos de frutas y hortalizas (excepto el jugo y el mosto de uva) con o sin adición de azúcar.

Pues bien, para permitir que determinados productos comunitarios puedan competir con los países terceros, la Comunidad establece unas ayudas a la producción de transformados de frutas y hortalizas. Esta ayuda viene a consistir básicamente en la diferencia entre el precio mínimo pagado por la materia prima en la Comunidad y los precios pagados en los países terceros.

Con independencia de lo indeseable que resulta esta expectativa, y aun considerado que la Ronda Uruguay no ha terminado todavía, conviene ir aceptando este escenario de futuro. En él, la reducción de precios y de subvenciones, resulta bastante *probable*, y la fuerte competencia de la CEE-12 y de fuera de la CEE-12, es *segura*. Conviene, pues, esforzarse en buscar una estrategia para el sector que ofrezca buenas expectativas.

En el documento de reflexión del 31 de Enero, que ofrece las orientaciones para la Reforma de la PAC, nada se dice acerca del sector de frutas y hortalizas. Se piensa que en este sector la OCM no experimentará modificaciones sustanciales. No cabe duda de que la fuerte reducción de la UMA que ofrece la Comunidad Europea se debe al deseo de hacer concesiones a dos grandes áreas de países en desarrollo: América Latina y la Cuenca Mediterránea.

Este análisis realizado revela que, frente a la expectativa de liberalización en la Ronda de Uruguay y de plena integración en la CEE, las expectativas para los productores españoles no son, en general, muy satisfactorias. Primero, porque aunque mejore la situación de competitividad vía precio (al tener que soportar menos aranceles y tasas) frente a los países comunitarios, la competitividad vía precio de otros países (v.g. América Latina) mejoraría como consecuencia de la liberalización acordada en el GATT. Segundo, porque, la evolución de las pautas de consumo de los países ricos y modernos (a los que puede verse facilitado nuestro acceso tras la Ronda de Uruguay) exige un tipo de productos para los cuales las estructuras productivas y comerciales españolas no se

encuentran, con relación a sus homólogas belgas, holandesas, norteafricanas o nortefrancesas, suficientemente modernizadas. Tercero, porque la generalización de la insuficiencia de demanda en un contexto de Reforma de la PAC de carácter menos proteccionista y combativa contra los excedentes, impone unas expectativas negativas para los precios, ingresos y rentas de los agricultores europeos y españoles. En efecto, la liberalización de la Ronda Uruguay puede suponer una reducción del apoyo del 27,7% en la UMA a nivel comunitario. Tal vez para España suponga menos pero tal vez afecte a un elevado número de explotaciones que podrían atravesar el umbral de la autoexplotación «Chayanoviana»

2.4. *Viticultura*

2.4.1. Mercado mundial

Un porcentaje muy significativo de la producción mundial (alrededor del 75%) se concentra en las regiones europeas y africanas situadas alrededor del Mediterráneo y del Mar Negro. Desde los años 50 hasta comienzos de los 80, la superficie de viñedo en el mundo se encontraba estabilizada en torno a los 10 millones de hectáreas. En los últimos años se ha ido reduciendo hasta 9,5 millones de hectáreas. Han sido Europa y Argelia los causantes de dicha regresión.

La producción mundial se sitúa entre los 275 y los 330 millones de hectólitros. El principal productor es la Comunidad Europea (160 - 220). Los números del paréntesis indican el intervalo de producción en millones de hectólitros. Le siguen: Unión Soviética(20), Estados Unidos (18), Rumanía (9), Sudáfrica (8 - 10) y Yugoslavia (5 - 7). Es de destacar una tendencia a la progresión del viñedo en otros continentes y en países como Estados Unidos y Australia.

En cuanto al consumo mundial, después de un crecimiento sostenido hasta 1972, se ha estabilizado alrededor de los 260/270 millones de hectólitros. En los países producto-