

A esa ganancia del 0,5% del PIB cabría hacerle algún retoque para tener en cuenta las «compensaciones» prometidas (apartado 1.7). Ahora bien, las «compensaciones» no rebajarán sino que incrementarán ese 0,5%. En efecto, como uno de los criterios para la «compensación» mediante primas será la *modulación* con el tamaño, los países en donde más importancia tengan los pequeños productores, más se beneficiarán de las compensaciones. Así pues, la cifra obtenida del 0,5% del PIB debe ser considerada como la ganancia mínima para el Estado español derivada de la liberalización en ciernes.

4.3. *Impacto sobre la Agricultura*

En el apartado anterior hemos cuantificado el incremento de PIB imputable a una reducción de la protección. Ya hemos visto que el orden de magnitud no es despreciable ya que se sitúa en valores próximos al 0,5% del PIB en promedio.

En España representa justamente el 0,5% del PIB en el caso de una reducción de precios del 14%. Es una ganancia de rentas derivada del ahorro presupuestario que le supone a España no tener que sufragar las restituciones a la exportación de los países exportadores de la Comunidad (Francia, Irlanda y Dinamarca). El modelo no prevé que exista un desequilibrio entre lo que perderán los productores y lo que ganaran los consumidores en el caso español. Dicho desequilibrio existe cuando el país es importador neto o exportador neto. En este último caso, la reducción de la protección perjudica más a los productores que beneficia a los consumidores. Y viceversa.

Ahora bien, ¿cuál es la cuantía de esa pérdida para los productores españoles? La fórmula vendría dada

$$\text{por } \frac{(\Delta q + q) t}{q} = t (1 + Et)$$

Así pues, la pérdida para los productores vendría dada por $0,14 (1 + 0,5 \times 0,14) = 0,15$. Es decir el 15% en los supuestos del modelo. Un poco más que la reducción del precio, en vista de la hipótesis de relativa rigidez de la oferta, que suponemos de 0,5.

Este cálculo permite centrar el orden de magnitud de la pérdida de producción agraria, en caso de una desprotección como la que se avecina. Dicha pérdida, para España, sería del 15% de la producción.

A esta pérdida habría que reducirle el volumen previsto de compensación que, como ya se ha señalado, discriminará favorablemente a los países con malas «estructuras» y explotaciones reducidas. Tal vez esa pérdida se limitara a un 5-10% en el caso español.

Ahora bien, conviene hacer dos reflexiones fundamentales. Primera, ¿cuál sería el impacto sobre las rentas de los agricultores? Segunda, ¿cuál sería el impacto sobre la agricultura española en un contexto de liberalización completa intracomunitaria?

La primera cuestión remite a una interpretación particular del excedente del productor. De acuerdo con dicha interpretación, la pérdida de excedente (pérdida de renta real del sector productor) derivado de la desprotección, se distribuiría, por una parte, entre los oferentes de recursos primarios, y por otra, entre todas las industrias de inputs intermedios suministradores de la agricultura (Just, Hueth, Schmitz, 1982). Existe al menos la posibilidad teórica de que parte de las pérdidas de cuasi-renta del sector agrícola puedan ser trasladadas a otros sectores.

Este análisis resulta relevante en agriculturas como la española, plenamente dependientes de los consumos intermedios. Si en los años 60 la participación de los gastos de fuera del sector en la producción final se situaba en el 20%, a finales de los 80, dicha participación se sitúa en un 40%.

Otro elemento fundamental a considerar es el carácter de mayor o menor integración vertical «amont» de la agricultura

española. Si las fábricas de abonos y fertilizantes pertenecieran a los agricultores a través de grupos de cooperativas, como así ocurre en Francia, entonces no se podría trasladar esa pérdida. Pero en España no existe integración vertical «amont» en los subsectores agrícolas. Sí existe en el subsector ganadero pero no está controlado por el agricultor, quien percibe una remuneración equivalente a un canon por servicios (caso de la integración vertical en el sector porcino).

Esta circunstancia de menos integración vertical, que tiene la desventaja de que los agricultores no han podido capturar los valores añadidos de la agricultura «amont», tiene ahora ciertas ventajas en el sentido que aquí se señala. Pero debe tenerse en cuenta que la posibilidad de trasladar la pérdida de cuasi-renta hacia los subsectores «amont» depende de la elasticidad precio de la oferta de tales sectores. Cuanto menor sea la elasticidad más probable es la traslación.

En el caso de las industrias examinadas, la elasticidad de la oferta a corto plazo es reducida. Muy condicionada por su capacidad productiva, la industria debe de vender todo lo que pueda. De hecho, para conseguir reducir los excesos de capacidad, la industria de abonos en España está muy concentrada y con tendencia a una mayor concentración. Existen evidencias de que los márgenes comerciales de dichas industrias se han reducido mucho en los últimos años debido a la concentración de demanda llevada a cabo por las cooperativas (Caballer, 1990).

En el caso de los piensos, aquí las fábricas han integrado «aval» a los porcinocultores pero no han integrado «amont» al sector de cereales. Por lo tanto, una reducción de precios en las carnes de porcino (o aviar) se traduciría en una reducción del precio de los cereales. El sector ganadero de porcinocultores tampoco perderá porque no es el propietario de gran parte de los factores de producción (animales, asistencia técnica). El ajuste recaerá en los cereales-pienso y proteaginosas.