

Liberalización, Ajuste y Reestructuración de la Agricultura española

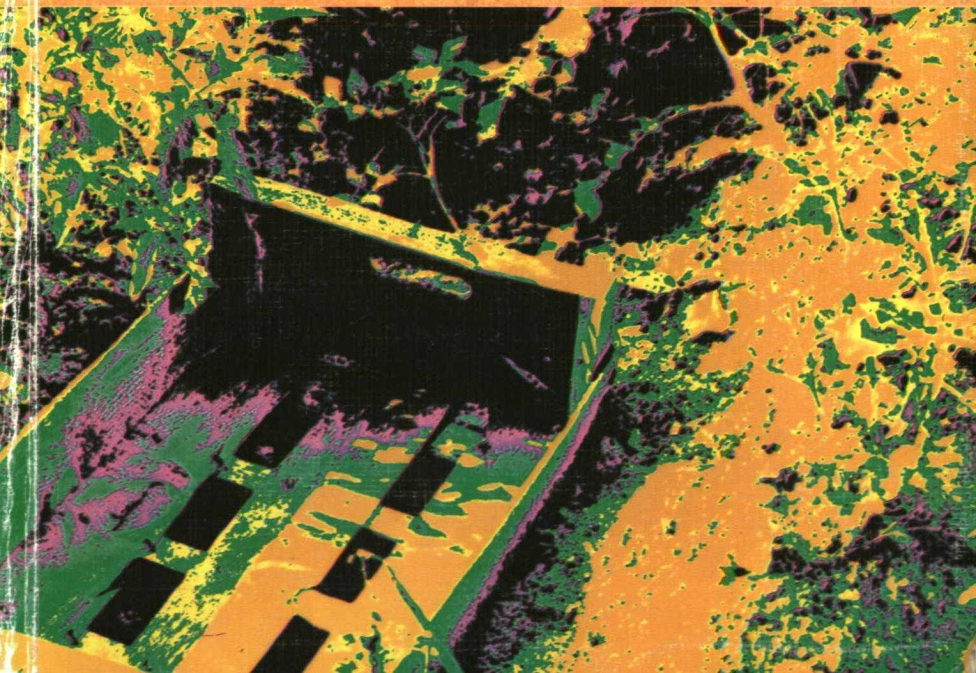
serie

Estudios

Ministerio de
Agricultura, Pesca
y Alimentación

Secretaría
General Técnica

Luis Vicente
Barceló



Nº 65
T-11797

Liberalización, Ajuste y Reestructuración de la Agricultura española

Luis Vicente Barceló

(Raúl Compés es coautor de los capítulos 2 y 5)

La responsabilidad por las opiniones
emitidas en esta publicación corres-
ponden exclusivamente al autor.

© Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

EDITA



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION

SECRETARIA GENERAL TECNICA

Depósito Legal: M-38758-1991

I.S.B.N.: 84-7479-889-2

N.I.P.O.: 251-91-106-X

Imprime: V. A. Impresores, S.A.

INDICE

Pág.

INTRODUCCION	13
1. Liberalización y Ajuste	17
1.1. <i>Del «problema de alimentos» al «problema de ajuste agrícola»</i>	17
1.2. <i>Tipos de liberalización</i>	36
1.3. <i>Mercado Unico y Unión Económica y Monetaria ...</i>	37
1.4. <i>Ciclo histórico de la protección</i>	44
1.5. <i>Agricultura en el GATT</i>	58
1.6. <i>Ronda Uruguay y la Agricultura</i>	61
1.6.1. <i>Historia de la Ronda</i>	61
1.6.2. <i>Modos de protección</i>	71
1.6.3. <i>Medidas de protección</i>	91
1.6.4. <i>Grados de protección</i>	95
1.6.5. <i>La presión hacia la Reforma de la PAC derivada de la Ronda Uruguay</i>	98
1.6.5.1. <i>La discrepancia básica</i>	99

	<u>Pág.</u>
1.6.5.2. Discrepancias no básicas	102
1.6.5.3. El empeño en mantener la PAC	103
1.6.5.4. La ventaja de una medida glo- bal de apoyo	104
1.6.5.5. Pagos compensatorios	110
1.6.5.6. Conclusión	112
1.7. <i>Reforma de la PAC</i>	114
2. Análisis sectorial	123
2.1. <i>Cereales</i>	123
2.1.1. Mercado mundial	123
2.1.2. Situación en la CEE	124
2.1.3. Situación en España	126
2.1.4. Expectativas ante la Ronda Uruguay ...	131
2.1.5. Comercialización	132
2.1.6. Estructuras productivas	134
2.1.7. Perspectivas para el sector	139
2.1.8. Estrategias	141
2.2. <i>Oleaginosas</i>	151
2.2.1. Interrelaciones	151
2.2.2. Mercado mundial	152
2.2.3. Situación en la CEE	153
2.2.4. Situación en España	156
2.2.5. Expectativas ante la Ronda Uruguay ...	158
2.2.6. Alternativa para el cereal	159
2.2.7. Comercialización	164
2.3. <i>Frutas y Hortalizas</i>	165
2.3.1. Mercado mundial	165

	Pág.
2.3.2. Situación en la CEE	166
2.3.3. Situación en España	167
2.3.4. Estructuras productivas	171
2.3.5. Estructura comercial	179
2.3.6. Expectativas de la Ronda Uruguay	185
2.4. <i>Viticultura</i>	188
2.4.1. Mercado mundial	188
2.4.2. Situación en la CEE	190
2.4.3. Mercado para el vino español	193
2.4.4. Perspectivas	196
2.4.5. Estructuras productivas	197
2.4.6. Comercialización	202
2.4.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay	206
2.4.7.1. ¿Conflicto comercial CE- EEUU?	206
2.4.7.2. Protección comercial	208
2.4.7.3. Propuesta de liberalización de la CE	210
2.4.7.4. Posición de España	211
2.4.7.5. Protección en frontera y con- trol de oferta	212
2.5. <i>Olivicultura</i>	216
2.5.1. Mercado mundial	216
2.5.2. El sector en la CEE	217
2.5.3. El sector en España	219
2.5.4. Estructuras productivas	221
2.6. <i>Cultivos industriales</i>	225
2.6.1. Azúcar	225

	<u>Pág.</u>
2.6.1.1. Mercado mundial	225
2.6.1.2. El sector en la CEE	227
2.6.1.3. Expectativas ante la Ronda Uruguay	229
2.6.1.4. El sector en España	232
2.6.2. Algodón	233
2.6.2.1. Mercado mundial	233
2.6.2.2. El sector en la CEE	234
2.6.2.3. Expectativas ante la Ronda Uruguay	237
2.6.2.4. El sector en España	237
2.6.2.5. Perspectivas	238
2.6.3. Tabaco	243
2.6.3.1. Mercado mundial	243
2.6.3.2. El sector en la CEE	244
2.6.3.3. Perspectivas en España	245
2.7. <i>Granívoros</i>	246
2.7.1. Mercado mundial	246
2.7.2. Regulación en la CEE	249
2.7.3. Situación en España	250
2.7.4. Estructuras productivas	251
2.7.5. Comercialización	255
2.7.6. Expectativas ante la Ronda Uruguay ...	259
2.8. <i>Lácteos</i>	260
2.8.1. Mercado mundial	260
2.8.2. Situación en la Comunidad Europea ...	262
2.8.3. Perspectivas del sector en la CEE	265
2.8.4. La situación del sector en España	267

	<u>Pág.</u>
2.8.5. Estructuras productivas	269
2.8.6. Comercialización	272
2.8.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay ...	274
2.9. <i>Vacuno carne</i>	275
2.9.1. Mercado mundial	275
2.9.2. La situación del sector en la CEE	276
2.9.3. Perspectivas en la evolución de la Organización de Mercado	279
2.9.4. Estructuras productivas	280
2.9.5. Problemas zoonosarios	283
2.9.6. Expectativas ante la Ronda Uruguay ...	287
2.10. <i>Ovino</i>	287
2.10.1. Mercado mundial	287
2.10.2. El sector en la CEE	288
2.10.3. La Ordenación del Mercado Comuni- tario y las perspectivas de evolución futura	289
2.10.4. Estructuras productivas	292
2.10.5. Problemas del sector en España	296
2.10.6. Comercialización	298
2.10.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay ..	301
3. Análisis Regional	303
3.1. <i>Diversidad</i>	303
3.2. <i>Producción</i>	305
3.3. <i>Estructuras productivas</i>	312
3.4. <i>Minifundio versus Latifundio</i>	319
3.5. <i>Desarrollo económico</i>	324

	<u>Pág.</u>
3.6. <i>Impacto regional</i>	324
3.6.1. Cornisa Cantabrica	324
3.6.2. Navarra - Rioja	329
3.6.3. Aragón	331
3.6.4. Cataluña	332
3.6.5. Levante: Comunidad Valenciana y Murcia	333
3.6.6. La Meseta	334
3.6.7. Andalucía y Extremadura	335
3.6.8. Las Islas	336
4. <i>Análisis global</i>	375
4.1. <i>Plan del capítulo</i>	375
4.2. <i>Impacto sobre la economía</i>	376
4.2.1. Modelo	378
4.2.2. Resultados	388
4.3. <i>Impacto sobre la Agricultura</i>	394
5. <i>Ajuste y Estructuras</i>	397
5.1. <i>Tipos de Ajuste Estructural</i>	397
5.2. <i>Agricultura a Tiempo Parcial</i>	403
5.3. <i>Estructuras agrarias en España</i>	412
5.3.1. Minifundismo	414
5.3.2. Parcelación	422
5.3.3. Envejecimiento	422
5.3.4. Agricultura a Tiempo Parcial	424
5.3.5. Asalarización	425
5.3.6. Ratios estructurales económicos	429
5.3.7. Las distribuciones	440

	<u>Pág.</u>
5.4. <i>Lo que sobra en el sector agrario español</i>	442
5.4.1. Modelo	442
5.4.2. Resultados	444
5.4.3. Interpretación de los resultados	453
5.4.4. Valoración del Ajuste Agrícola en su dimensión temporal	453
5.5. <i>Estructuras productivas e Innovación</i>	463
5.6. <i>Naturaleza del problema de Ajuste Agrícola</i> <i>la</i>	467
6. Política de Ajuste y Reestructuración	477
6.1. <i>Modelos</i>	477
6.1.1. Experiencias históricas de referencia ..	477
6.1.2. Los modelos para la España actual	487
6.2. <i>Políticas</i>	492
6.2.1. Objetivos	492
6.2.2. Opciones y escenarios	493
6.2.3. Instrumentos	502
6.2.3.1. Política de Estructuras	502
6.2.3.1.1. El marco de la PAC	502
6.2.3.1.2. Un Programa mínimo	507
6.2.3.1.3. Un Programa «ambicioso»	510
6.2.3.2. Cooperativismo	520
6.2.4. Asignación regional de modelos agrarios	533
6.2.4.1. Cornisa Cantábrica	535
6.2.4.2. Litoral mediterráneo	537

	<u>Pág.</u>
6.2.4.3. Meseta	540
6.2.4.4. Andalucía y Extremadura	541
6.2.5. Financiación	542
6.3. <i>Conclusiones</i>	552
BIBLIOGRAFIA	557

INTRODUCCION

Este libro tiene su origen más inmediato en un estudio realizado para el Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Comercio. Pero las instituciones que lo auspiciaron, desde sus comienzos, fueron el Centro de Estudios Comerciales (CECO) y el Gabinete del Sector Exterior.

El trabajo, dirigido por mí, estaba formado por un equipo básico de 4 profesionales: Raúl Compés López, José María García Álvarez-Coque y Agustín Ferreira Vidal, además de yo mismo. Mi labor fue doble: como miembro y como coordinador. Cada uno se ocupó de una parte del trabajo. Así, Raúl Compés, realizó el análisis de los sectores «grasas vegetales» y «cultivos industriales»; García Álvarez el de «cereales» y el de «vinos»; Agustín Ferreira, el de «lácteos» y «carnes»; y yo mismo, el de «frutas y hortalizas» y el análisis «global», que es este libro. Así pues, el estudio se compone de 8 volúmenes, uno de los cuales es este que aquí se ofrece al lector.

Este estudio que aquí se publica es como un gran río que recibe los afluentes de importantes torrentes de materiales de esos otros 7 volúmenes, que desembocan todos en el capítulo 2 (análisis sectorial) del presente libro.

Pero el libro contiene 6 capítulos en total, que tienen una estructura que ha procurado trascender, con mucho, el análi-

sis del impacto sectorial de la Ronda Uruguay sobre la agricultura española. Las tres palabras claves que revelan su contenido son LIBERALIZACION, AJUSTE y REESTRUCTURACION.

El capítulo 1 plantea el proceso de ajuste. Lo sitúa primero en una perspectiva teórica y ahistórica, para pasar a continuación a una ilustración histórica bastante extensa y escrita en una técnica «flash-back», como así la llama Raúl Compés. Tras estos planos, la escena se sitúa en el proceso de liberalización que sacude a la agricultura europea y española tanto intracomunitaria (Mercado Unico) como extracomunitaria (Ronda Uruguay).

El resto del largo capítulo 1 se dedica a la Ronda Uruguay y al proceso de Reforma de la PAC.

El capítulo 2, el que recibe los afluentes de mis compañeros de equipo, trata de presentar el impacto de la liberalización sobre cada sector. Esencialmente es un diagnóstico *cualitativo*, como no podía ser de otro modo. Pero ha sido unificado *cuantitativamente* por medio de un análisis estructural en cuyo diseño ha tenido una activa participación Raúl Compés. Por eso Raúl se ha hecho acreedor de la coautoría del capítulo. Si tuviera que destacar otras personas con las que incurro en deuda intelectual en este capítulo señalaría a Isabel Bardají y Carlos Tió.

El capítulo 3 se dedica al análisis del impacto regional pero con una técnica semicuantitativa. No es muy elegante pero sí es útil y va al grano. El capítulo 4 es un capítulo que se basa en un trabajo mío anterior publicado en Información Comercial Española en Febrero de 1989. No se recomienda a los que no sean muy economistas y cuantitativistas.

El capítulo 5, tras ese recorrido por los sectores y las tierras de España de los capítulos 2 y 3, vuelve al tema del *ajuste* de la agricultura con una perspectiva global. Se ofrece una caracterización estructural de la agricultura española en comparación con la de la CEE, lo que resalta las deficiencias estructurales de la misma y los problemas con los que encara

ese futuro liberalizador. En este capítulo, hay un modelo cuantitativo muy ilustrativo de la dimensión del ajuste pendiente con varias hipótesis. Raúl Compés, compañero infatigable en estos meses de duro trabajo, tuvo la idea germinal del modelo, que luego yo desarrollé. Eso le ha valido la segunda coautoría merecida en este libro.

El capítulo 6, entra de lleno en un diseño de políticas agrarias *activas* para hacer frente a esos necesarios *ajustes y reestructuraciones*. No quiero adelantar ideas aquí en la introducción.

También quiero dedicar unas palabras de agradecimiento a otras personas. Dichas personas son las becarias Barbara Mönhlendick y María Jesús Muñoz, así como la gran labor de procesamiento de texto de Vicente Navarro. Pero especialmente a la Subdirección General de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios. Manuel Martín merece, desde mi punto de vista, no sólo agradecimiento sino también *reconocimiento* por el excelente trabajo de corrección del texto.

Finalmente, si al Ministerio de Economía debo el impulso y financiación del trabajo, al Ministerio de Agricultura debo la publicación. *Producción* de conocimiento y su *difusión* son dos elementos cruciales que necesita la agricultura española para afrontar los retos que se avecinan. Esa encomiable labor conjunta y de colaboración de ambos Ministerios constituye una señal de que España se aleja, cada vez más, de los prejuicios que tenía en su recorrido histórico conducente a la modernidad.

1. LIBERALIZACION Y AJUSTE

1.1. *Del «problema de alimentos» al «problema de ajuste agrícola»*

Todas las sociedades, en su proceso de desarrollo, están sometidas a intensos cambios estructurales. En relación con la agricultura, dichos cambios, que son lentos y costosos, admiten una tipificación en tres grandes modelos. Dos de dichos modelos se denominan, en la literatura anglosajona, «food problem» y «farm problem». La traducción no literal al castellano sería «problema de alimentos» y «problema agrario». El análisis que a continuación se ofrece del funcionamiento de la agricultura en cada uno de esos modelos subraya los elementos fundamentales de cada uno de ellos. Asimismo, según se aprecia, el «problema agrario» es consustancial a toda sociedad que ha tenido la fortuna de superar el hambre y la escasez de alimentos. El tercer modelo se deriva del «problema agrario» y se denomina «problema de ajuste agrícola».

En una sociedad que avanza lentamente por la antesala de la historia, las pautas socioculturales y el estado de su tecnología conllevan una forma de consumir y de producir. La escasez de bienes y servicios es más bien absoluta que relati-

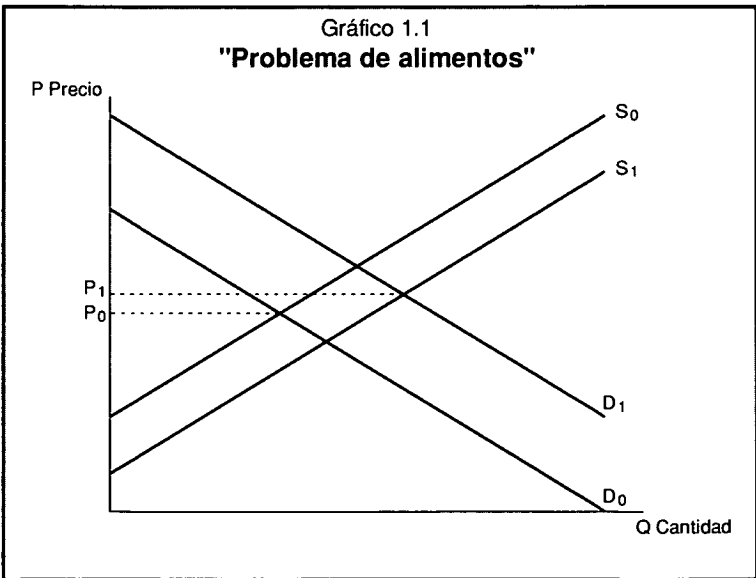
va. Es una escasez que afecta a la alimentación básica, al vestido y a la vivienda. La demanda de productos agrarios se desplaza muy velozmente debido a dos factores. Primero, la población crece muy rápidamente. Los comportamientos demográficos se relacionan también con el nivel de desarrollo de las sociedades. Tras una primera etapa caracterizada por elevadas tasas de natalidad y de mortalidad, se pasa a una segunda en la que las tasas de mortalidad comienzan a reducirse mucho más rápidamente que las de natalidad.

En las sociedades que primero avanzaban por la senda del desarrollo, la diferencia entre ambas tasas, siendo elevada, tenía sin embargo una menor amplitud que en las sociedades que se retrasan en ese doloroso sendero de la historia. En las sociedades pioneras en alumbrar la modernidad, nacida de la Ilustración, el proceso de desarrollo material se producía *pari pasu* con el proceso de desarrollo sociocultural. La incorporación de la tecnología a la actividad productiva era la consecuencia y el motor de los cambios socioculturales. El pensamiento mítico-religioso era relevado poco a poco por un pensamiento racionalista. Este último tenía como vocación natural el dominio de la tecnología. Era la «razón instrumental» de la que habló Weber. Pero, a su vez, su paulatina hegemonía iba derribando los muros del pensamiento tradicional.

En su vertiente material, el control de las enfermedades, dio lugar a un brusca reducción de la tasa de mortalidad que no se acompañó de una reducción equivalente de las tasas de natalidad. La consecuencia fue un fuerte crecimiento del saldo vegetativo de la población. La demanda de alimentos se incrementó a gran velocidad, al tiempo que la oferta lo hacía a menor velocidad. El resultado era el hambre y, a medida que la economía monetaria se instalaba, también la inflación. El atasco histórico tardaría en resolverse. Tanto, que los hombres como Malthus, en pleno siglo XIX, todavía pensaron que la Ley era inexorable. Comenzó a pensarse en extraer un excedente de la agricultura para financiar el desa-

rollo del sector no agrario (Ricardo) pero para ello era necesario derrotar el fantasma del hambre o escasez de alimentos.

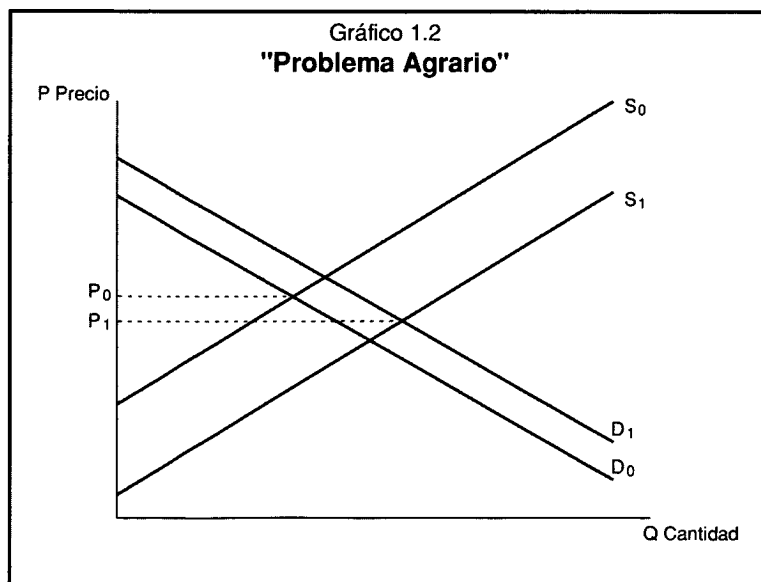
El gráfico 1.1 pone de relieve esa desigual velocidad de crecimiento de las curvas de demanda y de oferta y de su inevitable secuela sobre los precios. En las sociedades actualmente atrasadas, la velocidad de desplazamiento de la demanda puede ser enorme, a medida que la tecnología de las sociedades desarrolladas se aplica para combatir las enfermedades. Igualmente se intenta acelerar en ellas la incorporación del progreso técnico en la agricultura para inducir un crecimiento rápido de la producción y oferta de alimentos. Pero eso no es fácil. Para que una nueva *técnica* sea incorporada en la agricultura tradicional es necesario que sea conocida, lo cual requiere la existencia en el país de unos adecuados servicios de extensión agraria. Además de conocida, es necesario que pueda ser *adquirida* por el agricultor-campesi-



no, y para ello es necesario que disponga de créditos. Finalmente, el cambio de su producción desde el autoconsumo hacia el mercado requiere un proceso de comercialización que tropieza con todo tipo de problemas desde el transporte hasta los intercambios y la falta total de información.

Las sociedades que sí consiguieron doblegar esa maléfica «ley de las velocidades» relativas de la oferta y de la demanda comenzaron a generar excedentes y a financiar un proceso de crecimiento económico acumulado conducente al desarrollo. El «problema de alimentos» había sido derrotado. Pero pronto surgió otro problema igualmente debido a la diferencia entre las velocidades relativas de oferta y demanda (gráfico 1.2).

Ahora las pautas socioculturales habían modificado la tasa de natalidad, induciendo una notable reducción del crecimiento vegetativo de la población. Además, la relativa abundancia de bienes y servicios disponibles en la economía



inducían una baja proporción de gastos en alimentos con relación a los gastos totales (elasticidad renta reducida o Ley de Engel). Frente a esa reducida y menguante velocidad de desplazamiento de la demanda de alimentos, la velocidad de desplazamiento de la oferta comenzó a recoger los frutos del desarrollo económico general. Primero fue la sustitución de la tracción animal por la mecánica, a la que aludió Schultz en su pionero trabajo de 1945. Más tarde, fue la revolución química (fertilizantes y tratamientos fitosanitarios). Luego la «biotecnología» y la incorporación de las «técnicas de gestión» han constituido las últimas oleadas de innovaciones en el sector agrario de los países desarrollados.

El resultado, en estas sociedades modernas y monetarizadas, es la tendencia a la reducción de los precios de los productos agrarios. Esa inexorable tendencia admite dos lecturas. Una de ellas, es que los ingresos de los agricultores se reducen, lo cual promueve su revuelta social («problema agrario») y la correlativa acción del estado tendente a mantener los precios artificialmente sostenidos (proteccionismo agrario).

La otra lectura es que si los precios de los productos agrarios tienden inexorablemente a decrecer, la remuneración de los factores productivos incorporados (tierra, trabajo y capital) tenderá igualmente a decrecer. Por ello, surgirá una tendencia natural a que los factores productivos abandonen el sector agrario para incorporarse en el sector no agrario en busca de una remuneración mayor. Estaríamos ya en el llamado «problema de ajuste agrícola». Entre el «problema de alimentos» y el «problema de ajuste agrícola» existe pues una evolución de las sociedades cuya duración puede ser diversa y distinto también el momento histórico en el que tiene lugar.

Al despuntar el siglo XX, muchas sociedades occidentales europeas habían salido ya del «problema de alimentos». En España había un retraso relativo, producto de la herencia histórica y de una desgraciada política exterior con guerras continuas que habían ido desgastando al país. También es

cierto que los países europeos habían tenido en la guerra un instrumento regulador de la población. Durante la época de las colonizaciones, la insuficiente oferta de alimentos del interior de un país se paliaba con las importaciones procedentes de las colonias. Unas importaciones, las coloniales, que no implicaban una deuda de los residentes del territorio importador, como sí lo implican las importaciones de un país independiente. No generaban pues problema de balanza de pagos como ocurre hoy con los países en desarrollo. Al llegar la década de los 30, durante la Gran Depresión, en Estados Unidos ya se daban las condiciones del «problema agrario» y por eso la «New Deal» de Roosevelt incorporó transferencias de renta en favor de los agricultores, inaugurando históricamente las políticas proteccionistas. Tras la segunda Guerra Mundial, Schultz comenzó a diagnosticar la necesidad de resolver el «problema de ajuste agrícola» en la economía norteamericana.

Hasta 1900, o incluso quizá hasta la primera Guerra Mundial, la economía japonesa había estado dominada por el «problema de alimentos». Desde 1960 ya puede considerarse involucrada en el «problema de ajuste agrícola». Durante el primer período, las políticas agrarias habían estado principalmente orientadas al incremento de la producción y del excedente agrario comercializable, mientras que en el segundo período, las políticas han estado dirigidas hacia el sostenimiento de las rentas agrarias –por medio de diferentes mecanismos de protección–. Así ha ocurrido en todos los países, hoy desarrollados, pertenecientes a la OCDE.

Entre los dos períodos extremos, «problema de alimentos» y «problema de ajuste agrícola», existe un período intermedio dominado por el «problema agrario», o también llamado «problema de la pobreza». En Japón ese período se caracterizó por el hecho de que la productividad del trabajo en la agricultura crecía por debajo de la productividad del trabajo en la industria (Hayami, 1988 pág. 24). Así ocurría también en España (cuadro 1.1) entre 1964 y 1970.

CUADRO 1.1

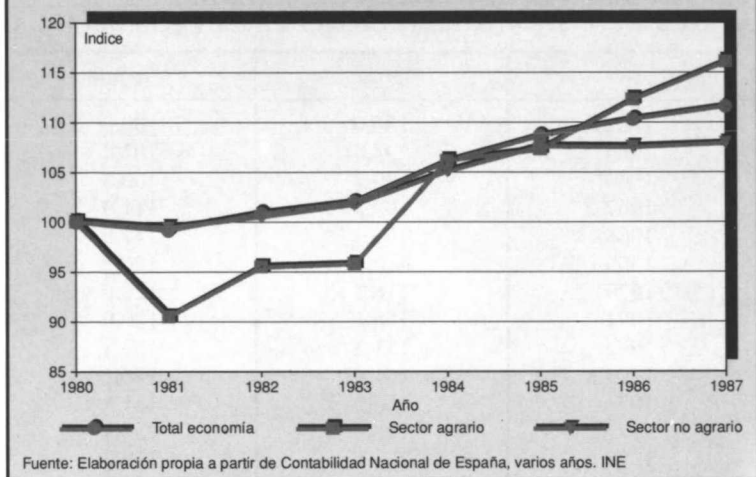
EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD (1964-1982)
INDICES (Base 1964=100). EN TERMINOS DE P.I.B. c.f.,
A PRECIOS CONSTANTES RESPECTO A LA POBLACION OCUPADA

Año	Agrario	No agrario
1964	100,0	100,0
1965	93,9	101,2
1966	99,7	109,3
1967	109,3	111,0
1968	109,3	117,0
1969	115,1	125,2
1970	118,1	128,6
1971	133,1	129,9
1972	151,3	138,8
1973	161,0	146,1
1974	176,5	151,5
1975	193,4	153,4
1976	211,6	159,2
1977	214,4	165,6
1978	239,4	171,0
1979	246,8	173,9
1980	289,6	179,5
1081	275,0	185,5
1982	287,4	189,4

Fuente. Pérez Blanco, 1983

En España, tras la guerra civil, en los años 40, dada la penuria de alimentos («problema de alimentos») y el clima de aislamiento internacional, hubo un retorno de población activa desde el sector no agrario al sector agrario. Se daba así una involución transitoria en la dirección del ajuste estructural. El incremento de población activa agraria contribuyó a reducir los salarios agrarios y a incrementar el producto agrario. Esta circunstancia, unida a que las compras de inputs por parte del sector fueron muy reducidas, contribuyó a reforzar el carácter de «economía natural» (Naredo, 1986) exportadora de recursos financieros del sector agrario hacia el resto

Gráfico 1.3
Evolución del VAB cf/persona ocupada
1980 - 1987 (Índice 1980 = 100)



de la economía (principalmente la industria). La política económica pretendió intensificar este efecto a través de una política de legislación de precios máximos y el racionamiento, con lo que el mercado negro fue la consecuencia natural.

La pretensión no consiguió impedir, sin embargo, que, durante los años 40, la evolución de los precios agrarios mantuviera un ritmo de crecimiento superior al del conjunto de la economía (San Juan, 1987), hasta el final del racionamiento. El crecimiento de la industria requería no sólo los recursos financieros procedentes del sector agrario, sino también mano de obra que necesariamente había de proceder también de la agricultura. Inicialmente, dichos requerimientos fueron atendidos con el crecimiento vegetativo de la población agraria, perdiendo ésta su peso relativo en la economía, aunque se mantenía inalterada en valores absolutos.

En esta época de transición del «problema de alimentos» al «problema agrario» la apertura al mercado internacional

resulta problemática. En Japón dicha apertura tuvo lugar poco antes de la Restauración Meiji. A consecuencia de ello, el país estuvo en peligro de una colonización por parte de los occidentales (Hayami, 1988). Con el advenimiento de la dinastía Meiji, el slogan del régimen fue «construir una rica nación y un ejército poderoso» (Fukoky Kyohei). Para alcanzar este fin se consideró necesario el desarrollo y la promoción industrial (Shokusan Kosyo). En vista de la prioridad concedida al desarrollo industrial, las políticas agrarias en el Japón de los Meiji se dirigieron a mantener una oferta suficiente de alimentos a los trabajadores para prevenir tanto el aumento del coste de la vida, como la reducción de divisas, necesarias para pagar las importaciones de bienes de equipo.

Ese necesario equilibrio se intentó mantener en la España de los años 50. El crecimiento industrial, objetivo prioritario del régimen franquista, requería contingentes crecientes de mano de obra que tenían que proceder necesariamente de la agricultura, con lo cual, el salario agrícola tendió a elevarse. Con este incremento, comenzó la sustitución del trabajo por capital en el sector agrario. Se incorporaba así progreso técnico en la agricultura que contribuiría a desplazar la curva de oferta.

La curva de demanda continuaba afectada por la gran cantidad de pérdidas de vidas humanas sufridas durante la guerra civil española. Los precios, que habían tenido un comportamiento alcista durante los 40, debido a la escasez de oferta, comenzaron a reducirse durante los 50 (San Juan, 1987). El crecimiento de los salarios, y el mayor empleo de inputs extra-agrarios contribuían, junto con la evolución de los precios, a reducir el flujo de recursos financieros exportados por el sector agrario al no agrario. El sector agrario español perdía poco a poco el papel de suministrador de recursos financieros, al tiempo que incrementaba el de exportador de mano de obra y el de mercado para las manufacturas industriales.

El incremento de inputs procedentes de la industria suponía un proceso de innovación tecnológica incorporada al capital, que tendría como consecuencia un desplazamien-

to de la curva de oferta cada vez más veloz, con la consiguiente caída de los precios agrarios («problema agrario»). Esta caída, que se inicia en los años 50, no se consolida hasta 1967 según los resultados de San Juan (1987). Los retrasos en ajustar la estructura de la oferta a la cambiante estructura de la demanda de productos agrarios provocada por el aumento de rentas de la población, explica quizá ese período (1957-1966) en el que los precios agrarios crecían a un ritmo superior a los industriales a pesar de haber comenzado ya el proceso de innovación tecnológica de la agricultura y las condiciones para el «problema agrario».

Para contribuir a ese aumento de la producción, la política agraria de España en aquellos años comienza a desplegar un conjunto de actuaciones tendentes a favorecer su capitalización. Estas ayudas tenían el carácter de desgravación fiscal a la inversión agraria, subvenciones de explotación, y facilidades de crédito en condiciones más favorables que las vigentes en el mercado. Todo ello, unido al incremento de la inversión pública en el sector agrario, supone una afluencia de recursos financieros hacia el mismo, lo cual tiende a invertir la función inicial del sector como financiador del desarrollo industrial para convertirse en importador neto de capital.

El éxodo rural, que se inició en los años 40 y 50 para atender los requerimientos de la demanda de trabajo procedente de la industria, continuó durante los 60, a consecuencia de la demanda externa al sector (industria más emigración) o efecto «pull», y de la tendencia al sobredimensionamiento en una situación de «problema de ajuste agrícola» o efecto «push». Durante los años 70 y 80 el éxodo rural ya no obedece apenas, a medida que se instala la crisis económica, a las demandas externas. Las dos terceras partes de la caída de la población activa es consecuencia de la invalidez, jubilación o muerte (García de Blas, 1983). El tercio restante sigue siendo emigración provocada por efecto «push», debido a la caída continuada de los precios relativos y de la paridad de rentas (cuadro 1.2 y gráfico 1.3): Los emigrantes ya no están caracteriza-

CUADRO 1.2

EVOLUCION DEL VAB cf. POR PERSONA OCUPADA
EN LA AGRICULTURA. (Indice 1980=100)

Año	Total	Agrario	No agrario
1980	100,0	100,0	100,0
1981	99,2	90,5	99,4
1982	100,9	95,5	100,6
1983	102,0	95,8	101,8
1984	106,1	106,2	105,1
1985	108,7	107,3	107,6
1986	110,3	112,3	107,5
1987	111,6	116,1	107,9

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional de España. Serie 1980 a 1983, Serie 1983 a 1985 y CIN. España base 1985. Serie 1985 a 1987. INE 1991.

dos por aquella «conducta particular de movilidad, resultado de una decisión animada y significada por un proyecto de cambio, ascenso, ...» a la que se refería Pérez Díaz, (1971). La de los años 70, y parte de los 80, es una emigración mucho más patética en cuanto que ese «proyecto de ascenso» va a verse frustrado en el mayor número de los casos.

También en Japón, y gran parte de Europa, tras la segunda Guerra Mundial, las economías volvieron a la situación del «problema de alimentos». Estados Unidos, en cambio, se había librado de ello por su especial participación en la contienda. Pero en sólo dos décadas posteriores a 1945, tanto Japón como Europa, habían pasado ya a la situación de «problema de ajuste agrícola».

Cuando Japón declaró la guerra a China (y más tarde a los aliados) se constató que la autosuficiencia Imperial perseguida por los Meiji había sido insuficiente en esta época de crisis. Tras el incidente con China en 1937, la escasez de mano de obra y de inputs (como los fertilizantes) se hicieron notar. Igual ocurriría en la devastada Europa de finales de los 40 y primeros años 50, como también había ocurrido en

España tras la Guerra Civil. La preocupación por el autoabastecimiento alimentario se convirtió en un objetivo fundamental de la política económica. Por ello, tanto en Japón como en Europa, y también en España, el objetivo del autoabastecimiento era considerado prioritario.

Inmediatamente después de 1945, en Japón se acometió una reforma agraria y la reorganización de asociaciones agrarias cooperativas. La «reforma agraria» se llevó a cabo en Japón entre 1946-1950 a consecuencia de las presiones recibidas de las autoridades de los ejércitos de ocupación. La posición de los terratenientes había sido fuertemente socavada durante la guerra. La urgente necesidad de aumentar la producción agraria aconsejó ofrecer incentivos a los campesinos, limitando las cosechas de los grandes propietarios (Farmland Adjustment Law, 1935), controlando los precios de la tierra (Farmland Price Control Order, 1941). Por medio de la Reforma Agraria de 1946, el gobierno podía comprar las tierras de los terratenientes absentistas, que debía vender a los pequeños campesinos antes de dos años tras la proclamación de la Ley.

La «reforma agraria» fue un éxito, a lo cual contribuyeron las fuerzas de ocupación (Hayami, 1988). Pero aun así, la estructura agraria minifundista de explotaciones de un tamaño cercano a 1 hectárea permaneció inmodificada. Con terratenientes o sin ellos, el tamaño de la explotación ha continuado igual en Japón.

Ese objetivo de autoabastecimiento comenzó a inspirar una política proteccionista vía precios que se había ya desarrollado en Estados Unidos en la década de los 30, pero que en Europa y Japón, durante los años 60, 70 y 80, alcanza un grado muy elevado. La recaída hacia el «problema de alimentos», tras la guerra, fue uno de los factores desencadenantes, pero no el único.

En Europa, esa situación intermedia en el proceso de desarrollo que hemos denominado «problema agrario», se sitúa en los años 20 y 30. Como ya hemos dicho, posterior-

mente, tras la segunda Guerra Mundial, hubo una recaída transitoria hacia el «problema de alimentos». En esos años posteriores a la primera Guerra Mundial, se llevaron a cabo las reformas agrarias europeas de carácter populista. Su fracaso obedeció a no haber sabido diagnosticar que, cuando existen campesinos sin tierra, la solución no consiste en *repartir* la tierra sino en facilitar su salida del sector agrario; en no haber entendido el «problema de ajuste estructural» que exige la transferencia del trabajo sobrante desde el sector agrario al no agrario en busca de una remuneración mayor; en haber caído atrapados en una ideología, la «populista agraria», que pretendía constituirse en «tercera vía» entre el capitalismo y el socialismo, exaltando un modo de producción que no generaría capitalistas, proletariado, ni, por lo tanto, asalariados.

El capitalismo liberal se instaló en los países europeos más avanzados, tras el triunfo de la revolución industrial, sin que surgiera en ellos una revolución agraria paralela. Las formas de producción feudales estuvieron directamente conectadas con cambios ocurridos en el sector agrario pero dichos cambios no se pueden considerar verdaderas reformas agrarias. Uno de los principios básicos del liberalismo ha sido siempre la no intervención del estado en la economía. Por eso, los cambios ocurridos en el sector agrario no fueron directamente impulsados por la acción estatal. Pero por esa razón, las duales estructuras agrarias emergentes, al no ser superadas por el liberalismo, llevarían a la necesidad de acometer las reformas agrarias olvidadas por el pensamiento liberal.

La defensa de la propiedad privada obligó a no cuestionar la propiedad privada de los medios de producción, entre ellas la tierra. Se atacó a la propiedad pública y comunal de la tierra, que se privatizó y repartió. Pero a menudo, como en la desamortización española, los beneficiarios fueron quienes ya poseían tierras en gran extensión, con lo cual se consolidaban las grandes propiedades. La creación de explotaciones pequeñas o medianas se mostró inviable. Las grandes explotaciones parecían revelar una mayor eficiencia. No obstante,

en ellas, la situación del trabajador era precaria al igual que lo era bajo el régimen anterior. Con el paso del tiempo, también la gran explotación capitalista con asalariados revelaría disfuncionalidades. Mientras el trabajo era abundante y barato, su empleo en espacios abiertos y difícilmente sometidos a un control productivo resultaba irrelevante. Cuando el desarrollo del sector no agrario indujo una elevación de los salarios con trabajo escaso y caro, la mecanización se hizo necesaria, y el tamaño de las explotaciones, excesivamente grande, aconsejó fraccionarlas. La vía del arrendamiento se mostró un instrumento eficaz. Pero tampoco las estructuras excesivamente pequeñas se mostraron eficaces, aunque mostraron mayor estabilidad social.

Esta inadecuación de las estructuras productivas agrarias bajo el régimen liberal, con sus disfuncionalidades sociales y económicas, constituyeron la base para que, a finales del siglo XIX, se plantease la «cuestión agraria» que desembocaría en la realización de «reformas agrarias».

En esas estructuras agrarias emergentes de la descomposición del feudalismo predominaba a veces la gran explotación y a veces la pequeña. En ello influyó la distribución de la propiedad previamente existente, y además una serie de factores conectados con el grado de modernización de la agricultura y con el desarrollo del sector no agrario. En Inglaterra, las transformaciones estructurales post-feudales ocurrieron en una época de gran crecimiento de la producción agraria, impulsada por la introducción de mejoras en los métodos de cultivo. Fueron los años de los «cercados». Los grandes propietarios se beneficiaron de esa innovación institucional y técnica, mientras que los pequeños agricultores, que aprovechaban los terrenos comunales, se vieron perjudicados. Se consolidó así en Inglaterra la gran propiedad agraria que fue considerada más eficiente, lo cual le permitió atender a la creciente demanda interna, y a la externa, motivada por las guerras napoleónicas. Pero además, la presión social no fue excesiva porque el fuerte crecimiento del sector no agrario ofreció

una salida para la mano de obra procedente del sector agrario. Esa era, y es todavía, la clave de una buena solución al «problema de ajuste agrícola», que Inglaterra vivió precozmente con relación al resto de países occidentales avanzados.

Francia siguió otro camino. En este país se alentó la pequeña propiedad aunque no se realizaron fuertes ataques a la gran propiedad más que en tiempos de la Revolución, o en los momentos de la privatización de los bienes comunales y de la Iglesia. Los repartos de tierra del período revolucionario y el acceso a la propiedad de los arrendatarios de los señores configuraron una estructura campesina de pequeña y mediana explotación que se iba fragmentando con el paso del tiempo debido a la división de la gran propiedad por herencia. Cuando el desarrollo industrial se inició, la presión sobre la tierra se redujo. También el socialismo francés abandonó la ortodoxia de la gran explotación y se convirtió en defensor de las pequeñas propiedades rurales.

En estos dos países, el rápido triunfo de la industrialización y del crecimiento económico, hizo que los aspectos agrarios pasaran a un segundo plano. En Inglaterra, la consolidación de la gran propiedad y su fragmentación en menores unidades arrendadas ha llevado a unas transformaciones agrarias muy adaptables a las necesidades del ajuste estructural agrario. En Francia, tan sólo después de la segunda Guerra Mundial se planteó una necesaria revisión de la mala estructura creada, en plena época del «problema agrario» post-bélico.

Aquí, la salida del trabajo en pleno «problema de ajuste agrícola», allá en los años 60 y 70, estuvo asistida para crear unas estructuras agrarias de tamaños medianos y adecuados, que huyeran de los excesos de la gran explotación, y también de la pequeña explotación, que en otros países europeos había constituido un fracaso tras unas reformas agrarias populistas de las que hablaremos a continuación. Las intervenciones en el mercado de la tierra francés, en esa reciente época de la historia contemporánea europea, requirieron la constitución de Fondos de Tierras y la creación de organis-

mos públicos (SAFER) que realizaron la complicada operación de cirugía en la estructura agraria, en medio de un capitalismo de corte keynesiano, con una intensa «redefinición de los derechos de propiedad», gracias a la colaboración de un potente sindicalismo nacido y/o potenciado en la V República.

En otros países, decíamos, el proceso ha sido más doloroso, y menos adecuadamente resuelto que en los dos precedentes. En ellos, el fracaso de la industrialización impidió que el excedente de mano de obra que se generaba en el sector agrario «push», encontrase una demanda en el sector no agrario, «pull». La presión social sobre la tierra condujo a las reformas agrarias que sí atacaron frontalmente el «derecho de propiedad». Después de la primera Guerra Mundial, Europa conoce un conjunto importante de reformas agrarias en el Centro y el Este del Viejo Continente. Al final de la contienda desapareció el Imperio Austro-Húngaro y terminó el expansionismo prusiano. A consecuencia de ello, se remodeló el mapa político europeo. Naciones que habían estado sometidas durante siglos, se independizaron. Asimismo, otro conjunto de naciones, tras liberarse de la dominación turca, pugnaron por alcanzar sus fronteras naturales. Surgen así un elevado número de estados que nacen en un ambiente de fuerte nacionalismo. Un nacionalismo que condicionaría sus primeros pasos políticos así como también lo condiciona hoy, tras la caída del Muro de Berlín y la liberación de la dominación soviética.

Ese nacionalismo condicionó las primeras disposiciones legislativas sobre la «reforma agraria» al limitar los traspasos de la propiedad de la tierra. Se impedía así que el suelo quedase en manos de extranjeros. Esos países del Centro y Este de Europa, eran países económicamente atrasados, donde la revolución industrial llevaba un gran retraso. Salvo algunas regiones alemanas y austriacas, la mayor parte de los territorios centroeuropeos basaban su economía en el sector agrario. Predominaba la gran propiedad perteneciente además a los grupos sociales y étnicos que, tras la guerra, se vieron

obligados a abandonar los países en los que ejercían su dominación. Dominación que, en el campo, se reflejaba en la pervivencia de relaciones de producción con vestigios feudales.

Entre las diversas naciones, el único rasgo común era su componente nacionalista. Los grupos que luchaban por el poder eran de signo político diverso. En Hungría hubo un gobierno comunista de Bela Kun, sangrientamente derrocado. También Yugoslavia conoció altibajos azarosos tras su independencia. Grecia tuvo que mantener una lucha con su enemigo histórico, Turquía, al final de la cual, en 1922, cuando se logró la paz, hubo que hacer un reajuste de fronteras y, lo que es más importante, un movimiento de población refugiada llegó al país. Esos refugiados griegos demandaban tierras, lo que condicionaba mucho la reforma agraria. En Alemania y Austria, el poder quedó en manos de la socialdemocracia, pero tuvo que pactar con los partidos conservadores, renunciando a reformas radicales.

En todos los países se pretendió dar a cada familia los medios de subsistencia necesarios y eso significaba que todos los agricultores tuvieran su parcela de propiedad. Se formaron así partidos de ideología populista agrarista. La nota dominante de estas reformas agrarias era el marcado interés por conseguir la sustitución de los grandes propietarios y modernizar el país con la creación de una burguesía agraria de pequeños y medianos agricultores que sirvieran como clase social estable frente a los peligros derivados del «contagio» marxista que la Revolución de Octubre hacía temer.

Si en los primeros años pareció que este objetivo se había logrado, pronto los acontecimientos mostraron la debilidad del modelo populista. La democracia formal que se había establecido en los países del Centro y del Este de Europa, no tardó en ceder a tentaciones autoritarias, a veces con el consentimiento de los partidos agraristas, que habían llegado a cobrar un cierto protagonismo en la vida política y que se nutrían de los nuevos propietarios beneficiados por las disposiciones de reforma.

Los hechos demostrarían que las reformas emprendidas eran económicamente inconsistentes, socialmente falsas y políticamente reaccionarias y muy difíciles de defender. El fracaso del planteamiento populista llevaría años más tarde a los pensadores no marxistas a apartarse del esquema excesivamente simplista que habían propugnado los agraristas. Se pretendió tecnificar la reforma, dando lugar a la aparición de concepciones de la reforma agraria no exclusivamente centradas en el reparto de la tierra, con lo cual, la complejidad del problema aumentó y la experiencia del reparto al estilo populista quedó, al menos parcialmente, descalificada.

En países como Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, la tierra, colonizada por los emigrantes europeos-anglosajones, nunca fue escasa con relación a la población. Lo cual determinó que esos problemas de reparto de tierras, que habían sacudido a la Europa de la primera posguerra mundial y al Japón de la segunda posguerra mundial, nunca se plantearan en dichos países. La abundancia de la tierra con relación al trabajo determinó que las innovaciones tecnológicas tuvieran, desde sus comienzos, un carácter de «tecnologías mecánicas» para sustituir al escaso trabajo en tanto que en Europa y Japón, de elevada densidad demográfica y abundancia de trabajo con relación a la tierra, las innovaciones tuvieron un carácter de «tecnologías biológicas» para sustituir a la escasa tierra (Hayami y Ruttan, 1985).

En España, la Dictadura de Primo de Rivera contuvo los vientos contemporáneos de reformas agrarias. En tiempos de la Segunda República, la «reforma agraria» volvió a plantearse con fuerza y, como es sabido, se aprobó, en 1931, una agresiva reforma que se paralizó ante el estallido de la guerra civil y la victoria del general Franco. Los últimos estertores de ese anhelo de Reforma Agraria en el sentido de ataque a la gran propiedad, se vivieron a principios de los años 80 en España con el triunfo de los socialistas (PSOE). Se aprobaron así la Ley de Reforma Agraria en Andalucía y la Ley de la Dehesa en Extremadura. Los nuevos tiempos y la experiencia

histórica hicieron que, en ambos casos, la operación de reforma tuviera que presentar un adecuado maquillaje técnico. Un adecuado subsidio de paro, pronto redujo esa presión social sobre la tierra. La Ley de Reforma Agraria Andaluza, a pesar de superar el escollo de la constitucionalidad, no está teniendo ningún éxito, a consecuencia de esa falta de presión social. Sus autores afirman que su concepción no pretendía tanto el reparto de la tierra como la modernización de las explotaciones y la lucha contra los comportamientos privadamente eficientes, aunque socialmente ineficientes, por no orientar sus explotaciones hacia los cultivos más intensivos en trabajo. Lo bien cierto es que esa presión hacia la intensificación a que está sometido el empresario agrario andaluz y extremeño, cuadra mal con las tendencias extensificadoras actuales de la Política Agrícola Común.

Los procesos que en economía bautizamos como de Ajuste Estructural Agrario, que supone la transferencia del trabajo desde el sector agrario al no agrario cuando se alcanza la situación de «problema agrario», no son tan sencillos como sugieren los diagramas del economista. Tras el telón de ese simbolismo racionalista, sin duda de gran utilidad conceptual, los actores sociales libran en el escenario de la historia cruentas e incruentas batallas relacionadas con la distribución del poder y de los recursos sociales escasos.

Aunque aquí no se ha querido ignorar semejante realidad, apelamos a la economía para descubrir las leyes ciegas del sistema a las que los actores sociales acaban sometiéndose, cuando dichas leyes resultan invencibles. En las páginas que siguen, se sigue combinando el uso del simbolismo económico con el análisis sociológico y político. En términos simbólico-económicos, el tránsito desde el «problema de alimentos» hasta el «problema de ajuste agrícola» recorre un doloroso camino que tiene como jalón intermedio el «problema agrario». El grave error histórico de las sociedades, como sujeto universal cuya razón experimenta desvíos transitorios, ha sido no entender que el capitalismo no era una etapa transitoria

sino definitiva, y que la modernidad exigía la eficiencia económica. Esta última requiere dimensiones microeconómicas adecuadas de las unidades productivas y una reasignación de los recursos desde los sectores con baja elasticidad renta hacia los sectores con elevada elasticidad renta.

1.2. *Tipos de liberalización*

Antes que nada conviene delimitar el alcance del término liberalización. Ya en 1985, el «libro verde» anunciaba una reforma de la Política Agrícola Común (PAC), de carácter liberalizador. Se insistía allí en que las restricciones presupuestarias e internacionales iban a conducir a una PAC menos proteccionista, con objeto de que la oferta se ajustara a la demanda a través de las señales de unos precios cada vez menos administrados. En 1987, Delors lanzó la propuesta del Mercado Unico para 1993, única forma de avanzar también hacia la Unión Económica y Monetaria. Los países del Sur europeo entendieron lo que ello representaba, pero aceptaron el envite a cambio de la llamada «cohesión económica y social». Estos acontecimientos ya comenzaban a dibujar un escenario de liberalización de productos y factores, dentro del espacio comunitario, como nunca en su historia. Pero a ese escenario de liberalización intracomunitaria, se superponía un nuevo escenario de liberalización extracomunitaria.

Esta última tiene históricamente como referencia la institución del GATT. En ella se han alcanzado, desde la primera Ronda de negociaciones de 1947, importantes procesos de liberalización multilateral. En 1986, como consecuencia de los perjuicios que la incorporación de España y Portugal a la CEE ocasionaban a las restantes «partes contratantes» del GATT (especialmente a Estados Unidos), se abrió la VIII Ronda de negociaciones, también llamada Ronda Uruguay. Como luego veremos, en esta Ronda, el objetivo de liberali-

zar el comercio agrícola mundial alcanza una importancia sin precedentes históricos.

1.3. *Mercado Unico y Unión Económica y Monetaria*

El Mercado Unico para 1993 y la Unión Económica y Monetaria en ciernes suponen un fuerte impulso para la Unión Europea. El Mercado Unico implica que no habrá barreras de ningún tipo a la circulación de mercancías, servicios, personas y capital. La Unión Económica y Monetaria supone que no habrá problemas de balanza de pagos en un área económica con tipo de cambio fijo y, eventualmente, con una moneda común. Si España tiene una balanza de pagos desfavorable con relación al resto de la CEE-11 ¿qué implicaciones tiene?, ¿qué significa?. Significa que los residentes en España han adquirido bienes y servicios del resto de la CEE-11 en mayor cuantía que han vendido. Pero, automáticamente, si los vendedores estaban de acuerdo con las condiciones de las transacciones ha tenido lugar un flujo de capital neto o crédito en favor de los residentes en España. Dicho capital, o crédito, de no pagarse a lo largo del tiempo, acabaría por reducir los activos propiedad de los residentes en España en beneficio de los residentes del resto de la CEE-11.

La inexistencia de una moneda común, como es el caso actual, originaría, en el caso antes presentado, una «devaluación» o «depreciación» de la peseta frente a la moneda de la CEE-12, a la que llamamos ECU. Dicha devaluación, tendería a corregir el déficit de la balanza comercial española, estimulando las exportaciones y reduciendo las importaciones, pero impondría una pérdida de capital a los «acreedores» del resto de la CEE-11. Por esa razón, el comercio entre España y el «resto de la CEE-11» se vería reducido. Con tipo de cambio fijo, no fluctuante, si se acumulaba un déficit comercial persistente en la balanza de pagos española, las políticas económicas, principalmente fiscales y monetarias,

del estado español, y desde luego la laboral, deberían de imponer tendencias contractivas a la demanda agregada de la economía. Con más impuestos, menos dinero en circulación (disponibilidades líquidas), y salarios más bajos, la tendencia a importar bienes y servicios en España del «resto de la CEE-11» se reduciría hasta corregir el déficit. Claro que, el crecimiento económico y el bienestar del pueblo español se verían frenados.

Pero esa es la lógica de los mercados. Cuando no se puede pagar se debe reducir el gasto. Igual los individuos aislados que los colectivos humanos agrupados en naciones, regiones o estados. Para los colectivos humanos, políticamente titulares de soberanía política exterior, la alternativa a la reducción del gasto es la fluctuación del tipo de cambio. Eso supone que los acreedores saben a qué atenerse. Pueden perder capital. Si así es el sistema acordado, como ocurrió en el mundo después de 1973, la regla de juego es válida, solo que tiende a reducir el comercio entre países.

La Unión Económica y Monetaria, trata de sincronizarse con una plena libertad de circulación de productos y factores. Para ello la moneda debe ser común y la política monetaria unificada. Ese compromiso de una devaluación para el colectivo «deudor permanente» significa que el colectivo «acreedor permanente» en el comercio, acabará adquiriendo el patrimonio del «deudor permanente». Así puede ocurrir en la Europa del año 2000. Pero la nueva lógica de la mentalidad universalista del nuevo hombre moderno y socialdemócrata europeo consiste en ser indiferente a quien es el propietario de las empresas en las que trabaja. Lo importante es que le paguen bien, que sean competitivas y que generen riqueza y bienestar económico.

Esa nueva lógica de la sociedad en su conjunto es natural que sea la lógica de los trabajadores de las nuevas sociedades socialdemocráticas. Por eso los socialistas europeos del Sur de la CEE aceptan la Unión Económica y Monetaria y el Mercado Único de 1993. También es lógico que los empresarios europeos del Norte

acepten esa Unión Europea. Lo malo es para los empresarios europeos del Sur (como muchos de los empresarios agrarios españoles). Ellos sienten que pueden dejar de ser empresarios para convertirse en asalariados, jornaleros o jubilados.

Por esa razón, los gobiernos regionales y el gobierno central español, necesitan hacer un último esfuerzo, antes de la apertura de la «esclusa» y de la llegada de la Unión Europea, tendente a mejorar la competitividad de sus empresas. ¡Salvar el mayor número posible!, es una consigna de gobiernos socialdemócratas del Sur europeo donde la propia lógica del poder y de los nuevos tiempos han ido poco a poco desvinculándolos de su «identidad trabajadora» que se transforma en una nueva «identidad integradora» de ambos colectivos (empresarios y trabajadores), que no puede ser sino nacionalista, europeísta o universalista.

Así pues, partiendo de la premisa de que el Mercado Único está en ciernes, la aceleración de la competitividad de los sectores productivos es absolutamente necesaria. El sector agrario no escapa a esa necesidad. Pero como se verá en los próximos capítulos, las estructuras productivas y las tecnologías del sector agrario español todavía resultan deficientes. Tanto, que requieren una inmediata modernización y reestructuración. Las políticas que se orientan a tal fin se analizan en el capítulo 6. Por ahora, el análisis realizado permite obtener dos conclusiones fundamentales. Primero, la pérdida de importancia de la exportación agraria como instrumento estratégico regulador de la balanza de pagos del Estado español porque el propio concepto de balanza de pagos se desnaturaliza a medida que se avanza en el Mercado Único y en la Unión Económica y Monetaria. Segundo, que el análisis de los mercados agrarios españoles requiere avanzar cada vez más en la orientación del «marketing» y cada vez menos en los aspectos institucionales convencionales relativos a los obstáculos intraeuropeos a la exportación e importación.

Así pues, un programa de modernización agraria que suponga una reducción transitoria (o incluso permanente)

de la exportación y de la producción, no debe resultar preocupante para el sector agrario si el proceso de modernización ha llevado consigo una mejora de la renta y el bienestar de los agricultores (necesariamente en menor número).

Ahora bien, ese alegato a la competitividad del sector agrario ¿cómo se compagina con las recientes declaraciones de la Comisión de la Comunidad Europea de 31 de Enero de 1991, que parecen asignar nuevas funciones a la agricultura que van más allá de su función productiva y por lo tanto de su exigencia de competitividad?.

Hace tiempo que muchos actores sociales relacionados con el sector agrario, insisten en señalar contradicciones a la Política Agrícola Común (PAC). Sin duda las hay. Pero muchas de ellas son fruto de una inadecuada comprensión y de una correlativa falta de pedagogía por parte de los expertos que sí que entienden (o deben entender) la lógica de las propuestas aparentemente contradictorias.

Vamos a realizar a continuación unas reflexiones acerca de esa nueva PAC medioambientalista. El objeto de estas reflexiones es nuevamente relativizar esa concepción que a muchos podría hacerles olvidar las exigencias de modernización y competitividad del sector agrario, como el de cualquier otro sector productivo en el actual contexto liberalizador. De hecho, en el nuevo discurso neopopulista agrarista, el tema del medio ambiente ha sido utilizado para tratar de relanzar una ofensiva en contra de la modernización y en favor de la economía campesina. En el apartado 5.6 ofrecemos nuestra crítica a esa ideología populista, de larga tradición, y actualmente renovada en torno al tema medioambiental. En las páginas que siguen de este apartado me propongo poner en su sitio la nueva fiebre medioambientalista que inunda las páginas de economía agraria europeas, y que comparto. Pero que, en ningún modo, deben de hacer perder de vista la necesidad de la competitividad y la modernización de la agricultura.

A juicio de la Comisión de la CEE, expresado en su «Documento de Reflexión» de 31 de Enero de 1991, las nuevas funciones de la agricultura, en gran parte del territorio comunitario, deben ser la protección del medio ambiente, la conservación del paisaje milenario y el desarrollo rural que conforme un *modelo determinado de sociedad*.

Cuando la Comisión de la Comunidad Europea, su Ejecutivo, plantea esa necesidad de preservar un «modelo determinado de sociedad», sin duda se encuentra motivada por la necesidad de reducir excedentes, atenazada por la asfixia presupuestaria y por el implacable marcaje de Estados Unidos en la Ronda Uruguay; pero también anida en su espíritu, el espíritu de la socialdemocracia, la necesidad de corregir los excesos del mercado, del capitalismo y de la modernidad.

En eso se distinguen, a juicio de muchos, todavía, a pesar de la caída del muro de Berlín, los liberales europeos de los liberales norteamericanos. La mayor dosis de intervención europea en su economía, con relación a su homóloga norteamericana, es un rasgo secular. Otro rasgo lo constituye la especial sensibilidad hacia los fallos del mercado generadores de pobreza, de contaminación o de insuficiencia de bienes públicos y preferentes.

O, al menos, ese es su discurso. Ahora dice la Comunidad Europea preocuparse de la *contaminación* cuando Estados Unidos lo hace desde 1970 con una intensidad notable. En cuanto a la pobreza, la existencia de la misma en Estados Unidos, conviviendo con la opulencia, en las más ricas ciudades, no es evidente que obedezca a una despreocupación de gobiernos liberales insensibles hacia ella. Sí es evidente que se relaciona con factores sociales y culturales derivados de los problemas de integración social de una inmigración formidable a lo largo de más de dos siglos. Esa es la gran ventaja de Japón. Japón es muy eficiente en lo económico pero no tiene inmigración. Ciertamente que la densidad demográfica no aconseja una política inmigratoria flexible, pero no cabe duda de que su integración social queda preservada.

Europa está experimentando las consecuencias de su política inmigratoria de las tres décadas precedentes en el ámbito de la integración social. Si las sectas racistas nacieron en Estados Unidos, la *xenofobia* y el *racismo* europeos comienzan a manifestar un pulso fuerte. Y aun con mucha menor inmigración que Estados Unidos. A ese problema no es ajena la sociedad española ni tampoco el sector agrario.

Decíamos que la pobreza no es evidentemente imputable a la insensibilidad de los liberales norteamericanos creadores de un capitalismo salvaje. Es un problema social y cultural relacionado con la naturaleza multiétnica y multirracial de la sociedad norteamericana. El desarraigo que produce el salto cultural hacia la modernidad tiene un efecto desestabilizador enorme en el ámbito sicosocial de los individuos y de los pueblos.

Así pues, si la Comisión de la Comunidad Europea comienza a asignar nuevas funciones a la agricultura que se desvinculan del mercado, no solo es debido a su mayor sensibilidad socialdemocrática hacia los fallos del mercado. Tampoco a que la contaminación del paisaje milenario y el desarrollo rural de un «modelo de sociedad» determinado sean objetivos privilegiados y exclusivos de la socialdemocracia europea.

La contaminación es un fallo de mercado que resulta intolerable cuando alcanza determinados niveles y cuando la sociedad comienza a manifestar una sensibilidad conveniente. Tanto lo uno (niveles) como lo otro (sensibilidad) aumentan con el nivel de desarrollo. Por eso comenzó antes en Estados Unidos que en Europa. Igualmente, el anhelo por las formas de vida rurales, alejadas de la vorágine racionalista y deshumanizadora de las congestionadas e inhabitables ciudades, resulta una patología social natural producida por la autodevastadora modernidad.

También el espíritu norteamericano ha regresado de la ciudad al campo, y también ha repudiado la ciudad, refugiándose en los valores del mundo rural. Por eso pesa tanto, políticamente, el voto rural norteamericano.

Pues bien, parece evidente que las sociedades dominadas por el así llamado «espíritu de Occidente», nacido de la Ilustración, se dirigen todas, unidireccionalmente, por un mismo sendero, que tiene su *origen* en el subdesarrollo económico y en el pensamiento mítico-religioso; y su *meta*, en una modernidad dolorosamente alcanzada y a la que aguarda un incierto final. Las diferencias entre unas sociedades y otras se relacionan con la distancia recorrida del sendero, sin perjuicio de que adopten «formas culturales» de colorido vital diferenciado.

Nada hay de singular en esa propuesta de la Comisión, contenida en el citado «Documento de reflexión» y que asigna un nuevo papel extraeconómico a la agricultura. Ciertamente que ello implica muchas cosas, lo mismo que tiene motivaciones múltiples.

Implica que las producciones cerealistas, vitícolas, olivícolas y almendreras de muchas regiones de España, inmersa en el Mercado Unico de 1993, y supranacionalmente gobernadas (o cogobernadas), no tendrán que someterse al implacable juicio de la competitividad, ni necesitarán una modernización absoluta de sus estructuras productivas y comerciales. Pero otras regiones y producciones sí tendrán que someterse a ese implacable juicio de la competitividad. Un juicio que se celebra en los mercados ante el tribunal del consumidor y de los intermediarios comerciales. En un escenario cada vez más *desprotegido* y donde concurrirán los productos de los países intracomunitarios y extracomunitarios a librar su batalla en pos de la conquista del mercado ante el tribunal del consumo y la distribución.

Con el tema medioambiental y la competitividad no terminan, las supuestas contradicciones en las que, actualmente, según la mayoría, incluidos muchos expertos, incurre la PAC. Aquí no compartimos la opinión de que muchas de esas aparentes contradicciones lo sean realmente. En el apartado 1.7 se reflexiona sobre dichas contradicciones y la solución a las mismas.

1.4. *Ciclo histórico de la protección*

En el apartado 1.1 hemos visto cómo las sociedades evolucionan desde el «problema de alimentos» hacia el «problema de ajuste agrícola» pasando por el «problema agrario». Cuando se encuentra en la fase de «problema de alimentos», el sector agrario tiene que contribuir al desarrollo económico. Dicha contribución se tiene que realizar en términos de alimentos, mano de obra y financiación y, a partir de cierto momento, como mercado para las manufacturas. A los ejemplos históricos ya señalados en el apartado 1.1, voy a ofrecer aquí otros ya señalados en otro lugar (Barceló, 1989).

La Revolución Francesa de 1789 fue precedida de una gran escasez de alimentos lo que indujo un gran incremento de los precios. La Revolución estalló producto del descontento generalizado de la nobleza, burguesía urbana, artesanos, aprendices urbanos, obreros y campesinos. En las ciudades, los jacobinos o revolucionarios exaltados tenían entre sus filas a muchos de los más desheredados aprendices, artesanos y obreros. La reacción *thermidoriana*, que permitió el relevo político a los girondinos, no fue ajena a una política de control de precios agrarios que reducía el coste de los alimentos de los «sans culottes». Tal vez por esa razón, a juicio de muchos autores, la Revolución Francesa acabó siendo la revolución burguesa y no la revolución socialista (Gouldner, 1978 pág. 89). No compartimos esa opinión de Gouldner, ya que, entre la revolución liberal de 1789 y la socialista de 1917 había una diferencia crucial en el mundo de las estructuras ideológicas. La revolución liberal se inspiraba en la obra de Rousseau que tan solo se había limitado a afirmar la soberanía del pueblo y su supremacía frente a la soberanía del monarca y había negado el origen divino de este último. La revolución socialista, sin embargo, se inspiró en la obra de Marx acerca de las contradicciones del capitalismo. Decimos esto para advertir ya al lector de la importancia que concedemos a la ideología como motor del cambio social.

La ideología agrarista jugará un papel importante, como luego veremos, en la resistencia a la reducción del proteccionismo agrario. Esa variante agrarista es una variante de «derechas». La variante agrarista de «izquierdas» o neopopulista, no habla de precios en su discurso, pero sí late en este último, su repudio a los cambios estructurales que deben acelerarse con la reducción del proteccionismo y su adhesión a ese modo de producción campesino, que existió en la Europa premoderna, en trance de desaparición, y con él, de los últimos vestigios de unas formas culturales no colonizadas por la modernidad, a la que ellos prefieren llamar capitalismo, como siempre lo hizo la tradición marxista. La política de precios no puede cambiar la sociedad de acuerdo con su trama de intereses. Las ideologías sí. Por eso si se desprotege al sector agrario se debe de elaborar una teoría fuerte. No basta con grupos de intereses.

En la Inglaterra del siglo XIX, las Corn Laws de los años 40 fueron sin duda estimuladas por la obra del economista inglés David Ricardo. Adam Smith había advertido que la nueva estructura de clases, tras la irrupción de la industrialización, era triple: capitalistas, trabajadores y terratenientes. Ricardo advirtió que el motor del desarrollo correspondía a los capitalistas. Ellos desplegaban su actividad en la ciudad, como industriales, y en el campo, como arrendatarios y contratadores de trabajadores. El tipo de beneficio inductor de la inversión y de la acumulación, se formaba dentro de la agricultura en la tierra marginal. El producto que ésta daba retribuía al trabajador con el salario de subsistencia y el resto era beneficio. En las tierras marginales el tipo de beneficio era el mismo que en la tierra no marginal por competencia de los capitalistas arrendatarios y se transmitía, también por competencia de los capitalistas industriales, a la industria urbana.

El proceso de expansión de tierras, inducido por el incremento de población, implicaba pues una reducción del beneficio, un aumento de las rentas de los terratenientes de

las tierras no marginales y un freno al crecimiento. Las Corn Laws constituyeron una victoria de los capitalistas frente a los terratenientes y trajeron consigo la liberalización del trigo y su reducción de precio. Nuevamente el desarrollo exigió un sacrificio de la agricultura. Pero eso no era injusto puesto que los pobres eran los obreros y ellos percibían, en cualquier caso, el salario de subsistencia. La ideología agrarista que se opusiera a ese proceso no sería sino una patología producida por las exigencias de la «modernidad» de acuerdo con la concepción de Habermas de las ideologías.

En la Unión Soviética, el conflicto entre campesinos y proletarios urbanos indujo a los bolcheviques a aplicar una de las más cruentas répresiones campesinas de la historia. Esta represión jugará luego como elemento que favorece el nacimiento y consolidación de muchas ideologías agraristas-populistas, a las que hemos llamado de «izquierdas». Toda ideología encubre y oculta el conflicto de intereses entre las partes y también entre las partes y el todo (Gouldner, 1978, pág. 339-360). Ello es especialmente cierto en el caso de la ideología agrarista.

En la España de principios de siglo XX, con un siglo de atraso respecto de Inglaterra, tuvo lugar una fuerte lucha nacional entre los que apoyaban una política proteccionista para el trigo y los que preconizaban su liberalización, enfrentando duramente a los catalanes con los castellanos (Fontana, 1975). Más tarde, tras la guerra civil española, la agricultura jugó el papel que tenía que jugar para posibilitar el crecimiento económico. El trabajo de Naredo (1986) puede ser consultado para un análisis de dicha contribución.

En todos estos ejemplos la situación que se daba era la de «problema de alimentos». No habría más remedio que reducir los precios de los productos agrarios y extraer recursos del sector agrario para contribuir a la financiación del desarrollo. Si no se sincronizaba adecuadamente el efecto «pull» de demanda de trabajo del sector no agrario, con las innovaciones técnicas incorporadas a los insumos utilizados en la

producción agrícola que le permitiera aumentar la productividad y generar un excedente, y con el efecto «push» de expulsión de mano de obra del sector agrario debido a los recursos sobrantes, entonces los problemas podrían ser graves. Uno de dichos problemas, en el sector agrario, era la presión social de los campesinos que quedaban sin trabajo, en demanda de tierra. Si la industrialización fracasaba, entonces la reivindicación era la distribución de la tierra como ya hemos señalado en el apartado 1.1. Las reformas agrarias llevadas a cabo en el Centro y Este de Europa durante los años que siguieron a la primera posguerra mundial tuvieron precisamente ese carácter. Por eso Alemania y Holanda arrastran todavía las secuelas de unas estructuras productivas con una insuficiente tierra ocupada en explotaciones de más de 50 hectáreas (ver capítulo 5).

La década de los 20, con ese «problema alimentario», generador de (y perjudicado por) inflaciones generalizadas en todo el mundo, acabó con la monumental crisis bursátil de Wall Street de 1929. A pesar de esos negativos aspectos económicos en el ámbito de la economía monetaria (crisis bursátil) y de la economía real (caída brusca del producto bruto), las economías habían experimentado un notable crecimiento económico. Especialmente la de Estados Unidos. Existía ya una industrialización pujante y un aparato productivo capaz de producir. El problema de entonces fue la insuficiencia de demanda agregada como muy bien diagnosticó Keynes unos años después.

Surgen así las condiciones para pasar a una nueva fase del ciclo de protección a la agricultura. Si en la fase del «problema de alimentos» el sector agrario había sido desprotegido, en relación con los precios y las rentas, ahora va a nacer una nueva fase del ciclo que llega hasta nuestros días. Esta nueva fase, nacida en los años 30 en Estados Unidos, se caracterizará por un creciente apoyo a los precios y a las rentas de los agricultores. A ello contribuyó un efecto de demanda social, producto de esa ideología agrarista (populista) que

se había ido gestando en los años 20 más la agrarista «derechista», y un efecto de oferta estatal por razones de funcionalidad para el sistema económico.

En el lado de la demanda de protección, se encontraban todos aquellos que habían tenido que soportar la financiación del desarrollo durante la etapa del «problema de alimentos». Entre los sacrificados había pequeños campesinos cuya suerte fue la emigración desde el campo a la ciudad. Una emigración inducida por la política económica pero inducida también por el efecto de atracción de las formas de vida de la ciudad. Una emigración analizada en el caso español por Pérez Díaz (Pérez Díaz, 1971) en la que el campesino se sentía atraído por ese proyecto de cambio y de ascenso. Pero entre los sacrificados había también, en todos los países, grandes terratenientes. La demanda social de proteccionismo agrario aglutinaba a los partidos conservadores con una base importante de ricos terratenientes y a los partidos de izquierdas, que con ese apoyo trataban de manifestar su repulsa a las violentas represiones del estalinismo a las que antes se aludió. La ideología agraria es una ideología que oculta contradicciones, como toda ideología. Es también una patología de la modernidad que produce desarraigo y pérdida de identidad en las personas que deben abandonar unas formas de vida y aceptar otras.

En el lado de la oferta estatal de dicho proteccionismo, su nacimiento puede fecharse en Estados Unidos en la década de los años 30 y tuvo que ver con los comienzos de aplicación de políticas expansivas de gasto público al objeto de reactivar la economía por parte del presidente *Roosevelt*. La *New Deal* pretendió hacer frente a los problemas de hambre creados por la Gran Depresión. Se extendió a muchas obras y servicios asistenciales. Tuvo que romper con la ortodoxia de las políticas austeras de equilibrio presupuestario. En el ámbito teórico todavía no había sido publicada la Teoría General de Keynes. Ello revela que aquí, la necesidad de autoconservación, guió al sistema de forma ciega. La teoría

fue posterior a la acción. Pero luego la teoría fue un instrumento para la generalización de la acción. Las políticas keynesianas se expandieron por todos los países y revelaron su eficacia en mantener elevados ritmos de crecimiento económico durante varios decenios al tiempo que actuaban integradoramente en el ámbito social. A medida que se consolidaba el estado benefactor, la socialdemocracia incluía cada vez más entre sus postulados ideológicos la protección a los más desfavorecidos entre los cuales se tendió a identificar siempre a los agricultores.

Surge así el proteccionismo agrario vía precios con muchos elementos de legitimación: la deuda histórica, su funcionalidad bajo el keynesianismo al objeto de elevar el gasto y la renta, la presencia de los más marginados de la sociedad en el sector agrario, la ética socialdemócrata del estado benefactor y, finalmente, el consenso político ideológico entre la derecha y la izquierda por razones diferentes pero convergentes. Todo ello contribuyó a legitimar el proteccionismo agrario y sus fuentes de legitimación se hallan tan arraigadas, que su reducción está resultando lenta y llena de rigidices.

Aliadas sin duda con los intereses, las ideas o teorías sociales hace años que han comenzado a problematizar el proteccionismo agrario. A nivel interno, dentro de cada país, se las critica por haber sido ineficaces en el logro de sus objetivos explícitamente fijados (incremento de la renta agraria al nivel de la no agraria, reducción de diferencias entre agricultores y entre regiones, estabilización de precios, etc.). A nivel internacional han conducido a generar o agravar los conflictos existentes entre los propios países desarrollados, por una parte; y entre los desarrollados y los subdesarrollados, por otra. Actualmente, dichos conflictos reflejan la pugna entre los países para reducir los costes sociales de sus desajustes agrarios estructurales o, en los términos que hemos venido empleando hasta aquí, los costes sociales de la solución del «problema de ajuste agrícola». Un desajuste que

surge por el hecho de que la productividad del sector agrario crece mucho más rápidamente que la demanda de la producción agraria. Por ello resulta necesaria una reducción de los recursos empleados en el sector agrario y, especialmente, el trabajo.

Las políticas de sostenimiento de precios tratan de reducir los costes sociales de dicho desajuste o reasignación del factor trabajo pero tienen como consecuencia el producir unas falsas señales para los productores agrarios, de modo que la *dimensión* del mercado percibida por estos últimos para sus productos es superior a la dimensión real. Pero como dichas políticas no consiguen incrementar el tamaño total del mercado para los productos, no consiguen reducir la necesidad global de reajuste a nivel mundial.

Es cierto que al argumento de la insuficiencia de mercado se puede replicar, y se ha replicado, el hambre que padecen los países del tercer mundo. Frente a este argumento la contrarréplica ha sido que las donaciones en forma de ayuda alimentaria no resuelven el problema de los países en desarrollo puesto que suponen un freno para el estímulo a la producción interna. No cabe duda, a mi juicio, de que esta respuesta generalizada de las teorías revela la incapacidad de ser valientes para dar otra respuesta alternativa: los países desarrollados no están dispuestos a efectuar donaciones tan significativas al tercer mundo, máxime en un momento de crisis económica en los mismos. Los argumentos de equidad internacional esgrimidos por los países del tercer mundo forman parte de la «acción comunicativa». Pero el mercado en general, y el mercado internacional en particular, dispone de otro «medio de control» que es el *dinero*. Este es ciego y no atiende a las razones dirigidas al entendimiento que son aportadas por los países subdesarrollados. Pero el hecho de que la teoría social se esfuerza en proporcionar argumentos a los gobiernos para legitimar la desatención a la demanda de los países subdesarrollados revela que, también en la

sociedad internacional, la «acción comunicativa» se va abriendo camino.

Así pues, lo que en el fondo es una guerra comercial entre países desarrollados que discuten en foros como el GATT acerca de cuotas de mercado, en la vertiente oficial se presenta ya como un problema de dimensión mundial que afecta también, y especialmente, a los países subdesarrollados. Estos no pueden pagar actualmente la deuda externa que tienen contraída con las instituciones financieras de los países desarrollados. La condonación o perdonazo, total o parcial, de la deuda, tendrá que llegar, pero, entre tanto, los países desarrollados se resisten y esgrimen, en relación con el tema de la reducción del proteccionismo, como un argumento más, la posibilidad de que los países subdesarrollados incrementen sus exportaciones, tan necesarias para hacer frente a los servicios de su deuda externa.

Como decíamos, pues, los gobiernos han de ponerse de acuerdo para repartir las cargas del «ajuste agrario» entre países. La institución adecuada para ello es el GATT. Las rondas de negociación Dillon, Kennedy y Tokio, han ido planteando el problema del proteccionismo agrario como uno de los más graves que afectan a la liberalización del comercio agrícola. A juzgar por la historia reciente parece que ha llegado el momento de proceder a una mejora sustancial en la liberalización del comercio agrícola mundial. Pero ello implica reducir el proteccionismo agrario vía precios en cada país. La actual Ronda Uruguay se configura como una esperanza para los que han puesto gran empeño en ello. Si la situación es la descrita ¿significa ello que podemos predecir por fin una reducción del proteccionismo agrario?

Nuestra respuesta sugiere explorar dos aspectos fundamentales: 1) necesidad de dicha reducción para la autoconservación del sistema y 2) la conveniencia o deseabilidad para una mayor integración social. La respuesta a la primera cuestión que damos en este apartado está profundamente influida por el análisis cuantitativo del capítulo 4. De acuer-

do con el mismo, las ganancias de renta derivadas de dicha reducción son aceptables (entre 0'3% y 0'5% del PIB), pero no son tan importantes como otras en las que los gobiernos han puesto su empeño fundamental como en el caso de la flexibilización del mercado del trabajo en salarios y condiciones de contratación. Estas últimas acciones han podido representar ganancias de renta entre 10 y 20 veces superiores (10% del PIB). No es pues de esperar, en el *ámbito nacional*, un empeño tan elevado como el que existe en otros campos de la política económica.

Las causas de un posible avance en la reducción del proteccionismo hay que verlas, sin embargo, en su contribución a reducir el gasto público. Este es, junto con el tema de la flexibilización del mercado laboral, el otro gran problema que diagnostican los economistas oficiales. También encuentra un consenso entre las dos principales fuerzas políticas del momento en el panorama europeo, socialdemócratas y liberales. Reunidos los primeros en Múnster y los segundos en Pisa así lo manifestaron en el año 1988. Bajo esta perspectiva, casi todo el incremento de PIB obtenido de la reducción del proteccionismo agrario lo sería en términos de reducción del gasto público. Medio punto porcentual del PIB es bastante para un país como España. Pero lo es mucho más para otros países de la CEE como es el caso de Portugal. Aquí si es posible encontrar un motivo de inclusión prioritaria del tema en la agenda de los gobiernos europeos.

El otro posible frente es el de la conflictividad a nivel internacional y, especialmente, con Estados Unidos. El tema de la guerra comercial se presenta siempre como amenaza viva para la estabilidad del Orden Económico Internacional. No estoy seguro de que ello sea tan dramático como se suele presentar a menudo cada vez que se entra en litigio, pero sí creo que aquí se encuentra un factor importante que contribuirá a la reducción del proteccionismo en esta misma Ronda Uruguay. Así lo señalaba en 1989 cuando las apuestas no eran todavía tan claras en relación con el resultado final

(Barceló, 1989). El factor político electoral del elevado porcentaje de la población activa agraria respecto a la población activa total, al menos en relación con el porcentaje que representa la renta agraria, esta siendo, y es, de gran relevancia pero no decisivo. Más duro ha sido para los gobiernos europeos enfrentarse con toda la población activa por cuenta ajena para imponer moderaciones salariales y lo hicieron.

El factor fundamental ha sido y es, a mi juicio, la problematización del mundo de la vida de la opinión pública. Hay que convencer a esta última de su deseabilidad social. Hay que explicarle razones de política exterior en el marco de la CEE e internacionales. Hay que decirle que es bueno para el gasto público pero hay que explicarle ante todo que no es injusto. En esta última labor aspiro a que mi contribución como teórico social sea considerada relevante. Mis alumnos de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos han entendido en mis clases que el criterio de la paridad de rentas supone una comparación de medias sectoriales que no dice nada acerca de la justicia o equidad. El «ethos» social y el de la opinión pública, está sometido a dos tendencias universales: la universalidad y el igualitarismo. La primera supone la aceptación del principio de las comparaciones interpersonales de renta. Es la distribución interpersonal global lo que importa al hombre moderno universal. Los sectorialismos y regionalismos son ideologías y, como tales, patologías de la modernidad. Patologías que se curan cuando la terapia es adecuada pero que amenazan siempre al organismo social. De acuerdo con el principio de las comparaciones interpersonales, todavía no se puede demostrar que el efecto de una reducción del proteccionismo sea equitativo, pero no tardará en poderse.

La presencia todavía significativa de agricultores en los estratos más pobres de renta hace que dicho principio conduzca a resultados contrarios a la equidad como consecuencia de la reducción del proteccionismo. Pero el «ajuste estructural» de la agricultura española es muy veloz. Ello

implica que el éxodo prosigue y proseguirá. Son los más pobres los que abandonan el campo. Por ello, es de esperar una reducción del porcentaje de agricultores en los estratos bajos, pero no es necesario que sea así, porque si el incremento de la renta eleva los ingresos de los más pobres no agricultores, seguirán aquellos (los agricultores) ocupando porcentajes importantes en los estratos más bajos. De hecho, desde 1970 a 1980, el porcentaje de agricultores situados en los estratos más pobres se incrementó, pero se redujo el porcentaje de agricultores en cada estrato, y también en los estratos más bajos al tiempo que se reducía la población activa agraria (Barceló, 1989).

El factor clave que produce todavía un efecto inequitativo derivado de la reducción del proteccionismo es el hecho de que el porcentaje de agricultores de los estratos de baja renta sea demasiado elevado y no el que los agricultores se concentren en los estratos de bajas rentas. (Barceló, 1989). El veloz reajuste estructural de la agricultura española acabará reduciendo el porcentaje de agricultores de cada estrato lo suficiente como para que las pérdidas de rentas de éstos se vean compensadas por la ganancia de renta que vía consumo obtienen los no agricultores. Tal vez, actualmente, sea esa ya la situación. Pero todo ello evidencia también la necesidad de una política de rentas moderada en la línea de las propuestas y directrices de la Comisión al tiempo que tiene lugar una reducción del proteccionismo.

Si la sociedad llegara a plantearse la deseabilidad de la reducción del proteccionismo, valorando los efectos sobre la eficiencia y la distribución, que el estado le transmitiera y de acuerdo con su *ethos*, evolutivo pero cambiante en sus estructuras de conciencia, de acuerdo con una dinámica propia, entonces su pronunciamiento debería ser ya favorable.

Las exigencias de la modernidad son elevadas y producen patologías. Si estas se curan o alivian, como parece que ha ocurrido en otros países, es de esperar que en un futuro inmediato la sociedad europea pueda aceptar como deseable

la reducción del proteccionismo agrario a poco que los estados problematicen su mundo de la vida normativo.

Pero en el *ethos* social no solo anida el impulso igualitario. También los principios éticos del liberalismo son susceptibles de germinar. Los *derechos naturales negativos* de Nozick (Nozick, 1974) implican que un sujeto reivindica su derecho a que no le quiten nada. Hay una justicia en la apropiación y una en la transmisión de lo poseído. Si falta alguna de estas dos resulta razonable establecer un principio de rectificación de injusticias. Pero los *derechos naturales negativos* son los que se adquieren a través del juego del mercado en la ética liberal. Ese medio de control no comunicativo y ciego que es el dinero produce distribuciones que guardan una cierta relación con los méritos para legitimar lo que se posee. No es nada incontrovertible que esas distribuciones producidas por el mecanismo de mercado sean aceptadas como válidas por la sociedad. Habermas aporta como evidencia empírica la necesidad de su reanclaje en el «mundo de la vida» a través de instituciones como la propiedad y el contrato. España está estrenando hace pocos años la economía de mercado liberal y ningún mecanismo «existente» puede ser moralmente condenado a largo plazo. El mecanismo de mercado acabará colonizando el mundo de la vida de los españoles. Cuando esto ocurra, los *derechos naturales negativos*, producto del mercado, no se confundirán con los *derechos negativos adquiridos* producto de la acción del Estado. Entretanto, la resistencia a la modificación del statu-quo será tenaz y tendrá su anclaje moral pseudo-liberal en el «mundo de la vida» de la opinión pública.

Si la resistencia a la modificación del statu-quo se manifiesta de la forma supuesta por King entonces lo que importa a cada estrato de renta es su posición en el ranking de la estratificación social. En tal caso, las principales resistencias a la reducción del proteccionismo procederían de los estratos medios altos de agricultores. Esta suposición parece fundamentarse a tenor de la base social y del comportamiento de

las principales organizaciones profesionales agrarias (OPAS) del campo español, según se deduce del libro de Moyano (Moyano, 1984, pags. 292-320). La organización corporativa del campo que revelan los trabajos de Moyano no creemos, con Habermas, que constituyan tendencias de la sociedad moderna, sino la institución en la que se condensan las patologías de la evolución sistémica. Esta opinión de Habermas, que compartimos, discrepa de la del propio Moyano, y de la de Giner y Pérez Yruela (Giner y Pérez Yruela, 1979). Más bien, la tendencia es hacia la universalización, y esa universalización exige una consideración de los procesos redistributivos en el ámbito interpersonal.

La sociedad es un conjunto de personas y los lazos de solidaridad surgen de forma espontánea o en todo caso en función del nivel de renta. La especialización del trabajo, la contingencia del espacio en que se reside (nacionalismos) y la lengua que se habla, no deben de afectar al hecho básico de considerar como éticas o no éticas las distribuciones de renta que el sistema genera a nivel interpersonal. La tendencia a la universalización de la moral, propia de la modernidad, hará prevalecer este criterio interpersonal. Hasta entonces, los individuos establecerán vínculos corporativos en defensa de sus intereses. Pero el Estado, con sus ofertas de legitimación, se dirige cada vez más a todos los ciudadanos y estos se interrelacionan cada vez más de forma universalista. Ello aumenta la probabilidad de que el criterio interpersonal vaya imponiéndose. Los sujetos se sienten cada vez menos vinculados por razón de profesión, de sexo, de lengua y de religión. La sociedad de consumo de masas inculca un tipo de relación social que se vincula de forma mediata con el nivel de ingresos. Un determinado nivel de ingresos permite viajar, practicar ciertos deportes o asistir a determinadas representaciones culturales. El ocio reúne a los hombres tanto o más que el trabajo. El trabajo activa los conflictos y el ocio los descarga. El ocio agrupa a los sujetos de distintas

profesiones, distintos sectores, distintas regiones. Surge así la solidaridad del ocio en función del nivel de ingresos.

Resulta pues comprensible la hipótesis de King de que la cohesión de grupos debe basarse cada vez más en los estratos de renta y, cada vez menos, en otras dimensiones. Por ello, lo importante para un sujeto es saltar de estrato social. La resistencia intensa es al retroceso en la estratificación. Ello conlleva modificaciones traumáticas en su forma de vivir y en su inserción social. Por estas razones, la resistencia al cambio producido por la reducción del proteccionismo, conjeturamos que se producirá entre los estratos medios de agricultores. Sus organizaciones actuarán con eficacia pero el corporativismo es efímero en medio de la modernidad. El ataque a dichos estratos puede producirse en términos de la propia ideología liberal acusándoles de espíritu profesionalista en lugar de empresarial. Así se caracteriza el agricultor español en un trabajo de Pérez Díaz (Pérez Díaz, 1983). Esa profesionalidad corporativa constituye una debilidad moral del agricultor español como lo es también el carácter «desactivado» de la agricultura a tiempo parcial que convierte a los agricultores en accionistas que «cortan su cupón».

Resumiendo, pues, con el símil simbólico de la curva de indiferencia política de King, actualmente existe un pequeño espacio para que la reducción del proteccionismo se lleve a cabo. La posición del punto ético bidimensional, igualitarista y renuente al cambio, se mantiene alejada de su frontera de factibilidad. Pero las fuerzas del sistema desplazan la frontera hacia el punto ético, y la modificación de la estructura de conciencia, propia de la modernidad, acerca el punto ético hacia la frontera. «Tan convencido estoy de que ahora todavía no es fácil abordar con éxito la reducción del proteccionismo como de que dicha operación podrá llevarse a cabo con éxito en un futuro más o menos lejano y que dicha operación resulta deseable para la sociedad española». Eran mis palabras en 1989 (Barceló, 1989). Actualmente, junio de

1991, no lejos de concluir la Ronda Uruguay, no cabe duda de que acerté.

1.5. *Agricultura en el GATT*

El GATT nació después de la Segunda Guerra Mundial. Inicialmente se pretendió que fuera un *organismo* pero dicho intento se vio frustrado. Sea cual sea la definición que se le atribuya en términos de derecho internacional, podemos afirmar que ha constituido un importante instrumento para la liberalización de los intercambios.

Consta de 38 artículos que son aplicables tanto a la agricultura como a la industria pero existen *excepciones* importantes aplicables a la agricultura. Dichas excepciones se relacionan con las restricciones cuantitativas y con los subsidios a la exportación. Tan sólo 4 artículos hacen mención especial a la agricultura. Dichos artículos son el VI, XI, XVI y XX. En efecto, en los artículos XI, XII, XIII y XIV se trata de las restricciones cuantitativas. En el XI se exceptúa a la agricultura.

Estos aspectos surgieron por iniciativa de Estados Unidos (concretamente del Congreso) por estar en desacuerdo el GATT con la «Agricultural Adjustment Act» de 1933. En 1955 se prohibieron las subvenciones a la exportación pero la agricultura se exceptuó. Se introdujo el concepto de Parte Equitativa de Mercado (PEM). Incluso en 1958 seguía Estados Unidos oponiéndose a suprimir las excepciones de la agricultura. Fue en los años 60 cuando súbitamente cambió la actitud de Estados Unidos con relación a dichas excepciones al percatarse del potencial de la naciente Política Agrícola Común (PAC). Durante la V Ronda Dillon (1961-62) comenzó el ataque contra la PAC pero no se consiguió nada. El resultado de la Ronda Dillon fue de importantes avances en el ámbito industrial pero casi nada en el agrícola.

Recién terminada la Ronda Dillon comenzó, en 1963, la Ronda Kennedy (1963-1967). En el marco de esta Ronda las

discusiones fueron enconadas entre Estados Unidos y la CEE. Los primeros pretendían un desmantelamiento de los «prélèvements» y los segundos, por su parte, proponían un plan de acuerdos internacionales (plan Baumgartner-Pisani). El resultado fue nuevamente negativo para Estados Unidos en materia agrícola. Su transigencia fue interpretada como debida a razones *geopolíticas* y *económicas*. En relación con las económicas, cabe señalar que el fuerte crecimiento económico que experimentaba Europa en aquellos años inducía un elevado consumo de carne (con buena elasticidad renta) y, consecuentemente, un incremento notable tanto de las importaciones de maíz (sometido a «prélèvements») como de soja (libre de «derechos»). Justamente ahora, en la VIII Ronda de Uruguay, la CEE ha reivindicado un reequilibrio a cambio de una arancelización general de las barreras al comercio, tema al que más adelante nos referiremos.

La VII Ronda Tokyo (1973-1978) comenzó, como es lógico, coincidiendo con la primera ampliación de la CEE. Países como Irlanda, Dinamarca y Reino Unido, de tanta relevancia este último en el comercio mundial, se habían incorporado a una unión aduanera regional y, por ello, era necesario estudiar las compensaciones a otorgar a las restantes partes contratantes del GATT. Las tensiones en el ámbito agrícola continuaron. Estados Unidos cambió de estrategia de ataque. Ahora desplazó su énfasis desde los «prélèvements» hacia las «restituciones» a la exportación, verdaderos subsidios que se conceden en el ámbito de la PAC a las exportaciones a terceros países. El acuerdo tácito al que se llegó en 1979 fue que Estados Unidos no pondría en cuestión los principios e instrumentos de la PAC y la CEE, por su parte, no abusaría de las subvenciones («restituciones») a la exportación.

Durante la década de los 80, a medida que la producción y los excedentes crecían en Estados Unidos y en la CEE, los conflictos comerciales debidos a la agricultura han sido crecientes. En cuanto Reagan llegó a la Casa Blanca, definió su posición manifestándose opuesto a la existencia de las sub-

venciones de la CEE. Varias eran las quejas que se iban sucediendo (restituciones a los transformados de cereales, ayudas a la industria de transformación, acuerdos preferenciales con los países de la cuenca mediterránea). Pero la queja fundamental era siempre la misma: la existencia de restituciones a la exportación. Esta actitud denotaba, a juicio de Petit, que para los Estados Unidos, el problema fundamental ya no era el acceso al mercado europeo, sino la competencia con la CEE en los mercados de terceros países (Petit, 1985). La CEE todavía no tenía intención de ceder. En efecto, la Comisión de la CEE, con objeto de restablecer el equilibrio financiero del FEOGA, propuso la limitación de las importaciones de «gluten feed», así como un impuesto sobre las grasas vegetales que, aunque no había sido adoptado por el Consejo por la oposición de algunos países miembros, fue interpretado por los norteamericanos como «casus belli» (Petit, 1985).

El punto de inflexión en la actitud de la CEE puede situarse en 1985. En este año apareció el libro «verde». En él se llamaba la atención sobre la necesidad de llevar a cabo una Reforma de la PAC. Se reconocían dos factores condicionantes fundamentales: a) los problemas presupuestarios y b) las restricciones internacionales. La Reforma debería de situarse en una línea «market oriented». En ese mismo año se firmaba el Tratado de Adhesión de España y Portugal que entraba en vigor en 1986. Durante la primera mitad de este año, la confrontación comercial entre la CEE y Estados Unidos amenazaba con desembocar en una «guerra comercial». Lo que era considerado como inadmisibles para los norteamericanos era que no se hubiera procedido a ofrecer «compensaciones» a las restantes partes contratantes como prevé el GATT. El perjuicio de fondo que subyacía tras esta invocación legalista era la «desviación de comercio» que se estaba produciendo en las importaciones españolas de maíz y otros cereales secundarios. Dichas importaciones procedían en su mayor parte de Estados Unidos y comenzaban a ser desplazadas por las procedentes de Francia. El acuerdo provisional al

que se llegó en enero de 1987 suponía la obligación por parte española, de comprar a países terceros (obviamente a Estados Unidos) hasta 1990, 2 millones de toneladas de maíz y de productos sustitutivos de cereales y 300 mil toneladas de sorgo, con «prélèvement» reducido.

Después de que se iniciara la VIII Ronda de Uruguay, en septiembre de 1990, todavía hubo otro contencioso denominado «cítricos-pasta». Aquí el ataque se dirigía contra los cítricos, la pasta y la almendra. El motivo era la ya tradicional protesta norteamericana por los acuerdos preferenciales de la CEE con los países mediterráneos. Dichos acuerdos preferenciales atentan a la cláusula «Most Favoured Nation» (MFN), que es uno de los principios fundamentales del GATT. Pero además de atentar contra el GATT perjudican a las exportaciones norteamericanas (California y Florida) de cítricos a la CEE.

Llegamos así a ocuparnos de la gestación y comienzo de la VIII Ronda de Uruguay de la que nos ocuparemos en el apartado siguiente.

1.6. *Ronda Uruguay y la Agricultura*

1.6.1. Historia de la Ronda

La VIII Ronda de Uruguay del GATT da comienzo en Punta del Este (Uruguay) en septiembre de 1986. En ella se han establecido 14 grupos de trabajo. De ellos, tan sólo 4 son sectoriales: agricultura, textiles, recursos naturales y productos tropicales. Y de los 4, 3 se relacionan directamente con la agricultura.

Los escalones de carácter político que se han ido subiendo para alcanzar un Acuerdo sobre la Agricultura son, por orden cronológico, los siguientes. En Mayo de 1982, se produce un mandato de la OCDE al objeto de estudiar la posible liberalización del comercio agrícola mundial. En noviembre

de 1982 se crea en el GATT un Comité sobre el comercio agrícola (en adelante CA-GATT). En junio de 1986, la cumbre de Tokyo de los 7 grandes declara la intención de reducir los obstáculos al comercio agrícola mundial. En septiembre de 1986, en la Declaración de Punta del Este, la agricultura cobra un protagonismo especial. De una parte, está presente en 3 de los 4 grupos de trabajo creados; y de otra, se declara la intención de globalidad de los acuerdos; si fracasa un solo grupo, fracasa toda la negociación. En mayo de 1987 los ministros de agricultura de la OCDE realizan una Declaración sobre la política agraria de gran trascendencia. En ella se reconoce el elevado grado de protección que los países otorgan a sus agricultores y declaran la necesidad de reducir dicha protección como paso necesario para alcanzar una mayor liberalización de los intercambios.

En junio de 1987, la Cumbre de Venecia de los 7 grandes se reafirma en las declaraciones de Punta del Este y de la OCDE. En junio de 1988, la cumbre de Toronto incluye de nuevo una declaración acerca de la necesidad de acuerdo en la agricultura. En diciembre de 1988 el «Mid-Term-Meeting» de Montreal fracasa en la consecución de un acuerdo. Pero en abril de 1989 se produce un importante acuerdo en Ginebra. Es el denominado «Mid-Term-Review» (MTR) o acuerdo abrileno de 1989.

Las posiciones iniciales de las principales partes contratantes eran las siguientes. La posición de USA era la más liberalizadora. Pretendía la «opción cero» tanto en la reducción de los subsidios a la exportación como en la reducción de las barreras al comercio (importaciones). Además, se inclinaba por la utilización del parámetro PSE de Josling, cuyo significado se analiza en el apartado 1.6.3.

La CEE, por su parte, se situaba en el polo opuesto o polo proteccionista. Proponía una reducción de la protección en un número de años indefinido, proponía una revisión de las normas GATT en relación con los subsidios y las excepciones, también se inclinaba por la utilización de pará-

metros tipo PSE de Josling; y finalmente, ponía especial énfasis en la necesidad de adoptar medidas para el corto plazo.

Japón, el más proteccionista de todos los países, proponía una reducción de los subsidios a la exportación, ya que, al fin y al cabo, su poco competitiva agricultura (Hayami, 1988) poco tenía que exportar. Proponía también reducir las barreras al comercio y congelar la protección a la agricultura. Pero no aceptaba la utilización del parámetro PSE. En realidad esta última propuesta acerca del PSE se relaciona con la anterior. En efecto, Japón es un país en que el rápido y tardío crecimiento económico ha provocado un «ajuste agrario» peculiar originando unas estructuras agrarias deficientes, poco modernas y poco competitivas. Por eso Japón no puede competir ventajosamente en el sector agrario. Mucho menos ventajosamente que la CEE. Por esa razón no puede plantearse una reducción de su proteccionismo agrario a menos que obtuviera compensaciones en el ámbito industrial. Además, los grupos de interés agrarios japoneses son muy poderosos y, frente a ellos, los consumidores e industriales incurren en un coste que resulta demasiado pequeño (Ley de Engel) como para enfrentarse claramente a los agricultores (Hayami, 1988). Si no desean reducir su grado de protección, tampoco están interesados en utilizar parámetros de medida como el PSE. Además, el PSE captaría toda la protección que se realiza por medio de las restricciones cuantitativas que es el instrumento protector por excelencia de los japoneses (ver apartado 1.6.3).

Desde septiembre de 1986 hasta abril de 1989, la actividad del Comité de Negociación sobre la Agricultura del GATT (GNA) fue poco intensa. En el acuerdo abribeño se alcanzaban los siguientes acuerdos:

A) *Corto plazo*

- A.1. Congelación de la protección interior y en frontera en 1989-1990.
- A.2. Que las barreras a la importación en 1989 y 1990 no fueran superiores a las existentes en 1987 y 1988.

- A.3. Intención de reducir la protección de 1990.
 - A.4. Exclusión de los países en desarrollo de las obligaciones asumidas por los países desarrollados.
- B) *Largo plazo*
- B.1. Reducción sustancial y progresiva del grado de apoyo.
 - a) bien por medio de políticas específicas (subsidi-
dios, protección interior, barreras económicas).
 - b) bien por medio de una Medida Global de Apoyo
(MGA).
 - c) o bien mediante una combinación de a + b.
 - B.2. Considerar el tema de la «seguridad alimentaria»
- C) *Cambio de Normas GATT*
- C.1. Eliminación de las excepciones.
 - C.2. Arancelización.
 - C.3. Subsidi-
dios.
 - C.4. Globalización.
- D) *Normas sanitarias y Fitosanitarias*
- D.1. Armonización.
 - D.2. Procedimiento.
 - D.3. Exclusión del apoyo a los países en desarrollo.
 - D.4. Adoptar medidas a corto plazo.

Como valoración global del MTR debe destacarse que resulta más próximo a la posición inicialmente mantenida por la CEE que a la posición de Estados Unidos. En efecto, en primer lugar se consideran medidas a corto plazo tal como proponía inicialmente la CEE. Pero en cuanto al largo plazo, tan solo existe una declaración relativa a la reducción sustancial del grado de apoyo o protección, tal como proponía la CEE inicialmente. Ello implica haber moviliz-ado a Japón que proponía una congelación en el grado de protección pero implica también no haber avanzado en absoluto hacia la «opción cero» norteamericana. En cuanto a los cambios en las normas GATT, la CEE consigue incluir los subsidios (C.3)

y las excepciones (C.1) pero Estados Unidos coloca un «gol» a la CEE al incorporar el punto arancelización (C.2).

En efecto, la arancelización implica una modificación completa de la filosofía de la PAC. Si la PAC consigue a través de sus «prélèvements» que un cambio en el precio internacional no se transmita al mercado interior (elasticidad de transmisión nula), una arancelización implicaría que cualquier fluctuación de precios en el mercado internacional repercutiese íntegramente en el mercado interior comunitario (elasticidad de transmisión uno). En efecto, si el precio internacional del maíz es de 10 dólares/bushel y la PAC establece un «precio umbral» de 15 ECUS/bushel, el «prélèvement» que tendría que pagar un importador de maíz americano en la CEE sería de 5 ECUS/bushel en el supuesto de que 1 dolar = 1 ECU.

Si el precio mundial bajara a 7 dólares/bushel, el «prélèvement» se incrementaría a 8 ECUS/bushel (sin modificación en el tipo de cambio) pero el precio del maíz en el interior de la CEE continuaría («ceteris paribus») al nivel de 15 ECUS/bushel.

Ahora bien, si se sustituye el «prélèvement» por un arancel igual al 50% «ad valorem», cuando el precio unitario es de 10 dólares/bushel, entonces el precio de oferta del maíz americano en la CEE tendrá que ser de 15 dólares/bushel = 15 ECUS/bushel que es el nivel interior de precios deseado. Pero cuando el precio mundial fuera de 7 dólares/bushel, entonces el precio de oferta del maíz americano sería de 10,5 dólares/bushel = 10,5 ECUS/bushel (si 1 dólar = 1 ECU). En tal caso, el descenso de precios en el mercado mundial hubiera repercutido en el mercado comunitario.

Aquí radica el principal argumento de la CEE en su posición contraria a la arancelización. Es un argumento que sensibilizaría igualmente a los norteamericanos, solo que estos últimos poseen un sistema protector basado en el «deficiency payment» (DP). Con el ejemplo numérico anterior, el sistema «deficiency payment» actuaría del siguiente modo. Cuan-

do el precio internacional es de 10 dólares/bushel y el precio objetivo interior norteamericano es de 15 dólares/bushel, el precio en los mercados interiores se sitúa en los 10 dólares y el gobierno ofrece 5 dólares «en compensación» a los agricultores. Cuando el precio mundial bajara a 7 dólares/bushel, el mercado interior norteamericano se situaría en 7 dólares/bushel y el gobierno ofrecería 8 dólares/bushel «en compensación». Así pues, con este sistema, las fluctuaciones en el mercado internacional se transmiten al mercado interior a nivel consumidor (elasticidad de transmisión uno) *pero no se transmiten al productor* (elasticidad de transmisión cero).

Por esa razón, como veremos a continuación, la CEE ha actuado con gran coherencia en su propuesta *Mac Sharry* al aceptar la arancelización propuesta y defendida por USA (y aceptada por la CEE en el MTR de abril de 1989) *pero* proponiendo que se transformen también en aranceles los «deficiency payments» norteamericanos. ¡Así se enterarían ellos de lo difícil que resulta aceptar un sistema de formación de precios libres y fluctuantes para el sector agrario!

En julio de 1990, las posiciones de Estados Unidos y la CEE eran las siguientes. En relación con el apoyo, Estados Unidos seguía defendiendo la «opción cero» en tanto que la CEE tan sólo la reducción de dicho apoyo. En cuanto a la utilización de la MGA, Estados Unidos defendía su utilización tan sólo para la reducción del apoyo interno pero no para la reducción del apoyo vía «subsidios» a la exportación ni vía «barreras» a la importación (a cuyo fin proponía la arancelización). La CEE, por su parte, defiende la utilización de una MGA que incluya todas las medidas que inciden en los ingresos (incluyendo por tanto los subsidios a la exportación, las barreras a la importación y los deficiency payments) y que excluya tan sólo los apoyos que incidan en la inversión.

En relación con los subsidios a la exportación la posición de Estados Unidos era conseguir su reducción y además a un ritmo superior a la reducción de la MGA. La CEE no aceptaba la reducción aunque sí su regulación normativa.

En relación con la arancelización, la CEE, que la había aceptado en el MTR de abril de 1989, no podía negarse pero, a cambio de su aceptación, proponía que los términos de dicha arancelización fueran los siguientes: a) inclusión de los «deficiency payments», b) introducción de un elemento corrector para *mitigar* las fluctuaciones de los precios internacionales y c) reequilibrio.

El término reequilibrio implica establecimiento de un arancel diferente de cero para las oleaginosas y proteaginosas y otros derivados de los cereales. Las tres condiciones eran rechazadas por Estados Unidos en bloque. Claro que Estados Unidos sería el primero en reivindicar la condición b) si se impusiese la condición a). Las condiciones a + b irían pues en un paquete juntas. La condición c) no es aceptada porque supone para Estados Unidos no progresar en el camino de la reducción de los obstáculos al comercio en el que se basa la filosofía del GATT y porque supone remover una concesión ya obtenida en otra Ronda anterior (Dillon).

En este escenario de confrontaciones se produce la propuesta Mac Sharry en octubre de 1990. Dicha propuesta es aceptada con pequeños cambios por un Consejo-Jumbo, luego de ser rechazada por dos veces consecutivas en el consejo de Ministros de Agricultura.

La propuesta Mac Sharry puede resumirse como sigue. Primero, en relación con la Medida Global de Apoyo, la propuesta del documento Mac Sharry es la siguiente: incluir las medidas de sostenimiento de precios, los pagos directos y subvenciones en los inputs. Se fija además como período inicial de referencia para comenzar a reducir la MGA en el año 1986, y el período final en 1995, con una duración de 10 años.

La declaración anterior equivale a una fórmula para MGA tal como la siguiente: $MGA = (P_D - P_W)Q + D + i$ donde : P_D = precio interior, P_W = precio mundial, Q = cantidad producida, D = pagos directos, e i = subvenciones a los inputs.

La MGA no incluye: ayudas en caso de catástrofes, ayuda alimentaria interior, ayudas a la comercialización, servicios generales, programas de retirada de factores, ayudas a la inversión y programas de constitución de reservas de productos alimenticios.

Las cuantías de reducción de MGA son las siguientes:

+30% para: cereales, arroz, azúcar, oleaginosas, proteaginosas, aceite de oliva y productos animales.

+10% para los productos siguientes. Primero, los que se benefician de una ayuda a la producción (semillas, plantas textiles, lúpulo, tabaco, frutas y hortalizas destinadas a la transformación). Segundo, aquellos que disfrutan de un régimen de sostenimiento de precios y de protección en frontera (vino y frutas y hortalizas) el apoyo se calcula sobre la base de la medida aplicada en frontera sin tener en cuenta el apoyo a los precios que ya está englobado en el sostenimiento del mercado.

La CEE se compromete a cumplir el compromiso o bien de reducción de precios de garantía (P_D de la fórmula de MGA), o bien otras medidas (por ejemplo reducción de Q en la fórmula de MGA). En relación con las barreras a la importación, la CEE persiste en sus posiciones de julio de 1990: aceptación de la arancelización a cambio de ciertas condiciones. Las condiciones son:

- a) En los aranceles habrá un elemento fijo y un elemento corrector compensador de las fluctuaciones monetarias y de las variaciones de precios de mercado en relación con los precios de referencia (1986/88). El elemento fijo representa la diferen-

cia entre un precio de mercado mundial o de importación representativo (base valor medio 1986/88) y el precio medio de apoyo comunitario (en muchos casos el precio de intervención) incrementado en un 10%, en el mismo período. En la mayor parte de los casos, el elemento fijo es inferior a los «prélèvements» medios para el período 1986/88.

- b) Arancelización de los «deficiency payments» si bien se recomienda que estos sean solo parcialmente convertidos en aranceles equivalentes, para evitar alzas excesivas de precios al consumo.
- c) Se propone un *reequilibrio* ya cuantificado. Se propone introducir un equivalente arancelario derivado del maíz para las oleaginosas, proteaginosas y gluten de maíz; y otro equivalente arancelario derivado de la cebada para los productos de alimentación animal distintos de los cereales. Habrá además un arancel que se aplicará a un contingente arancelario calculado sobre la media de las importaciones del período 1986/88. La tasa aplicable dentro del contingente arancelario será del 6% para los productos de alimentación animal diferentes de los cereales y también para las oleaginosas y del 12% para el resto de los productos.

En compensación con esta arancelización reequilibradora para estos productos, se reducirían los pagos compensatorios («deficiency payments») y serían convertidos en un montante de ayuda máxima. Hasta 1992, la CEE se reserva el derecho de usar los MCM para tener en cuenta los ajustes del tipo de cambio entre el ECU y el resto de las monedas de los estados miembros.

Finalmente, la CEE reducirá los derechos de aduana aplicables a los productos transformados de la misma manera que los aplicables a los productos industriales.

En relación con los subsidios a la exportación, nuevamente se reitera la CEE en sus posiciones de siempre. Pero ahora advierte que los subsidios a la exportación se reducirán como consecuencia de la disminución en las medias de apoyo y protección, siempre que los precios mundiales permanezcan estables o al menos no descendan. La CEE se reitera en establecer un código de normas que regulen dichas subvenciones. Dichas propuestas son: a) los niveles de las subvenciones a la exportación no deben sobrepasar las diferencias entre el precio interior del país exportador y el precio del mercado mundial que podría ser calculado sobre la base de criterios fijados a priori; b) el nivel de una subvención a la exportación no debe sobrepasar en ningún caso la carga a la importación aplicada al mismo producto cuando es importado por el país importador; c) aplicación concreta de la noción «parte equitativa de mercado» (PEM) contenida en el artículo XVI del GATT; d) limitación de las subvenciones concedidas a las exportaciones de productos agrícolas incorporados en productos transformados a la diferencia entre el precio interior y el precio de mercado mundial para el producto agrícola considerado; e) extensión del consenso de la OCDE sobre los créditos a la exportación de los productos agrícolas y su incorporación al acuerdo GATT; f) mejora de las reglas y disciplinas concernientes a las ventas en condiciones favorables y a la ayuda alimentaria, g) no conceder subvenciones a la exportación a aquellos productos que no se han beneficiado de ellas en el pasado.

Con esta propuesta de la CEE, la sesión final de la Ronda Uruguay de diciembre de 1990 terminó sin acuerdo y con una prórroga que el presidente de la Ronda entendió que era posible y deseable. La situación, en el momento de redactar estas páginas (mayo de 1991), es la de reanudación tácita, a partir del próximo mes de julio, a menos que el Congreso norteamericano retirara al Presidente Bush la autorización para continuar con la celebración de la Ronda Uruguay.

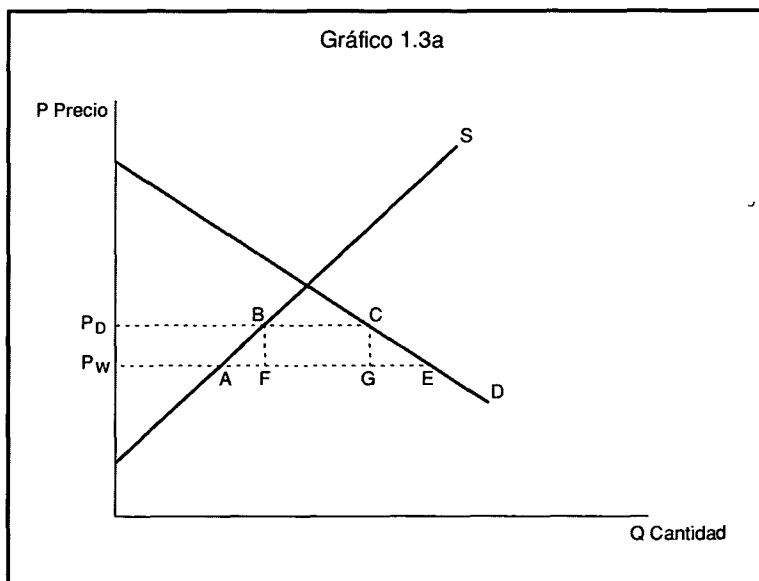
1.6.2. Modos de protección

Este apartado tiene un carácter técnico. Par los lectores economistas no tendrá ninguna dificultad y permitirá aclarar muchas cosas. Para los no economistas el coste de comprensión no es muy elevado y el beneficio sí es muy alto.

En el mundo existen muy diversos modos de protección. Aquí vamos a analizar el modo de protección característico de cada uno de las tres partes contratantes más significativas en el GATT: CEE, Estados Unidos y Japón.

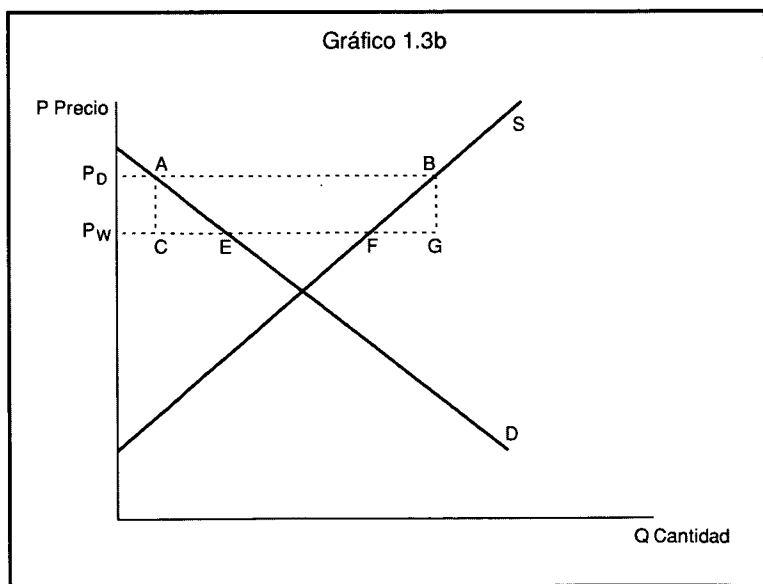
1) El modo de protección de la CEE

En el gráfico 1.3.a), puede verse un diagrama ilustrativo del modo de protección CEE para el caso de producto deficitario. Si el precio internacional fuera P_W , la producción ven-



dría dada en el punto A, la demanda en E y las importaciones serían AE. Si el precio que se desea mantener en el interior es P_D , superior a P_W , entonces la producción aumenta a B, el consumo retrocede a C y las importaciones se reducen a BC. Pero para poder mantener ese precio P_D será necesario establecer algún apoyo en frontera. Dicho apoyo en la CEE consiste en un «prélèvement» que se calcula como diferencia $P_D - P_W$. En tal caso, la CEE *recauda* el área BCGF.

Si el producto es excedentario, el gráfico 1.3.b) nos explica el mecanismo de protección comunitario. Si el precio mundial es P_W , la producción será F y el consumo E. Por lo tanto, las exportaciones serían EF. Pero si el precio de protección percibido por los productores es P_D , entonces la producción se incrementó hasta B y el consumo desciende hasta A. Las exportaciones aumentan a AB. Pero ningún comprador privado adquirirá el producto al precio P_D . Por ello es necesario un subsidio a la exportación, que en la CEE se

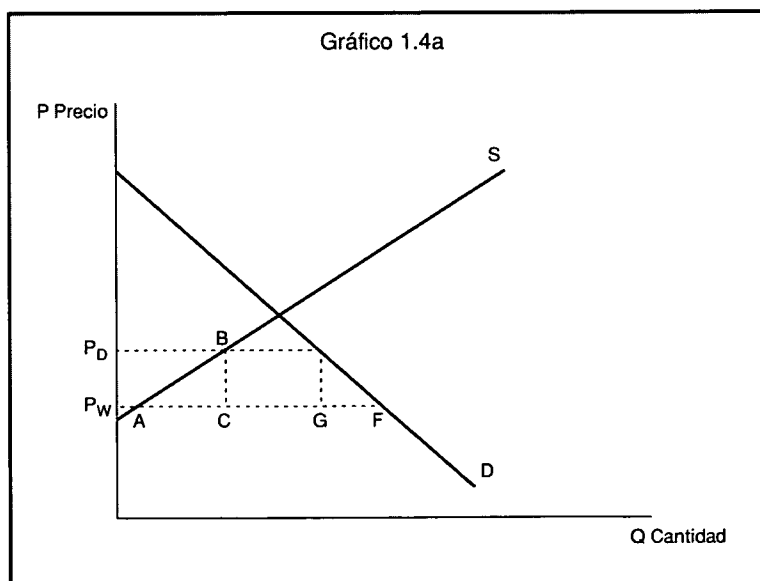


denomina «restitución». dicha restitución se calcula en base a la diferencia de $P_D - P_W$. En este caso la protección cuesta a la CEE el área del rectángulo ABGC.

No cabe duda de que en la CEE, con un grave problema presupuestario, las situaciones tipo b) prevalecen sobre las del tipo a) en el gráfico 1.3.

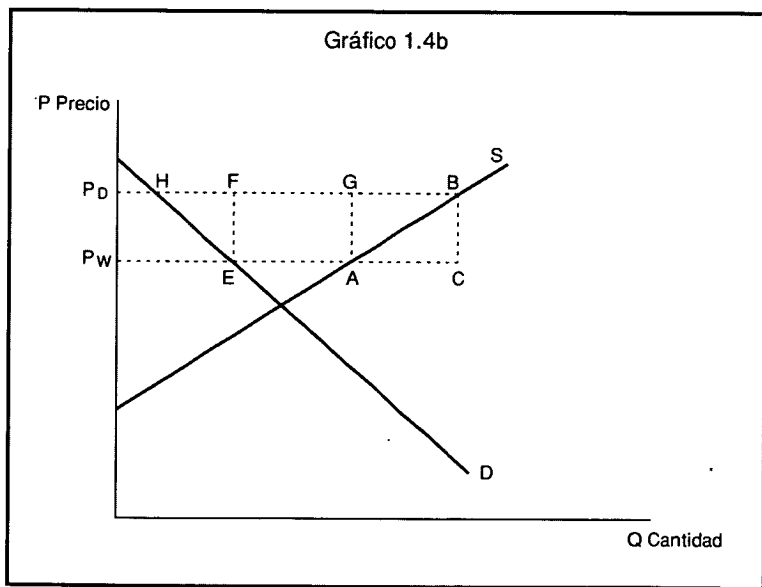
2) El modo de protección USA

En el gráfico 1.4.a), si el precio vigente en el mercado norteamericano es el precio mundial P_W , tanto para los productores como para los consumidores, entonces la producción se sitúa en A, el consumo en F y las importaciones en AF. Pero si el gobierno norteamericano garantiza a los productores un precio como P_D (aquí se llama «target price») entonces la producción se sitúa en el punto B. Si el mecanis-



mo de que se vale el gobierno para conseguir que el productor perciba el ingreso unitario P_D (a pesar de que el precio que percibe en el mercado es P_W) es un pago compensatorio («deficiency payment») igual a la diferencia $P_D - P_W$, entonces, el mecanismo de protección no afecta al consumo que continuará en el punto F. Las importaciones se reducen pues hasta CF. En tal caso, el gobierno gasta una cantidad de dinero equivalente al área del rectángulo $P_D B C P_W$.

Si el producto es excedentario, en el gráfico 1.4.b) pueden apreciarse los efectos del modo de protección de Estados Unidos. Si el precio percibido por productores y pagado por consumidores es el precio mundial P_W , entonces la producción se sitúa en A y el consumo en E. Las exportaciones ascienden a EA. Pero si el gobierno garantiza el precio P_D (aquí se denomina «target price») a los productores, entonces la producción se sitúa en B. Para conseguir que el ingreso unitario sea P_D , el gobierno ofrece a los productores un

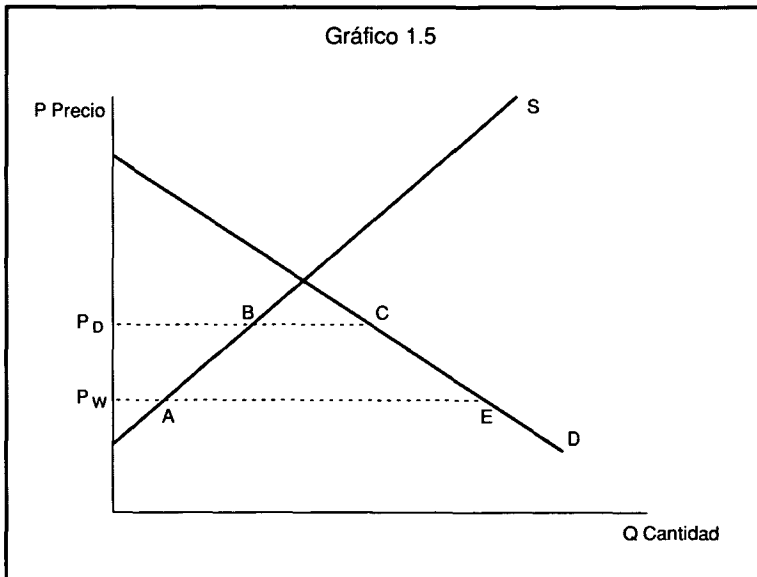


«pago compensatorio» («deficiency payment») igual a la diferencia $P_D - P_W$. Esta operación cuesta al gobierno el área $P_D B C P_W$. Pero como el consumo continúa situado en E, las exportaciones aumentan hasta BF.

En vista de la gran capacidad de exportación de la agricultura norteamericana no cabe duda de que las situaciones del tipo b) prevalecen sobre las del tipo a).

3) El modo de protección de Japón

En el gráfico 1.5. puede verse un diagrama ilustrativo del modo de protección de Japón. Si el precio internacional fuese P_W , Japón produciría en el punto A y el consumo se situaría en el punto E. Las importaciones serían AE. Pero si el precio interior es P_D entonces la producción aumenta hasta B, el consumo se reduce hasta C y las importaciones se



reducen hasta BC. La forma que tiene el gobierno japonés de conseguir mantener el precio en P_D consiste en establecer un contingente o cuota de importación de BC.

4) *Análisis comparado entre los modos de protección*

En realidad los gráficos que se han utilizado no son rigurosos pero sí ilustrativos. En efecto, no se puede admitir que el precio mundial P_W se mantenga en P_W cualquiera que sea la cantidad importada. Esa hipótesis puede aceptarse para el caso del país pequeño pero no en ninguno de los tres casos discutidos.

Por otra parte, el sistema norteamericano combina el mecanismo «target price» o pago compensatorio con un precio de garantía inferior denominado «loan rate» (en algunos productos como cereales). Si el precio se reduce por debajo del «loan rate» entonces la Commodity Credit Corporation (CCC) ofrece un préstamo equivalente al valor de la mercancía declarada por el agricultor valorada al precio «loan rate». Cuando vence el préstamo, no es necesario devolver el dinero sino que se puede amortizar con la cantidad de mercancía declarada.

Finalmente, tampoco es cierto que la CEE o Estados Unidos no tengan restricciones cuantitativas como Japón o que Japón no tenga subsidios a la producción como Estados Unidos. Los tres tienen esos tres mecanismos descritos y otros muchos más. Pero resulta *útil y realista* considerarlos como representativos. La utilidad consiste en que podemos entender la posición de estos países en la Ronda Uruguay; y el *realismo* podrá verse a continuación con unas estadísticas que presentaremos.

La comparación de los tres modos de protección revela lo siguiente. En Estados Unidos, el coste principal de la protección recae íntegramente en el contribuyente pero no en el consumidor ya que el precio en el mercado norteamericano es el mundial (inferior al de protección). En Japón, el coste repercu-

te sobre los consumidores, ya que un contingente o cuota no genera gastos pero eleva los precios por encima del precio mundial. En la CEE, siendo lo dominante la situación del gráfico 1.3.b), el coste lo soportan en parte los contribuyentes (área ABGC) y en parte los consumidores (área $P_D A E P_W$).

Pero hay algo que tienen los tres en común y es que la *elasticidad de transmisión* E_T es nula. Llamamos E_T al grado en que una fluctuación en el precio internacional repercute en el precio interior P_D . Pues bien, como puede verse en todos los casos, para fluctuaciones moderadas del precio mundial P_W (que no superen P_D) el precio interior permanece *clavado* en P_D . Es esa una modalidad muy deseable para los gobiernos en sus relaciones con el sector agrario ya que ello permite *negociar* el nivel de precios, al igual que los sindicatos negocian el salario.

Un mecanismo como el arancel no posee esa propiedad. En efecto, en el gráfico 1.6 puede apreciarse una situación de protección de producto deficitario con arancel específico.

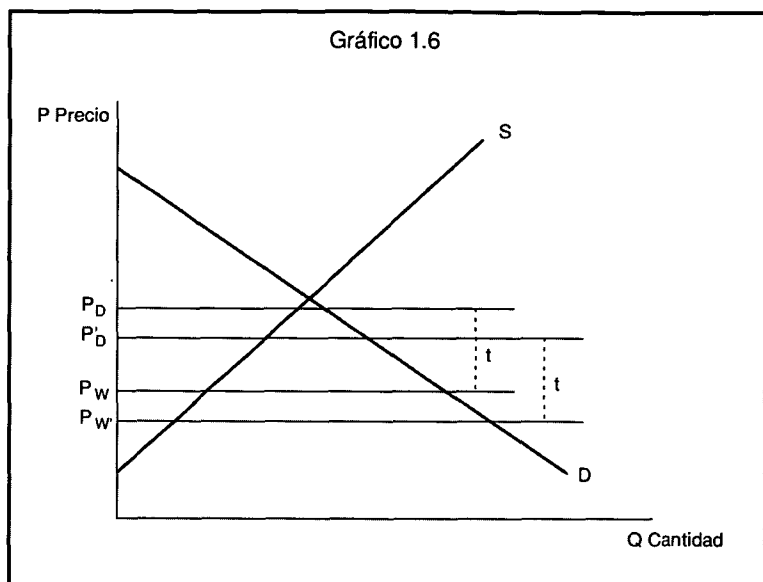
Pues bien, si el precio mundial es P_W y el arancel t , entonces el precio interior es P_D . Pero si el precio mundial desciende a P'_W entonces el precio interior desciende a P'_D .

Así pues, una *arancelización* que transforme los apoyos en frontera de la CEE (*prélèvement*) o de Japón (restricciones cuantitativas) en aranceles, incrementaría la E_T de Japón y de la CEE pero no la de Estados Unidos.

Pero una arancelización que transforme también los «pagos compensatorios» o «deficiency payment» norteamericanos en aranceles también incrementaría la E_T de Estados Unidos. Ninguno de los tres deseará que la E_T sea elevada.

Una última conclusión del análisis comparativo es que, como puede verse, el efecto distorsionador del «pago compensatorio» norteamericano es inferior al efecto distorsionador de la CEE o de Japón. En efecto, en el gráfico 1.4.a), las importaciones norteamericanas son CF y sin pago compensatorio hubieran sido AF. Se reducen pues en la cantidad AC. Pero si el mecanismo protector hubiera sido el «prélève-

Gráfico 1.6



ment» de la CEE o el contingente de Japón las importaciones se hubieran reducido a CG. La reducción de las importaciones sería $AC + GF$.

La comparación del efecto distorsionador del comercio en el caso de producto excedentario puede verse en el gráfico 1.4.b). Con pago compensatorio las exportaciones norteamericanas son FB y sin pago compensatorio son EA. Se incrementan pues en la cuantía GB. Pero con el mecanismo de la «restitución» o tipo CEE las exportaciones hubieran sido HB. El incremento hubiera sido pues $GB + HF$.

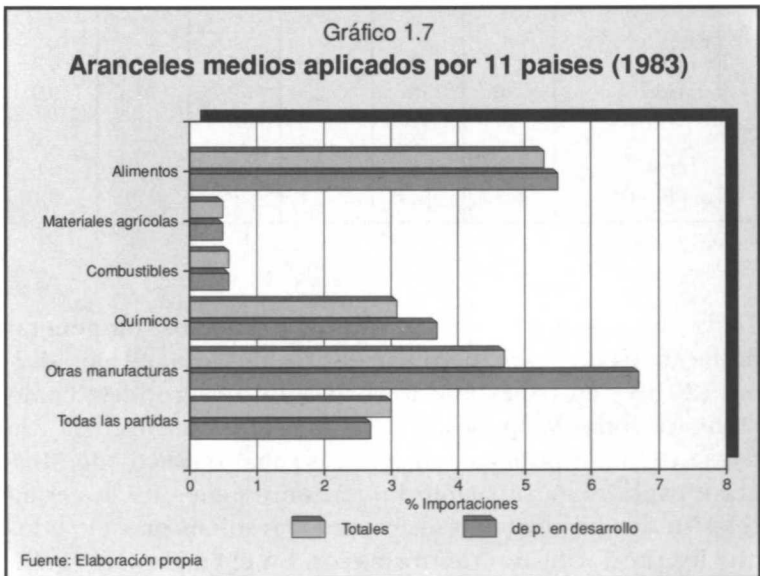
Veamos a continuación el *realismo* derivado de identificar cada uno de los modos de protección examinados con cada uno de los tres países. En el cuadro 1.3 (gráfico 1.7) puede verse que el arancel medio para el conjunto de los productos en 11 países tras la Ronda Tokyo era del 3% en tanto que en los productos alimenticios era del 5,3%. En el cuadro 1.4 pueden apreciarse los aranceles aplicados, tras la Ronda

CUADRO 1.3

ARANCELES MEDIOS APLICADOS
POR 11 PAISES (1983)

Grupo de productos	Aranceles aplicados (%)	
	Importaciones totales	Importaciones provenientes de los países menos desarrollados
Alimentos	5,3	5,5
Materiales agrícola	0,5	0,5
Combustibles	0,6	0,6
Químicos	3,1	3,7
Otras manufacturas	4,7	6,7
Todas las partidas	3	2,7

Fuente: Zietz y Valdés.



CUADRO 1.4.

ARANCELES APLICADOS (POST-TOKIO)
PARA PRODUCTOS TRANSFORMADOS Y MATERIA PRIMA

Productos	Austria	CEE	Japón	Noruega	Suiza	EE.UU.
Carne						
Fresca y refriger.	0,2	6,6	10,1	8,3	4,2	1,6
Transformada	2,6	17,9	22,5	8,1	5,2	2,3
Vegetales						
Frescos	2,1	6,7	9	3,4	4,9	7,6
Transformados	13,3	15,1	17,5	6,6	11,4	11
Frutas						
Frescas	3,1	7,7	21,5	1	7,4	1,1
Transformadas	17,3	16,6	21,8	3,1	13,7	20,3
Aceites vegetales						
Ac. de semillas	0,5	0	0,3	0	0,1	1
Otros aceites	1,1	6,1	6,2	4,5	8,2	0,7
Azúcar						
En bruto	0	0	3,3	3,6	42,3	0,6
Refinado	0	0	82,5	2,7	34,1	9,9
Tabaco						
En bruto	9,7	0	0	0	0	8,8
Transformado	211,3	61,8	82,1	5,1	17,6	9,1

Fuente: Zietz y Valdés.

Tokyo, en varios países y para varios productos. En general destacan los de Japón. Pero Estados Unidos lo tiene elevadísimo (20,3%) en frutas transformadas. En un producto como el tabaco todos los países lo tiene muy alto. Razón fiscal y la teoría del bien público (en este caso mal público) de Musgrave explica esta situación. En términos generales, los aranceles de los productos transformados resultan más elevados que los productos no transformados. En el cuadro 1.4 (gráfico 1.8) pueden verse los aranceles aplicados en 6 países y seis productos.

Gráfico 1.8a
Aranceles aplicados post - Tokio
para productos transformados y materias primas

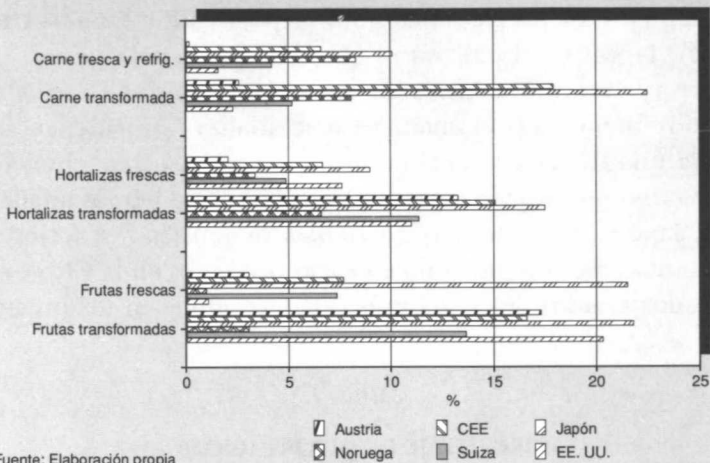
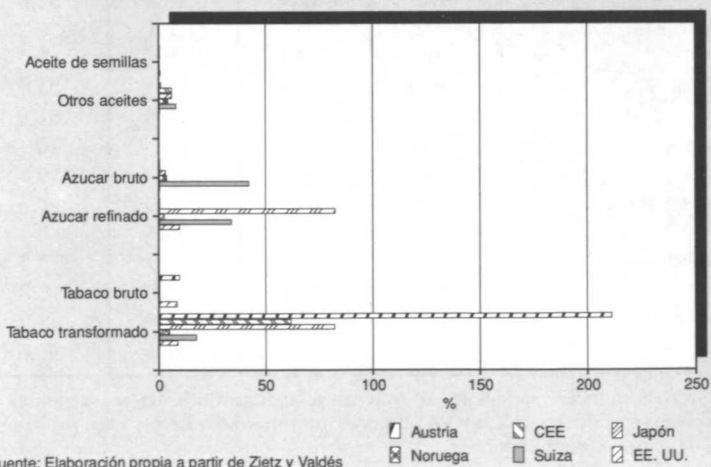


Gráfico 1.8b
Aranceles medios aplicados post -Tokio
para productos transformados y materias primas



En el cuadro 1.5 puede verse que el sector en el que mayor incidencia tienen las barreras no arancelarias es en la agricultura y el país en el que más elevado es el porcentaje es Suiza. Pero de los tres analizados (Japón, CEE y Estados Unidos), Japón es el país en el que más incidencia tienen las barreras no arancelarias en tanto que Estados Unidos es donde menos. En el cuadro 1.6 se analiza la incidencia de cada una de las barreras no arancelarias más frecuentes en cada uno de los países. De los tres países que hemos analizado, Japón es donde más incidencia tienen las restricciones cuantitativas, aunque también están presentes en la CEE y en Estados Unidos. En la CEE es donde prevalecen los precios

CUADRO 1.5

PORCENTAJE DE IMPORTACIONES
SOMETIDAS A BARRERAS NO ARANCELARIAS (1983)

<i>Países</i>	<i>Agricultura</i>	<i>Manu- facturas</i>	<i>Textiles</i>	<i>Hierro y acero</i>
Australia	21,6	28,6	29,1	42,5
	47,7	22,7	28,1	57,8
Austria	40,5	6,1	15,1	0
	39,9	2,4	0	0
CEE	26,9	29,9	68	31,9
	47,7	15,2	15,6	51,8
Japón	53,3	4,4	13	0
	36,8	9,7	11	0
Noruega	15,4	20,9	59,5	20,6
	27	3,2	39,5	0
Suiza	67,3	19,5	45,8	7,7
	74,9	17,4	60,8	3,8
EE.UU.	25,1	18,6	64	48,9
	23,5	16,5	31,1	35,6

Nota: Los números superiores se refieren a las importaciones provenientes de países en vías de desarrollo y los números inferiores se refieren a las provenientes de países desarrollados.

Fuente: Zietz y Valdés.

CUADRO 1.6

PORCENTAJE DE IMPORTACIONES SOMETIDAS A BARRERAS NO ARANCELARIAS POR TIPO DE MEDIDA (1983)

<i>Países</i>	<i>Restricciones cuantitativas</i>	<i>Precios fijados (a)</i>	<i>Arancel tipo</i>	<i>Control del comercio</i>
Australia	21,4	0,2	0	0
	44,8	1,7	0	3
Austria	37,8	3	1,2	0
	14,3	24,6	9,1	0
CEE	14,1	13,4	6,6	2,7
	21,3	27,2	8	2,2
Japón	46	0	7,9	0
	31,4	0,1	6,2	0
Noruega	14,4	5,2	5,6	0,2
	24,9	5	3,6	0,5
Suiza	19,4	0,2	0,9	50,3
	47	8,8	2,6	26,7
EE.UU.	18,1	15,2	3,8	3,3
	8,7	4,1	2,2	13

Nota: Los números superiores se refieren a las importaciones provenientes de países en vías de desarrollo y los números inferiores se refieren a las provenientes de países desarrollados.

(a) Tasas variables, precios máximos y mínimos de importación.

(b) Cuotas de importación, Cuotas estacionales.

(c) Precio y volumen de investigaciones, vigilancia, antidumping, y derechos compensatorios.

Fuente: Zietz y Valdés.

decretados (es decir los «prélèvements»). En Estados Unidos parece que es donde prevalecen las medidas antidumping y defensivas (columna 4).

En el cuadro 1.7 (gráfico 1.9) puede apreciarse la evolución de los gastos en la política de apoyo a los precios y las rentas entre 1974 y 1987 en la CEE. Desde un 0,3% del PIB en 1970 se pasa a un 0,62 % del PIB en 1987. A medida que el grado de autosuficiencia se incrementaba (y las situaciones tipo (b), del gráfico 1.3 dominaban sobre las de tipo a), el gasto en términos de PIB se incrementaba. También en Esta-

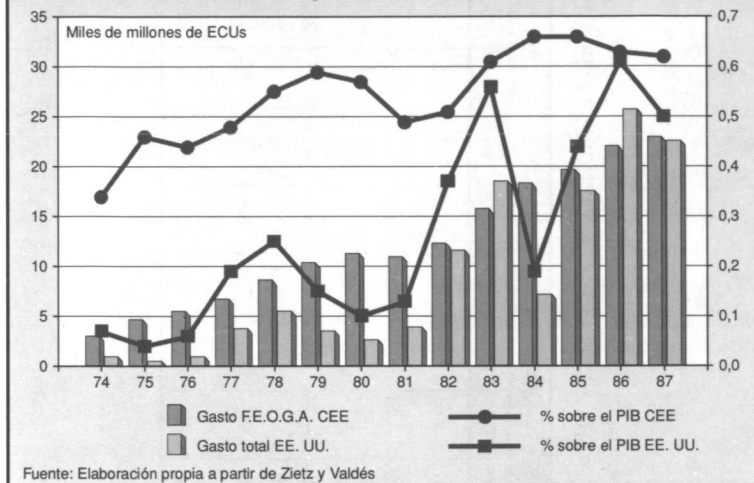
CUADRO 1.7

GASTOS BRUTOS EMPLEADOS EN LA POLÍTICA DE APOYO A LOS PRECIOS Y RENTAS EN LA CEE (1974-1987)

	Gastos F.E.O.G.A. (miles de millones de ECU)													
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Gastos del F.E.O.G.A.	3,1	4,7	5,6	6,8	8,7	10,4	11,3	11	12,4	15,8	18,4	19,7	22,1	23
.....			5,6	6,8	8,7	10,4	11,3	8,9	14,4	16,8	13,1	14,4	15,7	17,6
			Porcentajes											
Como % Del P.I.B. CEE	0,34	0,46	0,44	0,48	0,55	0,59	0,57	0,49	0,51	0,61	0,66	0,66	0,63	0,6
Participación de:														
Restituciones	19	20,5	26,2	37,5	40,8	47,7	50,6	46,8	40,8	33,8	34,5	33,8	33,5	39,8
Intervenciones	81	79,5	73,8	62,5	59,2	52,3	49,4	53,2	59,2	66,2	65,5	66,2	66,5	60,2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Participación de:														
Lácteos	39,4	24,3	40,8	42,8	46,3	43,4	42	30	26,8	27,6	29,6	29,9	24,4	26,6
Vacuno	10,5	20,7	11	6,8	7,4	7,2	12	12,9	9,3	10,9	13,9	13,8	15,7	10,2
Cereales	12,9	13,1	11,7	9,2	12,8	15	14,8	17,2	14,7	15,3	9	11,6	15,3	15,9
Azúcar	3,5	6,5	4,1	8,8	10,1	9	5,1	6,9	10	8,3	8,9	9,1	7,8	7,1
.....	4,6	4,9	5,5	4,5	3,7	5,8	6,1	9,2	9,8	10,2	9,5	9,1	11,8	13,2
Aceites y grasas	2,2	1,9	3,3	2,6	1,2	4,2	6,1	5,8	7,4	7,5	7,3	6,2	4,4	4,2
Frutas y hortalizas	1,4	2,9	2,4	1,3	0,7	0,6	2,6	4,1	4,6	4,1	6,6	4,7	2,8	5,5
Vino	25,5	25,7	21,2	24	17,8	14,8	11,3	13,9	17,4	16,1	15,2	15,6	17,8	17,3
Otros productos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Zietz y Valdés.

Gráfico 1.9
Evolución del Gasto FEOGA y gasto total
en la CEE y EE. UU. 1974 - 1987



dos Unidos tenía lugar un incremento enorme en este tipo de gasto en el mismo período, según se aprecia en el cuadro 1.8 (gráfico 1.9). Desde un 0,07% del PIB en 1974 se pasa al 0,50% del PIB en 1987. En el cuadro 1.9 (gráfico 1.10) puede apreciarse cómo en la CEE y en Japón, el gasto de la política agraria recae más sobre los consumidores que sobre los contribuyentes y como en Estados Unidos ocurre al revés.

Finalmente, también en el cuadro 1.9 (gráfico 1.10), puede apreciarse cómo la mayor parte del gasto soportado por los contribuyentes en la CEE o en Japón se destina a la financiación de la política de apoyo a los precios y las rentas (56,8% en CEE y 43,8% en Japón) en tanto que en Estados Unidos, tan sólo representa el 18,3%. En Estados Unidos, el mayor porcentaje del gasto público en agricultura se destina a la política de comercialización y transformación y a la política de subvenciones al consumo (cupones). Dicho porcentaje es del 54,6%. En el cuadro 1.9 (gráfico 1.11) puede apre-

CUADRO 1.8.

GASTOS NETOS EMPLEADOS EN LA POLITICA DE APOYO A LOS PRECIOS Y RENTAS EN EE.UU.

	Miles de millones de \$												
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Gasto total	1	0,6	1	3,8	5,6	3,6	2,7	4	11,6	18,8	7,2	17,6	25,8
Como % del P.I.B.	0,07	0,04	0,06	0,19	0,25	0,15	0,1	0,13	0,37	0,56	0,19	0,44	0,61
Participación de:													
Maíz	44,2	26,1	11	10,5	30,2	24,3	46,2		36,9	30,5		25,1	40,7
Trigo	20,8	4,4	6,9	49,8	14,9	8,4	31,9	38,5	19,2	18,2	35,1	26,4	13,3
Productos Lácteos	4,6	73,8	4	12,3	4,3	0,7	37,2	47,4	18,8	13,5	20,9	11,9	9
Algodón	72,2	40,5	0,8	2,7	4	4	2,4	8,4	10,3	7,3	3,4	8,8	8,3
Soja	2,6			0,1	0,6	0,1	4,3	2,2	1,5	1,5		4	6,2

Fuente: Zietz y Valdés.

CUADRO 1.9.

FORMA DE FINANCIACION DE LA POLITICA AGRARIA. PROMEDIO 1979-1981

Gasto	Australia	Austria	Canadá	(1) CEE-Total	Japón	N. Zelanda	EE.UU.
Gasto a cargo del contribuyente	0,47	0,49	(Miles de millones de ECUs)	21,15	10,19	0,25	19,39
Gasto a cargo del consumidor	0,2	0,9		35	16,7	0	7
Participación de:							
Transformación, comercialización y ayuda al consumidor	7	1,9	14,9	10,2	1,6	0,1	54,6
Apoyo a los precios y rentas	21,7	69,3	51,8	56,8	43,8	33,3	18,3
Investigación y divulgación	46,4	2,9	10,6	6	3,3	19,9	4,2
Otros (2)	24,9	25,9	22,7	27	51,3	46,7	22,9
Gasto unitario:							
Per cápita (ECUs)	43	188	103	208	204	79	115
Por trabajador agrario (ECUs)	1558	4786	4203	7465	4090	1778	7453
Por hectárea (ECUs)	1,3	384,2	35,9	613,4	4361,5	17	61,3
Gasto como % del P.I.B.	0,5	2,6	1,2	2,8	2,9	1,4	1,3

Notas:

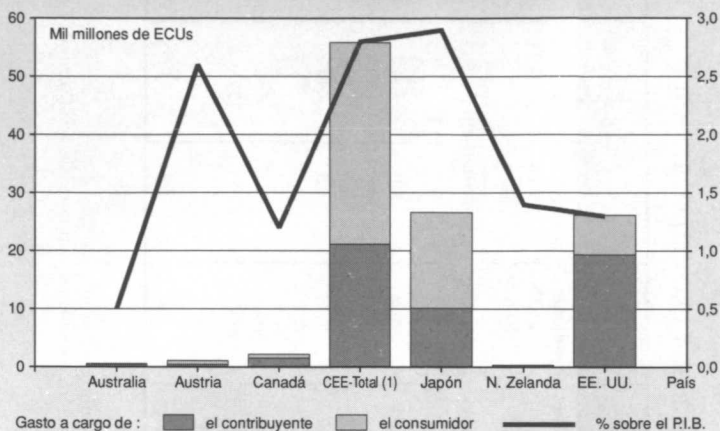
(1) Incluye los gastos de la CEE así como de los gobiernos de los estados miembros.

(2) Servicios de inspección, control de daños, racionalización de la producción, mejoras estructurales, desarrollo rural, y otros gastos no clasificados.

(3) Incluye los gastos financiados por parte del consumidor y del contribuyente.

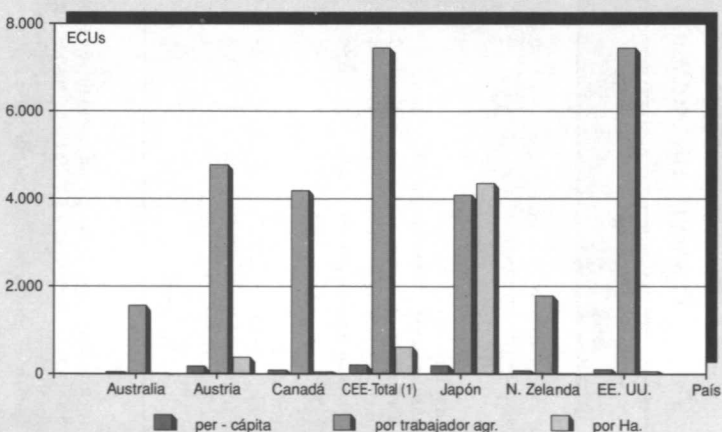
Fuente: Zietz y Valdés.

Gráfico 1.10
**Forma de financiación de la Política Agraria
 Promedio (1979 - 1981)**



Fuente: Elaboración propia a partir de Zietz y Valdés

Gráfico 1.11
**Forma de financiación de la Política Agraria
 Gastos unitarios (1979 - 1981)**



Fuente: Elaboración propia a partir de Zietz y Valdés

(1) Incluye los gastos de la CEE así como los de los estados miembros

ciarse el gasto por activo agrario y por hectárea, en 7 países. Como puede apreciarse, de acuerdo con el criterio *gasto por hectárea*, quien más gasta es Japón, seguido de Europa (CEE y Austria). En cambio, de acuerdo con el criterio de gasto por activo agrario, Estados Unidos gasta tanto como la Comunidad Europea, y ambas más que los demás. Japón es el quinto con este criterio. Esta comparación revela la distinta dotación de factores productivos (tierra y trabajo) de que se vale el sector agrario en Europa, Japón, Estados Unidos, Australia y Canadá. El menor ratio tierra/trabajo se da en Japón seguido de Europa. En Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda el valor de ese ratio es mucho mayor.

Esa diferente dotación relativa de tierra y trabajo explica el tipo de «innovación tecnológica» desarrollada en el pasado (Hayami y Ruttan, 1985) y los cambios que se están produciendo explican la necesidad de cambios tecnológicos (mecanización), estructurales (aumento del tamaño medio de la explotación) e institucionales.

Pero si el 18,3% del gasto total representaba en 1987 el 0,5% del PIB, el 100% del gasto total a la agricultura representaba en Estados Unidos un 2,73% del PIB. Redondeando, pues, el 3% del PIB le cuesta al gobierno Estados Unidos el apoyo al sector agrario.

En la CEE, como el 56% del gasto supone el 0,62% del PIB, el 100 del gasto agrícola equivale al 1,1% del PIB, si bien otro 2% del PIB lo soportaría la economía comunitaria a través del consumo. En total 3% del PIB en la CEE contra 2,7% del PIB en Estados Unidos. Aún así, ese 2,7% del PIB norteamericano es dinero visible, en tanto que del 3% del PIB comunitario, una parte (el 2%) no es visible, ya que procede de estimaciones basadas en modelos de «Economía del Bienestar» en los que no todos los economistas creen.

No es extraño, pues, tan solo por razones presupuestarias y macroeconómicas, que Estados Unidos tenga un enorme interés en reducir la protección a la agricultura en los

mercados internacionales. Al fin y al cabo le cuesta más dinero. Pero lo que no puede hacer es llevar a cabo una reducción unilateral del apoyo. Si así lo hiciera, perdería cuota de mercado en la exportación (tal como se aprecia en el gráfico 1.4).

A la CEE ya le cuesta suficiente dinero como para dese- ar una reducción sustancial de los niveles de protección, igualmente de forma unilateral para no perder cuota de mercado pero lo que no desea es que se cuestione su modo de protección. Al fin y al cabo le cuesta más barato al gobierno en términos presupuestarios o dinero contante y sonante. El coste para el consumo también lo valora la CEE pero no tanto. Por una parte, los consumidores europeos están cada vez más dispuestos a aceptar el *coste* de la protec- ción en la medida en que el porcentaje de gastos en alimenta- ción desciende; y por otra el efecto («welfare») de pérdi- da de renta (igual a la suma de los triángulos ACE + BFG en el gráfico 1.3.b) no acaba de ser creído por los «policy makers». En cualquier caso no les faltan razones para ello toda vez que para captar adecuadamente dicha pérdida los modelos deber ser sofisticados e incorporar también otras muchas distorsiones presentes en la economía. Menos toda- vía valoran los «policy makers» el diferente efecto renta entre el modo de protección Estados Unidos y el modo de protección CEE que se supone genera menos ineficiencia en Estados Unidos (tan sólo el triángulo ABC en el gráfico 1.4.a) y el triángulo ABC del gráfico 1.4.b)). A cambio de esa mayor eficiencia *probable* tendrían que sacrificar un mayor gasto presupuestario *real* para un grado de protec- ción dado.

Igual ocurre en Japón. La aceptabilidad de la protección al sector agrario por parte de los consumidores e industriales japoneses ha sido puesta de relieve por Hayami. El análisis histórico de esa aceptabilidad revela que cada vez es mayor, a causa, como en la CEE, de la «Ley de Engel» (Hayami, 1988).

1.6.3. Medidas de protección

Desde que comenzó la Ronda Uruguay se ha discutido bastante acerca del parámetro más adecuado para medir el grado de protección o apoyo al sector agrario. No existe todavía un acuerdo unánime. La más conocida de las medidas es el PSE («Producer Subsidy Equivalent») propuesto por Josling en 1973, y adoptado por la OCDE desde 1987. Pero hay otras que también merecen ser mencionadas, tales como el NRP («Nominal Rate of Protection»), la SMU («Support Measure Unit») y la AMS («Aggregate Measure of Support») veamos la diferencia de cada una de ellas.

EL PSE

El PSE, que en español será ESP (Equivalente de subsidio al productor), puede ser expresado de tres formas alternativas: PSE total, PSE específico y PSE porcentual.

$PSE \text{ total} = (P_D - P_W) * Q + D - L + B$ donde: P_D es el precio interior percibido por los agricultores; P_W el precio de referencia (en este caso precio internacional); Q es el nivel de producción; D son los pagos directos; L las tasas de responsabilidad y otros impuestos a la producción; y finalmente, B indica otros desembolsos presupuestarios realizados al sector, explícita o implícitamente.

La componente $(P_D - P_W)$ no es más que la NRP o TPN, arancel equivalente de Haberler en su versión «específica» y no «ad valorem». En D se incluyen los pagos directos que inciden más decisivamente sobre las decisiones productivas (v.g.: los «deficiency payments» o bien las ayudas directas que reciben los productores comunitarios de trigo duro). La componente D de la protección no debe confundirse con las ayudas directas desvinculadas de las decisiones productivas, las cuales entrarían en B . En B entrarían pues las subvenciones a los medios de producción corrientes (subvención a fer-

tilizantes, carburante, semillas, los seguros y la defensa fitosanitaria). Estas ayudas afectan al precio efectivo de los inputs variables e influyen, por tanto, en las decisiones productivas a corto plazo. Las ayudas a la extensión y capacitación o las ayudas estructurales de la CEE para la modernización de explotaciones entrarían en B. Es discutible que su incidencia sobre las decisiones productivas sea nula, pero su influencia es a largo plazo.

$$\text{PSE específico} = \frac{\text{PSE total}}{Q} = (P_D - P_W) + \frac{(D - L + B)}{Q}$$

Una de las principales limitaciones del PSE radica en que su cálculo incluye a muchas medidas políticas que no inciden significativamente en los intercambios, como es el caso de las ayudas estructurales cuyo efecto en la producción solo se deja sentir a largo plazo.

En cuanto a la diferencia entre las tres variantes del PSE podemos decir lo siguiente. El PSE total constituye una medida de las transferencias que reciben los productores procedentes de los consumidores y contribuyentes. Tiene la ventaja sobre el PSE específico de que toda medida que restringe el nivel de Q , reduce también el PSE total. En cuanto al PSE porcentual, el denominador no es más que el ingreso total del agricultor vinculado a las *decisiones* productivas.

LA SMU

Es el parámetro propuesto por la CEE. La SMU, que en español sería UMA (Unidad de Medida de Apoyo), presenta varias diferencias con relación al PSE. Un primer elemento diferenciador de la SMU con respecto al PSE es que el precio de referencia internacional en el cálculo del SMU es constante (la medida del trienio 1986/1988). Incluye la componente

$(P_D - P_W) * Q$ al igual que el PSE, pero complementariamente sólo se incluirán en dicha medida los pagos que incidan directamente sobre los incentivos a la producción. Así pues, la componente B del PSE quedaría excluida de SMU, la fórmula será:

$$\text{SMU total} = (P_D - P_W) * Q + D - L$$

$$\text{SMU específica} = (P_D - P_W) + \frac{D - L}{Q}$$

El tener el precio de referencia como fijo permite calibrar el grado de cumplimiento del compromiso de reducción de las ayudas desde 1986 adoptado en el «Mid Term Review» (MTR) de abril de 1989. Dado que en dicha reunión se aceptó un crédito por las medidas adoptadas desde 1986, un precio de referencia constante permitiría detectar mejor el esfuerzo de reducción ya realizado desde 1986 hasta la actualidad con independencia de las variaciones coyunturales de los mercados mundiales.

Igualmente, el tipo de cambio se debe de establecer constante para que no se transmita a un SMU que debe de captar la voluntad de desprotección.

NRP

El NRP que en español es TPN (tipo de protección nominal), no es sino la medida de protección de Haberler.

Puede ser expresado de dos formas:

$$\text{NRP específico} = P_D - P_W$$

$$\text{NRP and valorem} = \frac{P_D - P_W}{P_D}$$

Es como un tipo arancelario que sería aquel que provocaría un efecto sobre las importaciones equivalente al que resultase del conjunto de distorsiones existente. Como antes hemos visto en el apartado 1.6.1, también en el caso de producto excedentario se da la situación $P_D > P_W$, pero aquí no puede hablarse de tipo arancelario. Nos apartamos pues del contexto de los análisis de Haberler en el caso de la agricultura. Como no considera otros elementos que incidan sobre los incentivos de los productores a producir no se considera adecuada. Podría ser adecuada si todos los restantes elementos que incentivan la producción se recogiesen en un P_D teórico.

AMS

El AMS, que en español es MGA (Medida Global de Apoyo), es algo así como una medida global sin contenido específico. En este sentido, las tres medidas anteriores son medidas AMS. La Ronda Uruguay ha perseguido llegar a una medida global de la ayuda (AMS) de amplio reconocimiento entre las partes contratantes del GATT. La AMS es pues una medida que es todas a la vez y no es ninguna en concreto. Tan sólo al final de la Ronda Uruguay quedará aclarado su significado.

ANALISIS COMPARATIVO

El PSE (ESP) resultó ser un intento serio de alcanzar un compromiso en la forma de medir la protección. La limitación radica en que incluye a muchas políticas cuyo efecto sobre los intercambios no es evidente, o afecta evidentemente a largo plazo y no a corto plazo. El SMU propuesto por la Comisión de la CEE, intenta corregir esa limitación del PSE pero sin caer en el polo opuesto que es NRP (TPN). Es pues

un híbrido entre el PSE y el NRP. Finalmente, la AMS (MGA) es todas y ninguna. Su contenido se sabrá al final.

Entendemos que la SMU es la que mayores probabilidades tiene de ser elegida. Pero tiene una limitación importante. Dicha limitación surge en el caso de que el tipo de *arancelización* que se acuerde incorpore una elevada elasticidad de transmisión precio mundial-precio interno. Así, una elevación del precio mundial puede transmitirse al mercado interior elevándose el precio interior (si la elasticidad de transmisión es alta) que elevaría en seguida el nivel del SMU. Ello produciría un incremento *aparente* del grado de protección. Por esa razón, en la propuesta Mc Sharry el elemento corrector y las franquicias reducen notablemente la elasticidad de transmisión (la fluctuación en el precio interno no sería superior al 20%). Ello conduce a que la arancelización sea en parte solo parcial y menos transparente. Además para el precio interior P_D se tomaría el precio institucional y no el precio de mercado. De hecho, incluso los tipos de cambio se proponen fijos en el cálculo de la SMU.

1.6.4. Grados de protección

Con ayuda del parámetro PSE, en el cuadro 1.10 pueden apreciarse los grados de protección de un conjunto de países en 1986. Como se observa, Japón tiene el más elevado. Pero los de los otros países crecen muy velozmente manteniendo las posiciones en la clasificación general: 1º Japón, 2º CEE, 3º Canadá, 4º Estados Unidos y 5º Australia. Estamos pues ante una escalada proteccionista que requiere una *reducción sustancial en el grado de protección* como propone la CEE.

En el mismo cuadro 1.10, pueden apreciarse los valores del PSE, en el año 1986, para todos los países de la OCDE y para un conjunto de productos relevantes. Dichos valores han sido calculados por la propia OCDE. El primer comentario general que suscita el cuadro es el elevado valor que

CUADRO 1.10

EQUIVALENTE DE SUBVENCIÓN A LA PRODUCCIÓN Y AL CONSUMO PARA LOS PAÍSES DE LA OCDE EN %.
PRODUCTOS AGRÍCOLAS, 1986

Países	ESP/ESC	Trigo	Otros cereales	Arroz	Soja	Otras oleaginosas	Azúcar	Productos agrícolas
AUSTRALIA	ESP	21	10	41	n.c.	13	20	19
	ESC	-14	0	-159	n.c.	0	-72	-20
AUSTRIA	ESP	60	44	n.c.	n.c.	n.c.	80	53
	ESC	-58	-41	n.c.	n.c.	n.c.	-104	-52
CANADA	ESP	53	55	n.c.	18	43	56	51
	ESC	-54	-36	n.c.	0	-13	-14	-33
CEE	ESP	63	66	79	57	66	76	66
	ESC	-57	-62	-73	0	0	-72	-55
FINLANDIA	ESP	72	81	n.c.	n.c.	78	77	79
	ESC	-68	-78	0	-89	-30	-73	-73
JAPON	ESP	102	103	93	85	n.c.	77	93
	ESC	-27	-8	-83	0	0	-71	-58
NUEVA ZELANDA	ESP	19	11	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	15
	ESC	0	0	0	n.c.	n.c.	0	0
NORUEGA	ESP	68	84	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	82
	ESC	-16	-74	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	-61
SUECIA.....	ESP	66	59	n.c.	n.c.	n.c.	66	62
	ESC	-96	-56	0	-17	58	-68	-68
SUIZA	ESP	83	87	n.c.	n.c.	94	86	86
	ESC	-43	-47	n.c.	n.c.	-41	-39	-44
ESTADOS UNIDOS....	ESP	59	48	71	13	n.c.	74	44
	ESC	-7	0	10	0	n.c.	-63	-7

Notas: n.c. significa que no se han calculado los ESP y los ESC.

Fuente: OCDE, Agricultural Policies, Markets and Trade, Monitoring and Outlook 1990.

CUADRO 1.10 (continuación)

EQUIVALENTE DE SUBVENCIÓN A LA PRODUCCIÓN Y AL CONSUMO PARA LOS PAÍSES DE LA OCDE EN %.
PRODUCTOS AGRÍCOLAS, 1986

Países	ESP/ESC	Leche	Vacuno	Porcino	Aves	Cordero	Lana	Huevos	Productos ganaderos	Todos los productos
AUSTRALIA	ESP	54	10	5	4	8	8	29	15	16
	ESC	-47	0	0	0	0	0	-27	-13	-14
AUSTRIA	ESP	69	50	27	9	n.c.	n.c.	15	47	49
	ESC	-71	-48	-38	-15	n.c.	n.c.	-23	-51	-51
CANADA	ESP	87	46	8	16	n.c.	n.c.	3	46	49
	ESC	-74	-31	0	-2	n.c.	n.c.	-2	-36	-35
CEE	ESP	73	50	5	16	64	n.c.	-3	44	50
	ESC	-64	-48	-29	-27	-57	n.c.	-16	-45	-48
FINLANDIA	ESP	72	60	44	54	65	n.c.	51	63	68
	ESC	-78	-69	-68	-75	-46	0	-75	-73	-73
JAPON	ESP	98	70	40	14	n.c.	n.c.	19	53	75
	ESC	-67	-65	-41	-12	0	0	-17	-46	-53
NUEVA ZELANDA	ESP	18	13	7	31	75	11	43	33	33
	ESC	-20	0	-4	-22	0	0	-41	-11	-9
NORUEGA	ESP	85	70	49	57	86	n.c.	47	75	76
	ESC	-66	-56	-69	-80	-44	n.c.	-73	-63	-63
SUECIA	ESP	75	43	33	64	14	n.c.	45	59	60
	ESC	-56	-60	-83	-81	-12	0	-63	-62	-64
SUIZA	ESP	89	81	55	82	n.c.	n.c.	85	79	80
	ESC	-58	-69	-64	-37	n.c.	n.c.	-43	-60	-56
ESTADOS UNIDOS	ESP	81	39	9	14	11	70	8	41	42
	ESC	-66	-30	0	-5	-1	-6	0	-30	-24

Notas: n.c. significa que no se han calculado los ESP y los ESC.

Fuente: OCDE, Agricultural Policies, Markets and Trade, Monitoring and Outlook 1990.

alcanzan en la mayoría de países, salvo Australia y Nueva Zelanda. También en Estados Unidos son elevadas en muchos productos (carnes, leche). Se discute pues, como ya se ha señalado, no solo el «grado de protección» sino también el «modo de protección» (ver apartado 1.6.5).

1.6.5. La presión hacia la Reforma de la PAC derivada de la Ronda Uruguay

Este subapartado está basado en García Alvarez (1990). En la Ronda Uruguay se han enfrentado concepciones diversas acerca de la política de apoyo a la agricultura. Un rasgo común de las diversas posturas ha sido que cada parte contratante ha evitado poner en cuestión los fundamentos de su propia política agraria. Se reprochaba la política de los demás y se justificaba la propia. En el caso de la Comunidad Europea, los reproches de los demás socios negociadores han sido intensos, especialmente los efectuados por Estados Unidos y por los países del grupo CAIRNS. Como es natural, han sido los países con más capacidad exportadora los que han llevado a cabo esos reproches: a) porque la PAC establece fuertes barreras a la importación, y b) porque la propia Comunidad es fuertemente exportadora, merced a los subsidios a la exportación, de manera que compite en los mercados internacionales con dichos países.

A países como Japón, Suiza, Suecia, Noruega, Finlandia y Austria, países de la OCDE, con altos grados de protección (apartado 1.6.4), no se le ha reprochado tanto por diversas razones. Primero, porque ninguno de ellos resulta exportador neto en los mercados mundiales. Segundo, porque las barreras a la importación controlan un mercado relativamente reducido de unos 40 millones de habitantes entre Suecia, Noruega, Finlandia, Austria y Suiza, no comparable con el mercado de 300 millones de la Comunidad Europea, o de 120 millones, en el caso japonés. Por eso contra Japón sí han arreciado también las críticas.

Se comprende, pues, que los principales intereses encontrados, tanto por su intensidad como por su naturaleza, están siendo los del «terceto» Estados Unidos, Comunidad Europea y países CAIRNS. En este apartado vamos a realizar un análisis de los principales temas en conflicto entre las posiciones norteamericana y comunitaria, lo cual nos servirá de referencia para evaluar el alcance y la factibilidad de un posible acuerdo. Acuerdo, que se veía difícil en diciembre de 1990, pero comienza a vislumbrarse como más probable, tras el cambio de actitud de la Comunidad Europea, quien, a través de la Comisión, en una comunicación de 31 de enero de 1991 cuyo contenido se analiza en el apartado 1.7 de este mismo capítulo, se ha visto obligada, a tenor del plexo de interrelaciones existentes y de los intereses en conflicto. En el próximo apartado 1.7, el análisis de la reforma de la PAC se realiza con una perspectiva «interna» o «endógena», pero en este apartado 1.6.5 se focaliza como una consecuencia casi inevitable de esa trama de interrelaciones y del propio proceso negociador.

1.6.5.1. La discrepancia básica

Siguiendo el análisis del apartado 1.6.1, para la Comunidad Europea, la «reducción sustancial y progresiva de las ayudas» no supone la eliminación de las mismas. La opción cero no resultaba en modo alguno aceptable. Según su concepción, la agricultura aparece como un sector que merece ser protegido por razones diversas y cambiantes con el paso del tiempo. Otrora y ahora, el «problema del ajuste agrícola» requiere consideraciones estratégicas acerca de la posibilidad de ofrecer empleo en el sector no agrario a la población agrícola sobrante en el sector agrario. El coste social de la desprotección en términos de empleo y renta deben ser tenidos en cuenta. A ello se añade la nueva y creciente sensibilidad medioambiental de la Comunidad Europea. Según esta

nueva sensibilidad ya manifestada en 1985 en el «Libro verde», y reiterada en el documento de reflexión de 31 de enero de 1991 (apartado 1.7), si bien hay regiones donde la agricultura es demasiado intensiva, y por esa razón depredadora de la naturaleza y con muy negativos impactos medioambientales, en otras regiones, en cambio, el despoblamiento y abandono del cultivo producen erosión y desertificación, igualmente negativos para el medio ambiente.

En cuanto al modo de llevar a cabo la liberalización del comercio, la Comunidad Europea se remite a la noción de globalidad. La medida global del apoyo, cuyo significado para la Comunidad se discute en el apartado 1.6.3, sería el instrumento clave para cumplir los compromisos. Ello no significa que no se puedan imponer disciplinas sobre las subvenciones a la exportación. Tampoco significa que éstas no vayan a reducirse. De hecho, si se reduce el apoyo, se reducirá la producción y los excedentes y, en consecuencia, los subsidios a la exportación. Pero no cabe alcanzar un compromiso, cualquiera que sea, de reducción de las subvenciones a la exportación.

En cuanto a la transformación de sus barreras a la importación («prélèvements») en aranceles, ya en el Mid Term Review de abril de 1989, había sido genéricamente aceptada por la Comunidad (apartado 1.5.1). En la propuesta de noviembre de 1991, se señala que, aun cuando se acepta en principio la «arancelización», dicho mecanismo debe recoger, además del arancel fijo, un elemento corrector de las fluctuaciones del mercado internacional. Las fluctuaciones del tipo de cambio deben ser totalmente absorbidas por el elemento corrector. Dos nuevas condiciones, además del elemento corrector, para dicha arancelización, son las siguientes. Primera, la arancelización debe relacionarse con un reequilibrio de las viejas concesiones realizadas en el GATT durante la Ronda Dillon en relación con los productos sustitutivos de cereales y con la soja. Segunda, al igual que la Comunidad transformaría los «prélèvements» en

aranceles, también los «pagos compensatorios», usados por la CEE en productos como las «oleaginosas», y que constituyen la base del sistema protector de Estados Unidos, Canadá y Australia, deberían transformarse en equivalentes arancelarios.

Frente a esta posición de la Comunidad Europea, la de los Estados Unidos se mantuvo invariable sobre la base de los siguientes puntos. Las reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección a la agricultura significan una disminución continua de las ayudas al sector agrario. La Medida Global de Apoyo, no es un instrumento para hacer cumplir los compromisos, sino que debe limitarse su utilización para las ayudas internas y no para las distorsiones al comercio en frontera. Por eso, el PSE de Josling puede ser utilizado para conocer la magnitud del «grado de protección» de un sector, ciertamente, en cada país, pero no para alcanzar compromisos. En el GATT se van a discutir las cuestiones y «normas» relativas al comercio ante todo y no de las políticas nacionales. Estas últimas deben modificarse para que se cumplan las «normas» del GATT y no al revés. Los efectos distorsionadores del comercio provocados por las subvenciones a la exportación son los más perniciosos. Por eso deben ser desmantelados, incluso a un ritmo más rápido que el resto de las políticas. Los pagos compensatorios son un mecanismo de ayuda interna y no deben ser sometidos, pues, a discusión en el GATT, foro de discusión de las medidas que afectan directamente al comercio.

En cuanto a los «elementos correctores variables» en la arancelización, tal como propone la Comunidad Europea, según los Estados Unidos, si se acepta tal mecanismo, en la práctica equivaldría a una «codificación» de los gravámenes variables. Ciertamente que podrían darse fluctuaciones en los precios internacionales y/o en los tipos de cambio que resultarían insoportables para una parte contratante, pero, en tal caso, debe establecerse una cláusula de salvaguardia. Tampoco el «reequilibrio» puede

admitirse en modo alguno puesto que las concesiones realizadas en el GATT se supone que no pueden ser retiradas.

1.6.5.2. Discrepancias no básicas

Junto a los anteriores elementos que constituyen la red de interrelaciones de la discrepancia básica, existen discrepancias no básicas o menores.

La Comunidad Europea, defiende que la preferencia comunitaria debería ser tomada en cuenta en la definición de los equivalentes arancelarios. Se trata al final de dirimir si los equivalentes arancelarios se calculan a partir de los aranceles equivalentes estimados sobre la base de los precios de intervención o sobre la base de los precios percibidos. En cuanto al período de referencia, se acordó en considerar como *crédito*, la reducción en las ayudas realizada desde 1986, año de inicio de las negociaciones. Por eso el período de referencia no debe ser en ningún caso posterior a 1988. Debería tomarse el año 1986, o, cuanto menos, el trienio 1986/88. La Comunidad defiende la no inclusión en la M.G.A. de las ayudas a la inversión entre las medidas «ámbar». Los programas que afectan a los ingresos sí deben ser incluidos en la M.G.A. Esta M.G.A. debe ser utilizada, según Estados Unidos, para ciertas políticas, las «ámbar», que no son ni las distorsiones en frontera (las «rojas»), que deben ser objeto de negociación específica, ni las «verdes», que por ser de tipo interno y no afectar a los intercambios deben quedar excluidas de la negociación.

La reducción de la ayuda se aplica, según la Comunidad Europea, a los productos excedentarios. Los demás deberían ser objeto de negociación, caso por caso. Las limitaciones a la producción deben ser tenidas en cuenta en el cálculo de la M.G.A. Por eso se defiende que ésta se exprese en términos de cuantía global y no porcentual.

1.6.5.3. El empeño en mantener la PAC

A lo largo de la negociación, la posición de la Comunidad Europea ha consistido en ofrecer compromisos de reducción de las ayudas que evitaran a toda costa poner en cuestión los fundamentos de la PAC. La posibilidad de hacer valer el «crédito» reconocido en el «Mid-Term-Review», así como el considerar la MGA como instrumento de cumplimiento de los compromisos de reducción, son coherentes con la última propuesta de la Comunidad Europea que, en la práctica, suponía proseguir con su propia política de reducción de excedentes y contención del gasto, iniciada con los estabilizadores. Así lo ha reconocido recientemente la Comisión en el «documento de reflexión» de 31 de enero (apartado 1.7). Hasta la última propuesta de la Comunidad (6 de noviembre de 1990), la posición se mantenía intacta, e igual a la inicial. Vamos a examinar a continuación la lógica económica y política de los planteamientos para ver las posibles alternativas y para indicar hasta qué punto la ahora ya realizada propuesta de reforma de la PAC se ha visto condicionada por la Ronda Uruguay.

En el fondo, ninguna de las partes negociadoras tiene intención de eliminar las políticas de apoyo y sostenimiento de precios y rentas. Lo que se plantea es qué políticas son compatibles y cuales incompatibles con el «código de comercio internacional» en la letra (GATT) y en el espíritu. Para hacer cumplir la «letra», se debería de incluir al sector agrario en las disciplinas del artículo XIX relativo a las restricciones a la importación, en el artículo XI, que se refiere en particular a la restricciones cuantitativas, y en el artículo XVI sobre la prohibición general de los subsidios a la exportación.

Para tener en cuenta el «espíritu», resulta evidente que las políticas agrarias nacionales de ayuda interna (v.g. «pagos compensatorios») han revelado unos efectos sobre la producción con efectos depresivos sobre los precios mundiales. Por

eso, desde el comienzo de la negociación se aceptó que todo tipo de ayuda interna que incidiese en los incentivos de los agricultores a producir sería también objeto de negociación. La cuestión fundamental, pues, estriba en si el compromiso de reducción de las ayudas se debe de hacer coherente con los principios del GATT, lo que llamamos «letra», o bien en la cuestión esencial, lo que llamamos «espíritu».

Hasta la suspensión de la actual Ronda, en el pasado mes de diciembre de 1990, cada parte se las ha ingeniado para hacer propuestas que no pusiesen en cuestión su propia política interna. Considerando a Estados Unidos, Comunidad Europea, Japón y los países CAIRNS desarrollados de la OCDE (Canadá, Australia etc.), tan sólo la Comunidad tiene un «modo de protección» que resulta incompatible con la «letra» o principios del GATT. No ocurre así con los demás. Las restituciones a la exportación resultan contrarias al artículo XVI y los prélèvements al artículo XIX. No así los pagos compensatorios. Incluso Japón podría mantener su política de precios administrados, sin tener que modificar sustancialmente su política. Las restricciones cuantitativas habrían de desaparecer, pero de poco serviría a los exportadores si el comercio es de estado, y los operadores japoneses son estables.

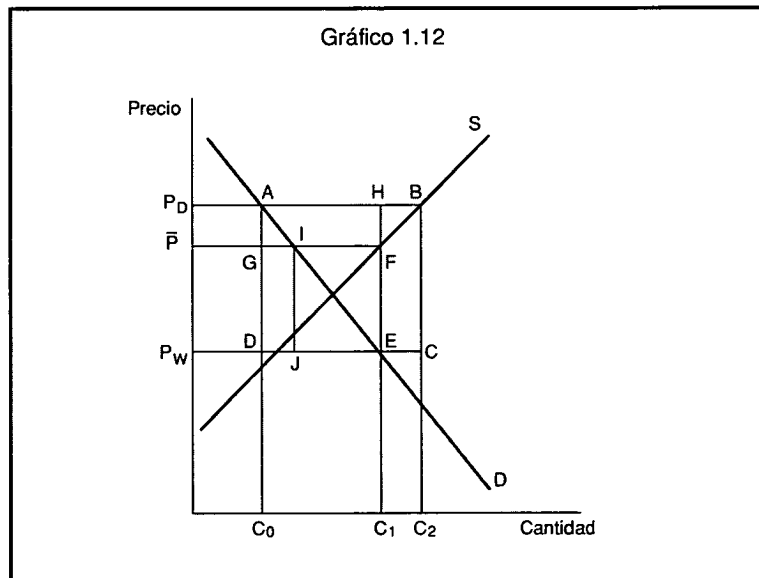
1.6.5.4. La ventaja de una medida global de apoyo

La propuesta de la Comunidad Europea de aceptar la UMA (MSU) como instrumento para hacer cumplir los compromisos de reducción conferiría una enorme flexibilidad a la Comisión para establecer políticas y decidir como se desprotege un producto. En efecto, aun cuando hoy (junio de 1991) no parece que los deseos de la Comisión vayan en ese sentido, tras el documento de reflexión de 31 de Enero, el instrumento en sí le permitiría actuar de forma muy agresiva

en el mercado internacional. En efecto, así es, tal como se deduce del análisis que a continuación se ofrece.

Con el procedimiento clásico de la PAC durante la primera mitad de los 80, y que aún constituye la forma principal de operar de la Comisión en gran número de productos, se establece un precio interno P_D , superior al precio internacional P_W (gráfico 1.12). Se conceden restituciones que permiten exportar el exceso de oferta C_2-C_0 . El coste de la política viene dado por el área $ABCD$. Este coste se incrementa con el incremento persistente de la producción inducido por el progreso técnico.

Cabe concebir una política en la que los productores financien la política de exportación de excedentes (caso del azúcar). En el caso de los cereales, la «supertasa» se cobra en función de que las producciones sobrepasen en cierta cuantía la Cantidad Máxima Garantizada (CMG). Un paso más consistiría en vincular las tasas de corresponsabilidad a la



cuantía de las «restituciones» totales de modo que se lograra un completo equilibrio financiero. Así en el gráfico 1.12, supongamos que la tasa de corresponsabilidad reduce el precio efectivamente percibido por el productor, tras el pago de la tasa, al nivel \bar{P} , siendo $P_D - \bar{P}$ la cuantía de la tasa por unidad de producto: la tasa podría calcularse de modo que la recaudación $P_D H F \bar{P}$ fuese igual al volumen de restituciones AHED. Como el precio interno para el consumo continúa siendo P_D , el consumo viene dado en el punto D, o punto C_0 ; y como el precio percibido pasa a \bar{P} , la producción se sitúa en el punto F, punto C_1 . Por lo tanto el excedente es $C_1 - C_0$ y el *coste* de la exportación AHED.

Observese que el valor de UMA, en términos absolutos, caería desde $P_D B C P_W$ a $\bar{P} F E P_W$. La política se haría con coste nulo y los excedentes se reducirían en HB que equivale a la reducción de la producción. En el caso alternativo de que la reducción de la UMA se realizara por medio de una reducción del precio interno desde \bar{P}_D hasta \bar{P} , la UMA total se reduciría desde $P_D B C P_W$ hasta $\bar{P} F E P_W$. Pero ahora, el consumo aumentaría, con relación a la situación anterior en GI, y los excedentes se reducirían a FI. Dichos excedentes, financiados por la propia Comisión con restituciones, tendrían un coste de EFIJ.

Así pues, la política de reducción de la UMA por medio de los precios, reduce el excedente, el gasto, y la cuantía de la restitución. Una política de corresponsabilización en la financiación a los productores (solución «cártel») reduciría el excedente algo menos, reduciría la UMA en igual cuantía, y no supondría coste alguno. Esa política, que sería óptima para la Comunidad desde la perspectiva presupuestaria, no sería la más adecuada para los Estados Unidos ni los demás socios comerciales del GATT. En vista de lo ventajosa que se revela sobre el papel se plantean dos cuestiones esenciales: a) compatibilidad con los principios del GATT y b) factibilidad.

El sistema diseñado no es otro que la sustitución de un método de restituciones a la exportación públicas, por un

método de restituciones, públicamente gestionado aunque privadamente autofinanciado. Estas subvenciones sí contradicen la letra GATT puesto que, esta última alude no solamente a las subvenciones públicas, sino a cualquier medida de «dumping» que implique la venta en los mercados internacionales a un precio inferior a la venta en el mercado interior.

En cuanto a la factibilidad política, la reducción de los precios reales percibidos supone una alternativa políticamente difícil de aceptar en el interior de la Comunidad. Pero ya en la nueva campaña 1991/92, ha comenzado el descenso de precios, a pesar de las resistencias de los agricultores. Las «tasas» inherentes al sistema de autofinanciación de los excedentes permitirían además realizar una discriminación entre pequeños y grandes productores, sometiendo a los primeros a exenciones, como ya se hace en la actualidad, y se prevé se intensifique en el futuro (ver apartado 1.7 la importancia del concepto de «modulación» en la nueva PAC que se está gestando).

La alternativa que está tomando fuerza en el seno de la Comunidad Europea es la constitución de un verdadero «cártel» (se le denomina también interprofesión). Un cártel que regulara la cantidad total producida y, por ende, la cantidad exportada. En cuanto al respeto a la «letra» del GATT poco habría que decir en contra de las actividades autorreguladoras de una organización privada constituida por los propios agricultores.

Seguiría habiendo «dumping» en la medida en que los precios internos (casas de piensos, ganaderos) fueran superiores a los internacionales. Pero no sería un «dumping» ni *costeado* ni *gestionado* por una política *pública*. La Comunidad sí podría prestar apoyo de «servicio» consistente en la organización del sistema. Contra dicho «servicio» poco tendría que decir el GATT, puesto que se estaría respetando la letra del Acuerdo. Más dificultades habrían derivadas de la propia legislación antimonopolio de la Comunidad (basada en el artículo 85 del Tratado de Roma). Aun cuando fuera compa-

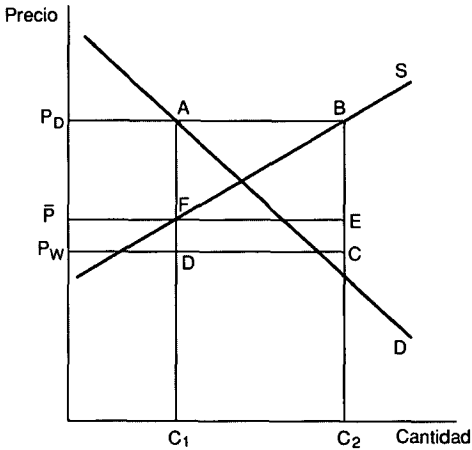
tible dicho «dumping» con la «letra» del GATT, ciertamente que no lo sería con el «espíritu». Pero ¿acaso no es eso lo que hacen actualmente las multinacionales norteamericanas de cereales? ¿acaso no distorsionan también el comercio los pagos compensatorios al incrementar la producción?

La principal dificultad con la que tropezaría el intento de constitución de un «cártel efectivo» de productores, es que toda «tasa» a los productores alienta la demanda de precios de protección superiores. En cuanto a la factibilidad de un «cártel verdadero» los pasos que se están dando en algunos sectores son acelerados. Así, en el sector de cereales, en Francia, principal país exportador, en el pasado mes de febrero se han fusionado los dos grupos de cooperativas más importantes, que controlan entre ambas el 70% del mercado francés total de cereales, oleaginosas y proteaginosas, y buena parte de las operaciones de exportación.

Un precio de protección por encima del internacional y los programas de control de la producción («set aside», extensificación) tan solo resultan factibles con un suficiente grado de protección en frontera. Por eso, la arancelización y la reducción de los equivalentes arancelarios se configuran para los norteamericanos, tan importantes como la propia reducción de los subsidios a la exportación.

El sistema de control de la producción en el que se insiste tras el documento de reflexión del 31 de Enero, presenta sobre el papel enormes ventajas. En el gráfico 1.13, se examinan los efectos del «set aside». Supongamos que el precio de protección es P_D , mientras que el precio mundial es P_W . Al precio P_D la producción sería C_2 y el consumo C_1 . El excedente sería pues $C_2 - C_1$. El coste de las restituciones sería el área ABCD. Supongamos que ahora se pagan unas primas para lograr la reducción de la producción y, con ella, de los excedentes. Supongamos que se consiguen eliminar completamente los excedentes, lo que implica que la producción se reduce hasta C_1 . Si la prima necesaria por unidad de producción fuese AF, entonces el coste de la medida sería el área

Gráfico 1.13



ABEF. La probabilidad de que la prima unitaria no sea superior a AF resulta elevada. En efecto, si la curva de oferta representa de algún modo el coste marginal subyacente.

La medida supondría un ahorro presupuestario y, además, permitiría una reducción (eliminación en este caso) de los excedentes y los subsidios a la exportación, así como una reducción de la UMA, igual ahora al rectángulo $\bar{P} F D P_W$. Los productores verían incrementadas sus cuasirentas, desde $P_D B F \bar{P}$ hasta $P_D B E \bar{P}$, siendo esta última cuasirenta igual al obtenido de su producción (igual a $P_D A F \bar{P}$) más el obtenido del FEOGA (igual a ABEF).

Los problemas principales que surgen son los siguientes. Primero, que las primeras hectáreas retiradas son las menos productivas (ver gráfico 1.13) y tienen un coste marginal superior. Segundo, que los agricultores contrarresten la medida intensificando la producción. La experiencia norteamericana ha sido larga en ese campo, y la comunitaria

encuentra también rigideces en la eficacia, lo que ha llevado a incrementar las primas y además a complementar el «set aside» con la «extensificación». Esta última pretende que la producción en cada explotación que se acoja al programa se reduzca en un 20%. Ello debería de conseguirse o bien mediante cualquier técnica, o bien mediante una técnica que redujera el empleo de los fertilizantes y pesticidas con objetivos medioambientales (ver apartado 1.7).

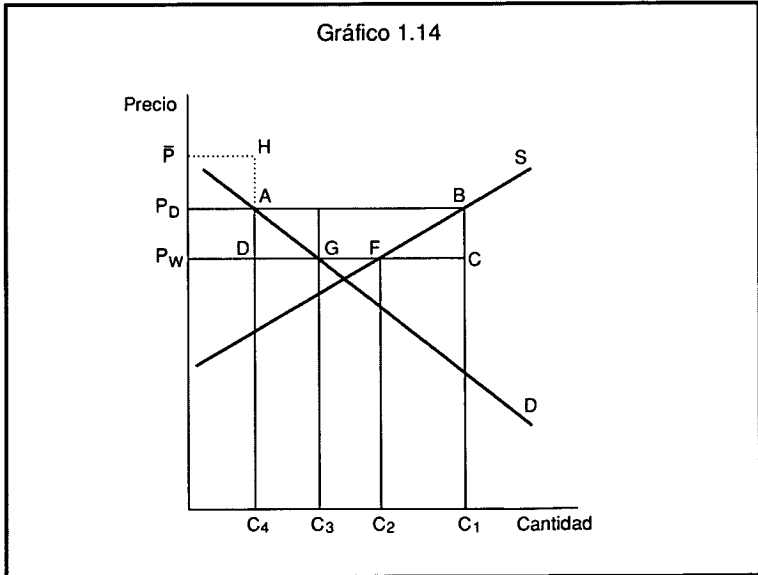
En el caso concreto del gráfico 1.13, la UMA se reduciría en \overline{PECP}_W , aún cuando el gasto tan solo lo hiciera en EFDC. El coste de la reducción ABEF no se computa en la UMA. La operación tan sólo puede verse impedida si se reduce el precio de protección. Con un precio inferior al P_D , no sería posible llevar con éxito una reducción de la producción, ya que, en tal caso, el espacio dejado por la producción interna sería ocupado por las importaciones, no consiguiendo el objetivo propuesto. De ahí, que la arancelización sea vista por los Estados Unidos como objetivo irrenunciable. Sin ella, el «modo de protección» de la PAC siempre tendrá un potencial de perturbación del mercado internacional, bien sea a través de un «cártel efectivo» o de un «cártel verdadero». Lo malo es que la arancelización y paulatina reducción de los equivalentes arancelarios no posibilitan tampoco llevar con éxito un sistema de control de la producción.

1.6.5.5. Pagos compensatorios

La conversión de los pagos compensatorios en equivalentes arancelarios, tal como pretende la Comunidad Europea, supondría un duro golpe no solo para la política agraria norteamericana sino también para Canadá y Australia. La conversión del pago compensatorio en aranceles haría que la elasticidad de transmisión para el producto norteamericano pasase de cero a uno. Ya hemos visto en el apartado 1.5.2 que el pago compensatorio, aunque menos que la restitución a la

exportación o el «prélèvement», también supone una distorsión del comercio, aumentando la producción y, consecuentemente, reduciendo la importación (en caso de producto deficitario) o aumentando la exportación (en caso de producto excedentario). Pero Estados Unidos tiene la suerte de que el modo de protección no resulta incompatible con la «letra» del GATT que se limita a las medidas en frontera.

El gráfico 1.14 ilustra el funcionamiento del pago compensatorio, al igual que el gráfico 1.4. Pero en el primero se recoge una variante tendente a corregir la distorsión implícita en el pago compensatorio. En efecto, si el precio de sostenimiento («target price») es P_D , la cantidad exportada será AB . Pero como el precio internacional es P_W , cada productor percibe una compensación de CB por unidad. No cabe duda de que, con este método, no solamente percibe un subsidio la cantidad producida que se destina al mercado interno sino también la que se destina a la exportación C_1-C_4 . Para corre-



gir esta situación, también los Estados Unidos tendrían la posibilidad de «maquillar» el sistema. En efecto, podrían limitar la cantidad aportada en el interior a C_4 . Pero ahora, el pago compensatorio podría ser $\bar{P}HAP_D$ de manera que compensase el volumen de subsidio anterior P_DBCP_W . La diferencia está en que ahora tan solo percibirían el subsidio las cantidades no destinadas a la exportación. También modificaría los precios internos, tanto al consumo como a la producción, que se verían incrementados ambos. Igualmente que antes en el caso del gráfico 1.7 esta operación equivaldría a un «cártel efectivo» en el sentido de practicar una diferenciación de precios.

1.6.5.6. Conclusión

Resulta evidente que no va a ser fácil conseguir que la Comunidad Europea modifique su «modo de protección». Su menor capacidad para financiar su elevado grado de protección por medio de pagos compensatorios le obligan a «aferrarse» al modo actual. Las alternativas para la Comunidad Europea son dos. Primera, no modificar el «grado de protección», pero transformarlo en el «modo» norteamericano de «pagos compensatorios». Esta opción sería demasiado gravosa para la CEE. Segunda, no modificar el «modo» sustancialmente y reducir el «grado». En este sentido, las posibilidades que le ofrece la utilización de la Medida Global de Apoyo son muy variadas.

La reducción del «grado» de protección global deberá de acompañarse de un compromiso de reducción de los «subsidijs» a la exportación. Incluso en mayor proporción, según exige el presidente del GN5. Esto supone para la Comunidad, aceptar que su papel en el mercado internacional se vea modificado. Existen métodos tipo cártel que le podrían permitir cumplir compromisos de reducción de los subsidios públicos en el GATT con el mantenimiento de la exporta-

ción. Uno de tales métodos sería la solución «cártel efectivo» en el que la exportación se autofinancia con tasas pagadas por los productores (como en el azúcar). Otra solución sería la del «cártel verdadero». Los esfuerzos de dirigirse hacia él son notables. Pero en tal caso habrá que abandonar el objetivo de «defensa de la competencia» del artículo 85 del Tratado de Roma.

La «arancelización» es el caballo de Troya de la ofensiva norteamericana. Si se acepta, ello implicaría un compromiso de reducción a largo plazo. Pero si se reduce la protección interna, las posibilidades de llevar a cabo una política de control de la producción, se desvanecen. Ni el «cártel efectivo», ni el «cártel verdadero», y ni siquiera el control de la producción por medio de retirada de recursos podría hacerse efectivo, puesto que toda limitación de la producción interna, tendente a reducir la MGA, se traduciría en un aumento de las importaciones. La Comunidad Europea deberá de hacer concesiones en materia de reducción de subsidios a la exportación y/o de cuotas de mercado internacional. Pero lo que no puede hacer es aceptar la arancelización, a menos que se realice por medio del «elemento corrector» que conserve, de facto, el mecanismo del «prélèvement». Su única alternativa sería proteger con pagos compensatorios. Eso le costaría demasiado dinero.

Los mecanismos que se diseñan en el «documento de reflexión» de 31 de Enero, introducen «pagos directos» a cambio de reducción de precios. Pero esos «pagos directos» se ofrecen por hectárea o por unidad de ganado. No es pues equivalente al «pago compensatorio» norteamericano que garantiza un precio objetivo al productor. Aun así, se prevé por la Comunidad que pueda resultar mucho más caro en el corto plazo, aunque no a largo plazo. A largo plazo, está claro que la Comisión de la CEE acepta una reducción del «grado de protección», e incluso de los subsidios a la exportación, que se propone reducir por medio de la reducción de excedentes. No cabe duda de que acepta reducir su presen-

cia en los mercados internacionales. La competitividad de su agricultura exigiría que todos los países realizaran un grado de ajuste y reestructuración incompatibles con otros muchos objetivos que se señalan a continuación.

1.7. *Reforma de la PAC*

En una reciente comunicación de la Comisión al Consejo [com(91) 100] de 31 de enero titulado «Evolución y futuro de la PAC-documento de reflexión de la Comisión», poco después de la «batalla de Ginebra», en el contexto de la VIII Ronda del GATT, se señalan las nuevas orientaciones para la PAC que se supone deben realizarse porque son *buenas* para la propia Comunidad, pero que además deben ser capaces de satisfacer a las partes contratantes del GATT.

A la Comunidad, tan sólo por razones internas de tipo presupuestario, le bastaba con ofertar la reducción del apoyo o MGA, como había hecho la propuesta MacSharry, en diciembre de 1990, en la fase final de la Ronda Uruguay. Pero ya se ha señalado en el apartado 1.5.1 que las «confrontaciones» de estos años en la Ronda Uruguay habían provocado la necesidad de que la CEE no sólo cambiara su «grado de protección», sino especialmente su «modo de protección». Ello implica proceder a un desmantelamiento progresivo de los «prélèvements» y «restituciones» para sustituirlos por un nuevo «modo» basado en los «pagos directos».

Así pues, ese cambio de orientación para la PAC que se señala en el documento de reflexión de 31 de Enero de 1991, obedece y está fuertemente condicionado por la Ronda Uruguay. Pero eso no se reconoce tan explícitamente en dicho documento. En cualquier caso, su contenido es el que a continuación se señala.

Comienza el documento, en los «antecedentes», ofreciendo unas pinceladas acerca del origen de la PAC, de su funcionalidad económica (lo que en el apartado 1.1. hemos llama-

do «problema de alimentos»). Pero a continuación comienza a señalar su creciente disfuncionalidad a medida que se instala el «problema agrario». Recuerda que la producción ha aumentado, entre 1973 y 1988, un 2% anual en tanto que el consumo interno lo hizo en un 0,5 % anual. Los excedentes generados han tenido que venderse en el mercado internacional originando, reconoce el documento, importantes *tensiones* entre la CEE y sus socios comerciales.

Además de esa primera disfuncionalidad relativa a la buena convivencia internacional (con lo que implícitamente sí reconoce la gran importancia de la Ronda Uruguay y el GATT en la reforma que se anuncia), pasa a continuación a señalar una segunda disfuncionalidad relativa al medio ambiente. La gran intensificación de la agricultura ha provocado una explotación abusiva de la naturaleza, una excesiva contaminación del agua y la degradación de la tierra. Frente a ese exceso de intensificación de los métodos de producción en grandes regiones, en otras se da lo contrario: el abandono de la tierra, el despoblamiento y la desertificación.

La siguiente disfuncionalidad del «modo de protección» utilizado por la PAC en estos años de «problema agrario» es la injusticia que conlleva. A ello nos hemos referido extensamente en el apartado 1.4. El documento ilustra la injusticia con algunas cifras. La que más destaca es la siguiente: el 80% de las ayudas del FEOGA se destina al 20% de las explotaciones.

Como hiciera aquel temprano documento de Mansholt de 1967, y que luego ha sido reiterado hasta la saciedad, se recuerda, una vez más, que la política en cuestión resulta «ineficaz» para el logro de su objetivo: «el poder adquisitivo de los agricultores ha mejorado muy poco entre 1975 y 1989». Esta evolución resulta especialmente preocupante si se tiene en cuenta que, en ese mismo período, la población activa agrícola se redujo en un 35%.

La siguiente disfuncionalidad a la que alude el documento se refiere a la de carácter macroeconómico relativa al

gasto público. Ese análisis ya lo hemos realizado en el apartado 1.5.2. En este ofrecemos una cifra del «documento». Entre 1975 y 1991, el presupuesto del FEOGA-Garantía se ha multiplicado por 2,7 en *términos reales* y por 7 en *términos nominales*. Como la renta agraria se reduce y también la población activa, el gasto público por activo y por renta generada se incrementan a gran velocidad.

La última de las disfuncionalidades señaladas a las que alude el documento es la de carácter socioestructural. El documento recuerda datos fundamentales relativos al envejecimiento, al minifundismo, al carácter de agricultura a Tiempo Parcial y a las enormes diferencias estructurales entre los estados miembros. Más de la mitad de los agricultores de la Comunidad tienen más de 55 años, 1 de cada 3 lo es a tiempo parcial, las diferencias de renta per cápita entre estados son de 1 a 3, y las diferencias en dimensiones medias de las explotaciones son enormes entre estados (de 4 a 65 hectáreas).

Tras este análisis de la disfuncionalidad de la Política Agrícola Común, en la nueva situación de «problema de ajuste agrícola» que rige en la Comunidad desde los años 70, se hace un repaso de las reformas emprendidas desde 1985, en aplicación de las orientaciones del «Libro Verde». Se recuerda primero la orientación del libro verde: reducción de excedentes a través de una adecuada política de precios («eficiencia»), atención especial a las necesidades de las pequeñas explotaciones (equidad), y apoyar la actividad agraria en ciertas zonas por razones sociales o medioambientales (corrección de las externalidades).

Recuerda el documento que, en aplicación de dichas orientaciones, las principales medidas adoptadas fueron los estabilizadores, acompañados de otras medidas conexas. Los estabilizadores pretendían un objetivo inequívoco: bajar los precios cuando las producciones rebasasen cierto límite (cantidad máxima garantizada), incrementar la participación de los productores en la financiación de los gastos (cereales) y reducir las garantías ofrecidas por la intervención. Las

medidas conexas irían encaminadas, igualmente, a la reducción de la producción, «set aside», extensificación, reconversión de la producción y jubilación anticipada de los agricultores. Además se tenía en cuenta una «modulación» de la reducción de precios en favor de las pequeñas explotaciones.

El balance de estas medidas en estos 5 años ha sido desigual según productos. Se puede decir que inicialmente fue positivo, de manera que se consiguió frenar la producción pero recientemente la situación resulta nuevamente amenazante para el mantenimiento del crecimiento de los excedentes. La aplicación de las medidas conexas ha sido limitada y con un inicio retrasado. El documento, tras ofrecer el balance de los hechos y de las *medidas* adoptadas en el último lustro, ofrece una explicación que se articula en los siguientes elementos. Primero, los estabilizadores no han sido una política de reforma profunda de la PAC, ni tenían el objetivo de serlo. Segundo, como la ayuda aportada por el FEOGA sigue siendo proporcional a la cantidad producida, se sigue incentivando el aumento de la producción y la intensificación. Tercero, las reformas de los años 1985 a 1988 en relación con las medidas conexas han permanecido inacabadas e incompletas.

El resultado es que los agricultores se encuentran desorientados y angustiados, al comprobar que su situación se degrada, que los mercados están nuevamente desequilibrados y sin conocer cual es el futuro que se les avecina. Nuevamente se señala aquí la incidencia de las tensiones internacionales.

Por lo tanto, «parece que la política agraria de la Comunidad solo podrá evitar una sucesión de crisis cada vez más graves si se revisan profundamente sus mecanismos para adaptarlos a una situación totalmente distinta de la de los años sesenta». Una situación que ha evolucionado, permitásemos recordarlo recurrentemente desde el «problema de alimentos» en aquellos años 50 hasta el «problema de ajuste agrícola» en estos años posteriores, y también en los comienzos de los 90.

El documento pasa a continuación a establecer los objetivos de la nueva PAC:

1. Mantener un número *suficiente* de agricultores en las tierras. Esta es la única forma de preservar el medio ambiente, un paisaje milenario y un modelo de agricultura familiar, que es expresión de un «modelo de sociedad». Confirma así la Comisión la opción elegida en el «Libro Verde» y en su comunicación sobre el mundo rural. A nuestro juicio esto refleja varios aspectos o funcionalidades. Primero, que la sincronización del crecimiento económico no hace aconsejable en los momentos actuales, una solución basada en la salida masiva de agricultores del mundo rural. Segundo, que ese mantenimiento de lo rural resulta deseable como reserva ideológica (apartado 5.6). Tercero, que efectivamente resulta funcional con la perspectiva medioambiental.
2. El objetivo anterior supone reconocer el hecho de que el agricultor desempeña, o al menos podría y debería desempeñar, dos funciones principales de forma simultánea: a) una *actividad productiva*; y b) una actividad de protección del medio ambiente y de *desarrollo rural*. La actividad de protección del medio ambiente supone que el agricultor sea apoyado para la utilización de métodos de producción menos intensivos.
3. El desarrollo rural no depende sólo del sector agrario, sino que serán necesarias otras *acciones de apoyo* y otras formas de actividad económica que contribuyan a mantener la población rural y la economía de las regiones rurales. A este fin será decisivo el papel de los Fondos Estructurales.
4. Uno de los objetivos básicos de la PAC debe ser el de controlar la producción para mantener el equilibrio en los mercados.

5. La *extensificación* debería de ser un objetivo fundamental, incorporado a las propias organizaciones de mercado, con el doble objetivo de: a) reducir los excedentes y b) promover una producción agraria que respete el medio ambiente y suministre productos alimenticios de calidad.
6. No obstante todo lo anterior, la Comunidad no debe renunciar a conseguir que su agricultura alcance *competitividad*.
7. Los principios inspiradores de la PAC deben continuar siendo los tres de siempre: unidad de mercado, preferencia comunitaria y solidaridad financiera. La unidad de mercado se supone que avanzará, de forma natural, con el Mercado Unico y la Unión Económica y Monetaria. La preferencia comunitaria se reducirá inevitablemente con el cambio del «modo de protección» en el que subyace toda la reforma. En cuanto a la solidaridad (financiera), el documento señala que debe reforzarse. Ello supone la aplicación de lo que a nivel general, constituye el cumplimiento de la «cohesión económica y social» en contrapartida del Mercado Unico y la Unión Económica y Monetaria (apartado 1.3).
8. La solidaridad financiera debería de dejar paso a un presupuesto que utilizara el gasto con fines redistributivos y de *modulación* en favor de las explotaciones de menor tamaño. Las medidas de ayuda directa, basadas en el número de animales o la superficie de las explotaciones y *moduladas* en función de factores como el tamaño, la renta, la situación regional, u otros factores, deberían incorporarse a las *organizaciones de mercado*.
9. Esta *modulación* debería también emplearse en el caso de las medidas que incorporen prestaciones cuantitativas (cuotas, retirada de tierras).

Concluye el documento el análisis de los objetivos señalando que, «de este modo, debería ser posible llevar a cabo una política de precios que garantice la *competitividad* de la agricultura europea».

En otro apartado, el documento aborda las orientaciones para el futuro, las orientaciones por sectores las omitimos aquí ya que se incorporan al análisis del capítulo 2.

Se ha discutido en estos meses acerca de la coherencia interna de los objetivos: *equilibrio*, *competitividad*, *modulación redistributiva*, *funciones medioambientales* y la *extensificación*. No se nos oculta que, en principio, parecen objetivos contrapuestos. En efecto, si la agricultura tiene que ser competitiva, la productividad del trabajo (valor añadido neto por unidad de trabajo) deberá de ser elevada en las explotaciones. Para ello, las opciones son: a) intensificar el empleo de inputs con objeto de que aumente la productividad de la tierra (valor añadido neto por unidad de superficie), y b) incrementar el *tamaño* de la explotación (lo que supone aumentar el ratio superficie por unidad de trabajo).

Si se extensifica, la única forma de mantener o aumentar la productividad-competitividad es aumentar el tamaño de las explotaciones, lo que implica reducir el número de agricultores (trabajo incorporado a la agricultura). Los objetivos que entran en conflicto sin duda son, la *competitividad*, *extensificación* y *mantenimiento* de un elevado número de agricultores. Pero pensamos que esa contradicción se puede resolver en gran parte.

En efecto, si clasificamos la agricultura en dos agriculturas: agricultura-C y agricultura-M. A la agricultura-C ubicada en ciertas zonas o regiones, podría pedírsele los rasgos de *competitividad* más *extensificación*. Entonces la solución es aumentar los tamaños de su explotación, expulsando mano de obra. A esta agricultura-C no se le podría pedir el mantenimiento de población rural. Además, la reducción de precios con menor compensación en primas, significaría una tendencia a reducir su valor añadido por unidad de superficie, que

sólo con un aumento de superficie podría mantener la productividad del trabajo. La extensificación no es tan grave. Ciertamente que reduciría el producto por unidad de superficie pero también los insumos. Si la reducción de costes no compensaba la reducción de ingresos, se supone que debería hacerlo la «prima» para inducir la extensificación. Cuanto mayor fuera el «progreso técnico» (y mayor la tendencia intensificadora), mayor debería ser la prima. Este incremento de gasto, sin duda creciente, debería verse compensado con una reducción de los apoyos de los precios y las rentas.

A la agricultura-M no se le pediría competitividad, puesto que su función principal sería medioambiental y de desarrollo rural. Por lo tanto sí podría ser compatible, en esas regiones, el mantenimiento de la población con los nuevos tamaños, y menor productividad de la tierra y del trabajo. Los ingresos serían completados con una Agricultura a Tiempo Parcial, posibilitada por las acciones de apoyo (objetivo 3) y por las ayudas directas que pudieran establecerse completamente desvinculadas de la producción.

La Comisión, en el citado documento, rechaza enérgicamente la acusación de que la modulación del apoyo en función del tamaño de la explotación sería discriminatoria y antieconómica. No tendría que ser antieconómica puesto que, como acabamos de ver, la productividad del trabajo en las grandes explotaciones puede mantenerse por medio del progreso técnico y del aumento del tamaño. En cuanto a la discriminación, resulta irónico que se señale que sea injusta la corrección de la injusticia implícita en el sistema anteriormente vigente.

La única concepción de justicia que podría legitimar tal reivindicación sería la del mantenimiento de los «derechos naturales de Nozick». Pero esa concepción de los derechos naturales adquiridos de Nozick se refiere a la concepción liberal. Lo que es injusto, con esta concepción, es que a alguien le *quiten algo* conseguido a través del *mercado* pero no a través del *estado* (apartado 1.4).

2. ANALISIS SECTORIAL

2.1. Cereales

2.1.1. Mercado Mundial

La *producción* mundial de cereales alcanza ya los 1,8 miles de millones de toneladas. De ellas, a comienzos de los 90, entre trigo (29%) y arroz (27%) representan el 56% de la producción total. De los cereales-pienso, destacan el maíz (25%) y la cebada (9%). El crecimiento de la producción en la pasada década fue de un 17% (entre 1978 y 1989). Los principales aumentos lo registraron el arroz (31%), el maíz (21%) y el trigo (20%). La cebada (-6%) y los restantes cereales (-6%) retrocedieron. Los principales países productores son, en 1989: China (22%), Estados Unidos (16%), Rusia (12%) y la Comunidad Europea (10%). Les siguen a distancia, Latinoamérica (4%), Canadá (3%) e Indonesia (3%).

El *comercio internacional* de cereales se ha mantenido estable durante la década de los 80 en un nivel próximo al 11% de la producción. Los principales países *exportadores*, en 1988, eran: Estados Unidos (48%), Comunidad Europea (13%), Canadá (12%) y Latinoamérica (5%). Los principales países

importadores eran: Rusia (18%), Japón (14%), China (11%), Latinoamérica (10%). El resto representa el 45%. Un mercado mundial pues con la exportación dominada por Estados Unidos, seguido, a bastante distancia, de la Comunidad Europea y de Canadá; y con una importación muy dispersa entre los diferentes países del mundo, si bien destacan los países populosos y grandes (Rusia, China, Japón) ya que, en ellos, cualquier insuficiencia relativa en su producción interna da lugar a un gran volumen de importaciones.

2.1.2. Situación en la CEE

La CEE ha pasado de ser importadora neta de cereales en los años 70 a convertirse en una potencia exportadora en los 80, alcanzando niveles de autoabastecimiento no inferiores al 110% en los últimos años, lo que supone una exportación de excedentes hacia países terceros de unos 20 millones de toneladas al año.

En el marco del GATT, durante la actual Ronda Uruguay, uno de los principales sectores conflictivos resultó ser el de cereales. Los crecientes excedentes de la CEE chocan con los intereses de los exportadores norteamericanos. Ya durante los años 60 y 70, USA vio como se disipaban sus posibilidades de exportación a la CEE a medida que esta última aumentaba su autosuficiencia en cereales. El sistema de protección en frontera, característico de la PAC, era tan eficaz para el logro del autoabastecimiento comunitario, como contrario a los intereses de USA y contrario al espíritu y letra del GATT.

Tras los fallidos intentos norteamericanos de desmontar la PAC durante las Rondas GATT de los años 60 y 70 (Dillon, Kennedy y Tokyo), en los años 80 la situación comienza a ser crítica e intolerable para USA. Una cosa era perder el mercado europeo y otra es soportar la competencia del cereal comunitario en los mercados internacionales. A comienzos de los 80, las espadas se mantenían en alto pero la situación

del mercado mundial hacía posible la tregua. Desde 1985 la situación se hace crítica en el mercado mundial de cereales y, con motivo de la 3ª ampliación de la CEE a España y Portugal, el choque frontal entre USA y CEE conduce a un conato de guerra comercial y a la Declaración de Punta del Este de apertura de la VIII Ronda, en un contexto en el que la agricultura cobra un protagonismo como nunca en la historia de las negociaciones multilaterales.

Durante la primera mitad de los años 80, se asistió a un período de relativa estabilidad en los mercados mundiales, lo que, unido a la tendencia a la apreciación del dólar, redujo la presión política hacia una reforma de la política cerealista de la CEE. La elevación del valor de la divisa norteamericana en esos años restaba competitividad a sus exportaciones, creando graves problemas a sus explotaciones. De esta forma la situación era asimétrica: problemas para la producción cerealista norteamericana y relativo respiro para el presupuesto de la CEE. No queremos decir que no hubieran problemas presupuestarios. De hecho, los acuerdos de Fontaineblau de 1984 suponían la superación de una de las más graves crisis de la historia de la CEE. Pero no obstante, con un dólar más depreciado, el problema presupuestario hubiera sido todavía mayor para la CEE.

A partir de 1985, se asiste a una nueva época de inestabilidad ocasionada, en parte, por la nueva ley agrícola norteamericana. Dicha ley incorporó, como reacción frente a las exportaciones comunitarias, diversos programas de fomento de las exportaciones, así como una relajación de las exigencias de congelación de tierras como condición para la concesión a los productores norteamericanos de los «pagos compensatorios». La salida de los excedentes norteamericanos al mercado mundial produjo una caída de las cotizaciones, lo cual, unido a un cambio de tendencia de la divisa norteamericana, ahora hacia la depreciación, condujo a un aumento de las restituciones comunitarias necesarias para situar el

cereal comunitario en posición de competir en el mercado mundial.

2.1.3. Situación en España

Este subapartado está extraído del estudio (García Alvarez, 1990b). En España, el ritmo de reforma de las políticas cerealistas ha sido vertiginoso en la última década. El sector de cereales pasó de ser un sector fuertemente intervenido, en la etapa previa a nuestra adhesión a la CEE, a irse progresivamente adaptando a las leyes del mercado. Ya en 1984, se acometen pasos importantes hacia la liberalización del mercado. Primero con la supresión del Monopolio del SENPA para la compra de trigo (Ley 16/1984), y segundo, con la nueva normativa de regulación del mercado cerealista español en su adaptación a la regulación comunitaria (Real Decreto 1031/1984).

No obstante, la liberalización iniciada en España no puede ser entendida como una mayor apertura al mercado internacional. De algún modo, nuestra adhesión al Mercado Común podía ser observada como una ampliación de la banda de comercialización de los cereales, con la expectativa de que el límite inferior de dicha banda (el precio de intervención) iba a situarse a un nivel superior al previo a la adhesión. La banda de comercialización previa a la adhesión resultaba básicamente estrecha (una diferencia del 11% entre el precio indicativo y el precio de garantía en la campaña 1984/85). Una vez el precio de mercado superase el nivel del precio indicativo, el Gobierno podía emprender importaciones o salidas de stocks que mantuviesen los precios testigo dentro del margen.

Las malas condiciones agronómicas, reflejadas en la escasez de agua y pobreza del suelo, en amplias zonas de la superficie española, se traducen en unos rendimientos por ha. muy inferiores en España a los registrados como media de la CE-10, asociados además a una baja calidad de nuestro grano. Así, en trigo blando y cebada, los rendimientos espa-

ñosles son aproximadamente iguales a la mitad de los rendimientos medios comunitarios. La diferencia de rendimientos se anula prácticamente en trigo duro, maíz y arroz, aunque las posibilidades de expansión de los dos últimos cultivos son francamente reducidas en un contexto de escasez de agua. El bajo nivel de rendimientos en España es coherente con un modelo de agricultura extensiva, relativamente poco utilizadora de inputs externos a la agricultura, pero también es indicativo de unas malas condiciones agrológicas, que restan competitividad a nuestras producciones. En las campañas 1986/87 y 1987/88, las importaciones de cereales procedentes de otros países de la CEE superaron el millón de toneladas, y su caída en la campaña 1988/89, a 450 mil toneladas, puede entenderse considerando que en dicha campaña se alcanzó una cosecha récord que no ha podido ser superada por las dos últimas cosechas de 1989 y 1990.

Por otra parte, un precio indicativo situado por encima en un porcentaje superior a un 20% o más del precio de garantía, implicaba que el mercado español resultaría, una vez culminado el período de aproximación de precios institucionales, prohibitivo para las importaciones de países terceros, compuestas principalmente de maíz y sorgo norteamericanos, cuyo precio de entrada en España, antes de la adhesión, era inferior al precio umbral vigente en la CEE. Esta situación sería originaria de un mayor aislamiento del mercado interno español con respecto al mercado extra-comunitario. Así pues, la adhesión de España a la CEE iba a producir una nueva situación en la que fuera compatible una *mayor protección frente a países terceros* con una *liberalización frente al resto de la Comunidad*. Los efectos de dicha liberalización se esperaba resultaran atenuados por la aplicación de los Mecanismos Complementarios de los Intercambios (que restringirían, en su caso, las entradas de trigo blando), y por la aplicación de unos precios de sostenimiento (los precios de intervención) que, en 1986, eran sustancialmente más elevados en la CE que en España.

Ahora bien, a partir de 1986, dos elementos van a implicar un cambio en las expectativas que ofrecía la adhesión para el sector cerealista español. Por un lado, USA reclamó sus derechos sobre la cuota de mercado cerealista que mantenía en España, dando lugar a la firma del Acuerdo Bilateral España-USA, que conllevó el compromiso de la Comunidad, hasta 1990, de importar al mercado español una cuantía equivalente a 2,3 millones de tm. de cereal de terceros países, a un nivel reducido de exacción reguladora. Estas importaciones de cereal americano (maíz y sorgo) comportaron ciertos desajustes en el mercado al ser autorizadas, normalmente, desde el último trimestre del año (inicio de la campaña de cereales de primavera), aunque el espaciamiento de las entradas hasta casi la mitad del año siguiente, permitió que el cereal americano fuera absorbido en el mercado interno sin graves problemas para la producción. No obstante, las importaciones de cereal norteamericano no han alcanzado el nivel previo a la adhesión, y prácticamente se han reducido a la mitad.

Puede comprenderse que la aplicación del sistema de precio umbral-exacciones reguladoras abrió además la posibilidad de permitir elevaciones considerables de los precios en origen en las situaciones de escasez coyuntural, como la provocada por la mala cosecha de 1986 y la no tan elevada de 1987. En consecuencia, el nuevo sistema permitió una mayor protección exterior de nuestro mercado interno, acentuada por la concesión de restituciones a la exportación a nuestro principal cereal excedentario: la cebada. Estas restituciones no siempre han sido concedidas (las ofertas españolas no resultan a veces autorizadas, al resultar la restitución solicitada demasiado elevada) pero lo cierto es que han solido coincidir con la importación de cereal americano (reduciendo la presión a la baja de los precios internos).

La situación favorable de las cotizaciones en el mercado interno se invierte en la campaña 1988/89. En las dos campañas anteriores, se había dado una situación de relativa

escasez con lo que los precios internos tendían a oscilar por encima de los precios de intervención, hacia el límite superior de la banda. Sin embargo, a partir de la campaña 1988/89, se verifican tres hechos que tornan en pesimista el panorama de la producción cerealista. El primero, coyuntural, producido por la abundante cosecha de 1988, que mantuvo las cotizaciones «pegadas» a los precios de intervención. El segundo es que, dada la congelación de los precios comunitarios, más altos en la CEE que en España al comienzo del período transitorio, la aproximación de precios se va culminando a un ritmo más rápido que el esperado. Así, unos cereales antes, otros después, van culminando su proceso de aproximación de precios de intervención, con lo cual las medidas restrictivas de precios ya empezaron a hacer sentir sus efectos en España a partir de 1988. El tercer suceso significativo es la intensificación de las medidas restrictivas adoptadas por la Comisión, a partir de dicha campaña, con el establecimiento del sistema de Cantidad Máxima Garantizada. En consecuencia, los precios nominales de los cereales en España, después de la adhesión, ascienden primero abruptamente, para descender posteriormente, situándose en la campaña 1990/1991 ya a un nivel inferior (con la excepción de trigo duro) al de la campaña 1985/1986.

El sistema de estabilización aplicado por la Comisión de la CEE desde 1988 implica un intento de reducir los costes presupuestarios de la intervención en varios sentidos, aunque no necesariamente provoca una caída de la protección en frontera. Así, el precio indicativo sólo se ha visto reducido en cuantías testimoniales, por medio de mecanismos solapados como el ajuste del coste de transporte entre las zonas más deficitaria y excedentaria de la CEE (relevante para el cálculo del precio indicativo, a partir del precio de intervención). La ayuda interior al sector cerealista se ha visto recordada por un doble mecanismo que combina la reducción del precio de sostenimiento con el control de la producción. Un primer mecanismo (la vía de los precios) ha sido el debilita-

miento del sistema de intervención como «suelo» del precio de mercado, orientándolo a jugar únicamente el papel de «red de seguridad» en ciertas situaciones excedentarias. Así, el período de intervención por parte de las agencias competentes se ha limitado a unos cuantos meses (en España, de noviembre a mayo); los incrementos mensuales de dichos precios (que tienen en cuenta los costes de almacenamiento) se han reducido; y también se han reducido los precios de compra efectivamente aplicados para los excedentes ofrecidos a las agencias de intervención (actualmente se sitúan a un 94% del precio de intervención).

Un segundo mecanismo ha sido el de control de la producción. Para ello, el sistema de estabilizadores agro-presupuestarios establece, además de una *tasa de corresponsabilidad básica*, una tasa adicional que se aplica en cada campaña si la cosecha comunitaria ha superado los 160 millones de tm en la campaña anterior. Complementariamente, el sistema de primas de retirada de tierras «set-aside», ha intentado desviar del cultivo entre una y dos millones de has, en el conjunto de la CEE, desde la campaña 1988/1989. Sin embargo, hasta abril de 1990 sólo se habían acogido unas 550 mil has, dándose la paradoja de que la superficie cultivada de cereales apenas había disminuido. Todo esto hace pensar que las medidas de control de la producción presentan un alcance limitado, sobre todo si se tiene en cuenta que las primas no son tan elevadas (entre 300 y 600 ECU/Ha) y que su aumento sólo es posible si se incrementa el porcentaje de la prima financiado con fondos nacionales. Es más, incluso con un cierto éxito en la congelación de tierras, el efecto sobre la producción es menor: la experiencia norteamericana en este campo ha permitido constatar que la eficacia de un programa de «set-aside» sobre la producción es de sólo un 66%. Ello es debido a la intensificación de la producción que suele ocurrir en la superficie no retirada. Todo ello puede llevar a la Comisión en los próximos años a aumentar la cuantía de las primas o, al menos, a aumentar el porcentaje de cofinan-

ciación con fondos comunitarios. Una medida más drástica podría implicar una retirada forzosa de tierras de cultivo (contingentación).

En conclusión, la tendencia de la PAC en el sector cereales estaba siendo la siguiente: primero, a una progresiva *disminución del papel de los mecanismos de garantía del precio*; segundo, a un intento de mantener el precio interno a un nivel «deseable» por la vía del *control de la producción*; tercero, y último, a un mantenimiento de un nivel elevado de protección en frontera, por lo demás indispensable para garantizar la eficacia del mecanismo de control de la oferta mencionado. Un éxito en las tres líneas anteriores implicaría una disminución de las cargas presupuestarias, en la medida en que una reducción de la producción pudiese provocar una caída de las exportaciones. Téngase en cuenta que 2 millones de has, a 5.000 Kg/Ha, implicaría una producción de 10 millones de Tm, es decir, la mitad del excedente de la CEE. Luego la competencia de las exportaciones comunitarias en el mercado mundial se reduciría sin necesidad de liberalizar el acceso de las importaciones procedentes de terceros países. La reducción acometida por la CEE se traduciría en reducción de la ayuda interna, pero sus repercusiones exteriores quedarían muy matizadas, primero, por la limitada eficacia de las medidas de control de la producción, y segundo, por no suponer una reducción de los tipos de protección nominal.

2.1.4. Expectativas ante la Ronda Uruguay

Tras la batalla de diciembre, en la Ronda Uruguay, la Comisión de la Comunidad Europea ha presentado un documento de reflexión, el 31 de enero de 1991, que contiene las orientaciones acerca del futuro de la PAC. Según estas orientaciones, la reducción de precios en el sector de cereales sería intensa. Dicha reducción de precios sería acompañada

de un sistema de primas o pagos directos, por hectárea, y *desvinculados* por lo tanto de la producción. Este nuevo sistema tiene la ventaja de que distribuiría el gasto mejor entre países, y que, la cuantía de la prima sería modulada en función del tamaño: mayor prima para las explotaciones pequeñas.

2.1.5. Comercialización

La comercialización de los cereales se encuentra en España en fase de gran desorganización a nivel de productor, en tanto que en otros países (Francia) dicha comercialización es buena y crecientemente organizada. En algunas regiones productoras, como en las dos Castillas, el cooperativismo de comercialización carece hasta de infraestructura. En otras regiones como Navarra tiene un aceptable grado de implantación y basa su estrategia en la organización de la producción. En una región como Aragón, el cooperativismo vive una crítica situación con exceso de capacidad y guerra comercial entre las cooperativas, almacenistas y las propias entidades financieras que se han introducido en el sector para captar pasivo. También las fábricas de pienso entran a la compra de cereal en plena campaña, comprando directamente al agricultor. Fuera de la campaña, estando los cereales almacenados, las fábricas de piensos sí tienen que recurrir a los almacenistas y cooperativas.

Cada cooperativa tiene que competir, en la compra del cereal, con los demás compradores, tratando de ofrecer al agricultor el máximo precio que pueda. Si el agricultor no es socio entonces la cooperativa no puede, en principio, comprarle el cereal porque las «operaciones con terceros» le harían perder, entre otros, el derecho a la «protección fiscal». Pero si el agricultor sí es socio, como no se cumple el principio de exclusividad, el socio vende su producto a quien más le ofrece.

Las entidades financieras intervienen en el mercado del cereal con el objetivo de captar pasivo. Lo hacen a través de empleados comerciales del banco. Estos últimos acuden a los pueblos, contactan con los agricultores y, a través de los comerciales (incluidas las cooperativas), ofrecen precios mejores, a cambio de que el «agricultor» coloque su dinero en la entidad financiera a la que representan.

Si la entidad financiera posee un indicador del margen bruto por su intermediación financiera, que estima en mF , entonces la actividad del empleado que interviene en la compra-venta del cereal, tiene un umbral de pérdida en su actividad que viene determinada por mF . Si su actividad de intermediación se traduce en un margen comercial mc , entonces su actividad tiene como margen de competitividad $mc=K.mF$. Si consigue captar clientes, incrementará su captación de pasivo. Así procederá, pues, con la sola restricción impuesta por la relación entre el margen comercial por su intermediación y el margen financiero de la entidad financiera.

Finalmente, y por la misma causa de incumplimiento del principio de exclusividad, las propias cooperativas entran en competencia entre ellas, cosa que no debería producirse, para no incumplir la Ley de Cooperativas de 1987 y para no perder la protección fiscal.

En el mercado de los insumos, las cooperativas intentan vender dichos insumos (abonos, semillas, productos fitosanitarios) a quien sea, socios o no socios. También los agentes privados tratan de vender insumos a los agricultores. Las cooperativas tratan de competir para captar clientes.

El resultado de esta comercialización del cereal es que la competencia resulta elevada tanto en el mercado de productos como en el mercado de factores productivos. Así pues, las cooperativas se ven obligadas a pagar precios muy altos por el cereal y cobrar precios bajos por los insumos. El margen del que disponen para vender el cereal a precios elevados es reducido, ya que las fábricas de piensos no están integradas dentro del sistema comercial; y además, ellas mismas necesi-

tan trabajar de forma competitiva con ahorros de costes, dentro de una competencia intensa en la que también se desenvuelven. El margen de que disponen para comprar los insumos baratos es también reducido.

Esta tenaza comercial en la que se ven inmersas ha provocado una situación de gran debilidad financiera. Como el grado de capitalización es bajo, debido a los reducidos beneficios derivados de esa intensa competencia, y debido a las reducidas aportaciones obligatorias, el patrimonio resulta reducido.

En esta situación, las pérdidas en las que han incurrido, han conducido a situaciones de probable insolvencia y quiebra encubiertas. La fuerte competencia del sector ha afectado también al sector privado.

Otro aspecto de la comercialización del cereal radica en la preferencia de los grandes propietarios por los almacenistas y no por las cooperativas. Ello obedece en parte a una identificación social de estas últimas con los débiles. Pero también obedece a razones económicas. El cooperativismo cerealista está diseñado para los pequeños propietarios. Su principal activo radica en la infraestructura (almacenes, secadoras, etc.). Su debilidad es la comercialización del grano. Justamente lo opuesto a lo que necesita el gran propietario. Este último dispone de instalaciones de almacén y secado y a lo que aspira es a una eficiente comercialización.

2.1.6. Estructuras productivas

En cuanto a las estructuras productivas, en el cuadro 2.1. puede apreciarse la situación de esta Orientación Técnico-Económica (OTE) a nivel de España. En España hay 192.612 explotaciones con un Margen Bruto Total (MBT) mayor que cero. El estrato que dispone de una Unidad de Trabajo Agrícola (UTA) por explotación es el que tiene una dimensión económica de 8-12 UDE (Unidad de Dimensión Económi-

CUADRO 2.1

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Cereales	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.	82.729	33.694	18.595	11.315	16.674	9.131	16.982	2.931	561	192.612
%	43,0	17,5	9,7	5,9	8,7	4,7	8,8	1,5	0,3	100
SAU (ha)	473.880	574.371	506.601	459.230	777.338	571.165	1.641.772	676.309	373.355	6.054.021
%	7,8	9,5	8,4	7,6	12,8	9,4	27,1	11,2	6,2	100
MBT (UDE)	70.662	98.548	91.779	78.592	162.878	126.028	398.616	170.453	108.092	1.305.648
%	5,4	7,5	7,0	6,0	12,5	9,7	30,5	13,1	8,3	100
UTA	18.351	16.616	13.460	9.514	16.165	10.216	25.054	8.875	5.095	123.346
%	14,9	13,5	10,9	7,7	13,1	8,3	20,3	7,2	4,1	100
UTF	15.851	14.942	11.834	8.583	14.411	8.668	18.758	2.770	193	96.000
UT Tiular	10.501	10.700	8.443	6.061	10.279	6.121	12.094	1.507	117	65.823
UT Fijo	1.195	715	708	353	831	827	3.939	4.444	3.240	16.252
UT Eventual (UTA)	1.331	965	922	580	929	722	2.362	1.661	1.661	11.133
UT Eventual (Miles de horas)	2.928	2.123	2.029	1.275	2.043	1.589	5.196	3.654	3.655	24.492
Titulares	82.488	33.441	18.424	11.297	16.493	9.048	16.503	2.341	267	190.302
>= 55 años <= 64	25.654	11.990	6.143	3.930	5.279	2.806	4.851	669	89	61.411
> 0 a < 50%	75.788	24.244	10.405	5.357	6.034	2.674	4.029	868	147	129.546
Otra principal	28.770	7.671	2.862	1.516	1.453	587	1.055	202	41	44.157
Explot. < 0,5 UTA	71.019	20.462	7.842	3.318	3.612	1.144	975	52	16	108.440

CUADRO 2.1 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Cereales	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	25,8	34,6	37,6	48,3	48,1	55,9	65,5	76,2	73,3	49,1
MBT/SAU	22,8	26,3	27,7	26,2	32,1	33,8	37,1	38,6	44,3	33,0
MBT/UTA	589,1	907,4	1.043,3	1.263,9	1.541,6	1.887,5	2.434,3	2.938,5	3.245,9	1.619,5
SAU/Explot.	5,7	17,0	27,2	40,6	46,6	62,6	96,7	230,7	665,5	31,4
UTA/ Explot	0,2	0,5	0,7	0,8	1,0	1,1	1,5	3,0	9,1	0,6
UTF %	86,4	89,9	87,9	90,2	89,1	84,8	74,9	31,2	3,8	77,8
UT Fijo %	6,5	4,3	5,3	3,7	5,1	8,1	15,7	50,1	63,6	13,2
UT Eventual %	7,3	5,8	6,9	6,1	5,7	7,1	9,4	18,7	32,6	9,0
>= 55/Titulares	31,1	35,9	33,3	34,8	32,0	31,0	29,4	28,6	33,3	32,3
0-50%/Titulares	91,9	72,5	56,5	47,4	36,6	29,6	24,4	37,1	55,1	68,1
Otra princ./Titul.	34,9	22,9	15,5	13,4	8,8	6,5	6,4	8,6	15,4	23,2
<0,5 UTA/Explot.	85,8	60,7	42,2	29,3	21,7	12,5	5,7	1,8	2,9	56,3

SAU: Superficie Agrícola Útil. 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 Estructurada Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 2.2

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

OTE Cereales	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Tu/TUu	(2) 0-50%/TUi	(3) OtrPrim
Galicia	2,6	58,8	154,1	2,1	0,8	62,3	59,1	83,3	19,7
Asturias	2,0	209,8	209,8	2,4	1,2	99,3	31,5	47,6	9,7
Cantabria	27,0	34,0	918,0	2,5	0,1	100,0	100,0	100,0	0,0
País Vasco	25,3	67,2	1.701	22,5	0,9	98,3	38,6	58,8	19,6
Navarra	40,3	53,3	2.143,0	25,4	0,6	83,0	31,8	64,7	21,6
La Rioja	22,4	61,7	1.384,2	18,2	0,8	93,2	30,5	64,1	23,3
Aragón	61,2	18,9	1.154,8	38,9	0,6	83,8	32,3	64,4	0,9
Cataluña	25,0	85,0	2.121,9	17,5	0,7	82,8	31,4	67,0	21,8
Baleares	18,0	20,5	369,5	7,1	0,4	93,9	28,1	85,4	23,5
Castilla y León	52,8	48,7	2.574,5	35,8	0,7	88,1	32,7	59,2	17,2
Madrid	48,3	29,0	1.402,4	30,6	0,6	62,3	38,7	66,1	17,5
Castilla La Mancha	68,3	17,3	1.178,4	43,4	0,6	60,0	33,9	75,4	28,6
C. Valenciana	18,4	49,8	916,8	8,7	0,5	84,5	75,5	18,2	63,5
Murcia	58,8	15,4	907,7	33,5	0,6	80,7	31,7	76,2	18,2
Extremadura	35,1	40,8	1.433,0	25,3	0,7	79,4	32,2	61,8	18,5
Andalucía	37,5	40,6	1.525,1	18,5	0,5	58,1	28,4	85,9	36,3
Canarias	2,5	10,1	25,3	1,3	0,5	100,0	35,2	79,7	14,8
España	49,1	33,0	1.619,5	31,4	0,6	77,8	32,3	68,1	23,2

(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)

ca=1.100 ECUS). El Margen Bruto medio por hectárea es de 33.000 pesetas; y el Margen Bruto por UTA de 1.619.500 pesetas.

El trabajo familiar representa el 77,8% del trabajo total (en UTA). La mayor parte del trabajo asalariado es fijo (13,2%) y no eventual (9%). El 32,3% de los titulares tienen más de 55 años; y el 68% trabaja a tiempo parcial. En los estratos menores del que emplea 1 UTA se sitúan el 71% de las explotaciones, pero tan solo disponen del 33,3% de la SAU y menos todavía del Margen Bruto Total (25,9%), pero ocupan en cambio el 47% del trabajo total del sector (en UTA). El salario medio en España, del trabajo empleado en el sector de cereal (según datos de la RCAN) ascendía a 960.000 pesetas. Por esa razón se explica que tantas explotaciones estén trabajadas a tiempo parcial y en unidades tan pequeñas. Tan sólo los estratos (0 - 2 UDE y 2 - 4 UDE) podrían retribuir la unidad trabajo por debajo del salario medio. Esos dos estratos, representan el 60,5% de las explotaciones, ocupan el 17,1% de la SAU, obtienen el 12,9% del Margen Bruto y ocupan el 28,4% del trabajo. Las explotaciones con menos de 2 UTA, que es el tamaño que se considera viable en Francia y otros países de la Comunidad Europea, representan el 98,2%, ocupan el 82,6% de la SAU, obtienen el 78,6% del Margen Bruto y ocupan el 88,7% del trabajo.

Conclusiones: el sector de cereales en España tiene una estructura minifundista, con titulares envejecidos, que trabajan a tiempo parcial, y con elevado empleo de trabajo familiar. La mayoría de las explotaciones no son viables. Tampoco lo son con criterios moderados (1 UTA por explotación). La necesidad de ajuste estructural es enorme en este sector.

A nivel regional, destaca la situación de 3 regiones: Cataluña, Navarra y Castilla-León. En Cataluña y Navarra, la elevada productividad del trabajo obedece a una elevada productividad de la tierra o índice de «intensificación». Ello es

así en el caso del maíz en regadío. En Castilla-León, la buena productividad del trabajo obedece a un buen índice de «estructuras». También Castilla-La Mancha y Aragón poseen buenos índices de estructuras (SAU/UTA) pero tienen bajísimos índices de productividad de la tierra o de intensificación. En el caso de Andalucía y Extremadura, sus índices de intensificación son algo mayores que la media española pero sus índices de estructura son bajos (en SAU/UTA), a pesar de las Leyes de Reforma Agraria.

2.1.7. Perspectivas para el sector

La Reforma de la PAC que se anuncia, como consecuencia de la Ronda Uruguay, va a traducirse en una notable reducción de precios. Esa reducción provocará una contracción del sector a nivel productivo en España. El mecanismo del «set aside» igualmente favorecerá un abandono de gran número de hectáreas. La compensación prevista de prima por hectárea y *modulada* redistribuirá el gasto comunitario en favor de España teniendo en cuenta este *minifundismo* tan acentuado. Pero la contracción del sector productivo será intensa. El sector cooperativo verá incrementado su «exceso de capacidad» y se intensificará su crisis, de cara al Mercado Único. Al final será el propio cooperativismo francés el que entre en la comercialización del cereal español.

El análisis de la intensa confrontación entre USA-CEE en cereales y las tendencias de estos años postadhesión, revelan que cabe esperar una reducción de precios notable para los próximos años. La introducción de la Cantidad Máxima Garantizada (CMG) ya ha iniciado esa tendencia decreciente en el precio percibido por el agricultor. Pero lo que se espera es una reducción del precio más intensa y menos relacionada con la CMG.

Al fin y al cabo, para que la Comunidad pueda cumplir sus compromisos en el GATT de reducción del apoyo, y también para poder aliviar sus cargas presupuestarias, necesita reducir: o bien precios, o bien cantidades producidas, o ambas cosas a la vez. Así pues, resulta previsible una reducción de la producción de cereales en el conjunto de la CEE. Dicha reducción afectará a los diferentes cereales (trigo, maíz, cebada, etc.) de forma desigual. También puede ser desigual la suerte de cada una de las regiones españolas en ese futuro contractivo. Dicha desigual suerte se relaciona con aspectos productivos, pero también con aspectos comerciales y de mercado que a continuación se señalan.

Así pues, en una situación de *intensa competencia* como la analizada anteriormente, con un «*exceso de capacidad*» que constituye un obstáculo para la reducción de costes unitarios por parte de las cooperativas; legalmente atrapadas ante la imposibilidad de llevar a cabo *operaciones con terceros* para incrementar el volumen más allá de unos porcentajes (5%) a menos que los Estatutos indiquen claramente el 40%, de acuerdo con la Ley de Cooperativas de 1987, so pena de incurrir en faltas graves y pérdida de protección fiscal (Leyes de 1987 y de 1990); y con unas expectativas de incremento de la competencia y reducción de precios y cantidades a causa de la liberalización intracomunitaria (Mercado Unico) y de la liberalización extracomunitaria (Ronda Uruguay); cabe afirmar que el cooperativismo se encuentra en una grave *crisis* que debe de superar, siquiera para su supervivencia.

Cada vez que un sector se encuentra en crisis, existen diversas estrategias para intentar salir de ella. Aquí vamos a *inspirarnos* en el libro de Porter (1990). Pero esa inspiración no nos impide tratar de ser absolutamente *concretos* en el análisis del cooperativismo. A continuación estudiaremos, sucesivamente: 1) nuevos mercados, 2) nuevos productos, 3) estrategias de integración y 4) reorganización institucional.

2.1.8. Estrategias

Nuevos mercados

España ha sido y es importadora neta de maíz, aunque de forma decreciente en los últimos años. Pues bien, curiosamente, se ha abierto un mercado de exportación española de maíz hacia los países del norte de la Comunidad. La exportación actual es de unas 200 mil toneladas. La causa radica en que algunas *regiones* españolas producen un maíz más precoz y de mayor calidad. Al parecer no necesita secado. Esta operación produce mermas en mayor o menor medida y por lo tanto incrementa el coste. Ese maíz exportado se emplea en los países del Norte de la Comunidad para la producción de almidón. Lo malo es que la única región que, al parecer, es capaz de producir un maíz de tales características es Andalucía.

Otro flujo exportador que se ha generado es el de trigo blando de *calidad* y precocidad hacia el Reino Unido. El problema aquí radica en que algunos intermediarios (multinacionales) han exportado trigo de menos calidad junto con los de calidad, y los británicos están retirando parte de esos pedidos. Nuevamente aquí, la oportunidad era para Andalucía que es donde al parecer se dispone de ese trigo blando. Esa técnica mezcladora de algunas multinacionales está echando a perder el mercado.

En el caso de la cebada, existe también actualmente mercado de exportación que se orienta hacia Oriente Medio (especialmente Arabia Saudita). La mercancía sale por los puertos mediterráneos de Tarragona (40%) y Valencia (35%). También sale algo por Bilbao, Santander y Barcelona. El acondicionamiento de los silos portuarios que se utilizaban para la importación de maíz (ahora en descenso) no es fácil de reconvertir hacia la constitución de un stock adecuado para la exportación de cebada. Las multinacionales exportadoras operan trazando arcos de circunferencia con-

céntricos cuyo origen se encuentra en el puerto de salida. Aparecen así regiones productoras españolas que se sitúan dentro del primer arco y que corresponde a aquellas cuya distancia e infraestructura logística permite un coste de transporte igual o menor de 1,20 pesetas/kilo. En este arco se encuentran las comarcas de Albacete y Cuenca principalmente respecto del puerto de Valencia. La densidad de los arcos depende de lo que sea capaz de afinar la multinacional exportadora. La primera cebada que se exporta es la del primer arco. Luego se pasa al segundo, y así sucesivamente. La carga de un barco de unas 50.000 toneladas, puede incluir cebadas de más de un arco e incluso cebada del stock portuario. La cebada más cercana es la del stock, que existe precisamente por *seguridad*.

La contratación del muelle se efectúa por un número de días (por ejemplo 10) y por un coste diario determinado. Si el barco permanece un número de días superior al contratado, los costes adicionales crecen exponencialmente con el número de días. Por eso se constituye el stock de seguridad. Tener silos alquilados en el puerto es caro. Mucho más caro que si la cebada se almacena en los silos o almacenes de las zonas productoras. Una estrategia minimizadora de costes, debería de consistir en programar los suministros de manera que la cebada fuera a parar directamente desde el almacén en la zona productora hasta el barco, sin tener que utilizar el silo portuario. Pero si dicha programación se ve alterada por factores incontrolables (v.g. una huelga de transporte, como de hecho ocurrió recientemente) entonces el extracoste por la utilización del muelle resulta superior al extracoste del silo portuario. Por esa razón, la estrategia óptima suele aconsejar la constitución de un stock de seguridad en los caros almacenes del puerto.

Antes de terminar con la cebada *disponible* de un *arco* determinado, ya se pasa al siguiente porque el aumento de precio que se produce en las zonas productoras de ese arco

aconseja pasar a comprar a una zona de un arco de coste más elevado con precios inferiores.

Esa desventaja locacional la tienen ciertas comarcas castellano-leonesas y se relaciona directamente con la distancia al puerto de salida; y la elección de este último se relaciona, obviamente, con el destino. Por esa razón, no suelen ser utilizados preferentemente los puertos cantábricos de Bilbao y Santander. Pero sí son utilizados en cierta cuantía, ya que el extracoste debido a la mayor distancia de dichos puertos respecto al mercado de destino se ve compensado por el ahorro en coste de la cebada procedente de los arcos más cercanos trazados con centro en los puertos de Bilbao y Santander. Tal es el caso, como decíamos, de la cebada de Castilla-León.

Las operaciones de exportación con Rusia han despertado un cierto interés. Si se exporta cebada hacia Rusia, las ventajas de localización de los puertos cantábricos (Bilbao y Santander) inducirían una ventaja de localización para la cebada castellano-leonesa.

Rusia tenía prohibida la importación de cebada de España a causa de la Peste Porcina Africana (PPA). Durante la reciente visita de Gorbachov hubo que hacer un gran esfuerzo (por parte del entonces FORPPA) para convencer a los soviéticos de que la PPA la padecen los cerdos y que eso no tenía relación con la cebada. De hecho se sospecha que Francia estuviera interesada en alimentar esa creencia desde mediados de los 80 para no perder su cuota de mercado en beneficio de un inminente socio comunitario como iba a ser España.

Gorbachov y la delegación soviética fueron *ablandados* y, por otra parte, el FORPPA consiguió que se incluyeran las exportaciones de cebada entre el paquete de productos que podían beneficiarse del crédito preferente concedido por el Gobierno español. Tras la visita de Gorbachov, en el último año, una nutrida delegación soviética recorrió todo el territorio peninsular para estudiar «*in situ*» todos los detalles relativos con la operación.

Ahora bien, la cebada que primero sería exportada sería la almacenada por el SENPA en sus operaciones de intervención. La cuantía almacenada asciende actualmente a 1.300.000 toneladas y se espera que, al cierre del período de intervención, el 30 de Abril de 1991, la cantidad ascienda a 1,5 millones de toneladas. Esta exportación tendría gran interés para España. Aunque la cebada del stock de intervención es del SENPA, en realidad se acaba almacenando donde se puede. De hecho, actualmente el SENPA tiene alquilados almacenes de Sesostris y otras multinacionales puesto que su capacidad de almacenamiento no basta. En realidad, las ventas de intervención, no sólo suponen un alivio presupuestario (por el coste de la inmovilización) sino que también contribuye a *alegrar* el mercado y a que suban los precios de forma inmediata por el trasiego de mercancía que se detecta en las zonas productoras donde se sitúan los almacenes del SENPA y de las multinacionales.

Así pues, a corto plazo, las exportaciones a Rusia afectarían tan solo a la cebada del stock de intervención y, por lo tanto, las ventajas locacionales de las regiones castellano-leonesas respecto de los nuevos puertos de embarque no serían relevantes. Pero, a largo plazo, las exportaciones a Rusia (poco probable) o a otros países del Este sí podrían beneficiar a la mitad Norte de España, bien si se terminaran las existencias del SENPA (caso poco probable) o bien si el comercio de Estado de dichos países quedara privatizado (cosa más probable).

Pero no cabe albergar muchas esperanzas de este nuevo mercado por las razones que a continuación se exponen. El sistema de exportación de cebada de intervención, como la de cualquier otro cereal, es el de *licitación en subasta*. El sistema se organiza a nivel comunitario, pero España ha conseguido que se le conceda un cupo individualizado. Los argumentos en que se fundamenta tal concesión son: 1) desventajas relativas de tipo logístico (puertos, orografía), y 2) compensación por el acuerdo de USA-CEE para maíz y sorgo.

Así pues, el cupo concedido al estado español se traduce en que es el SENPA quien organiza la subasta. El cupo comunitario admite un «diferencial» en la restitución favorable a España de 10 ECUS/Tm., lo que equivale a 1,5 pesetas/kilo. Ese diferencial es muy elevado en cereales. El resultado es que la cebada de intervención española tiene así más probabilidades de ser exportada que en ausencia de ese cupo individualizado con restitución diferencial. Eso favorece al Estado español que es quien se ve aliviado en los gastos de funcionamiento del SENPA (su organismo de intervención). También a las multinacionales que operan en España; y también a los precios de la cebada en los mercados porque, como se indicó, el mercado no está tan separado de las operaciones oficiales como cabría imaginar sobre el papel.

Existe además una cierta bolsa de fraude en el pago de la tasa de corresponsabilidad y del IVA que está beneficiando actualmente al productor español. En efecto, la operatoria de los almacenistas en la fijación del precio pagado al productor es la siguiente. Calcula el precio mínimo al que podría vender su cebada en el SENPA en el mes de noviembre cuando da comienzo la intervención y luego resta el coste de almacenamiento desde el día en que hace la oferta de compra (v.g. 15 de Julio) hasta la apertura de las compras de intervención por el SENPA. El precio así obtenido es el precio bruto de oferta de compra al agricultor. El precio final o neto se obtiene restando de ese precio bruto las tasas de corresponsabilidad y cargando luego el IVA. Pues bien, algunos almacenistas no descuentan las tasas ni cargan el IVA, con lo cual existe una pequeña ventaja en el precio percibido por el productor.

La existencia y tamaño de este mercado negro ha podido ser estimada de la siguiente forma. Se sabe que la cantidad producida y declarada de piensos es de 11,5 millones de toneladas. Pero se puede calcular, a partir de algún componente fijo de la ración y del empleo global del mismo, cual es la cantidad real producida. La diferencia asciende a unos 2

millones de toneladas. Luego el mercado negro es de algo menos del 20%. Esa cebada iría a producir algún pienso que se quedaría en los circuitos de integración vertical.

Ahora bien, aparte de este mercado de exportación de cebada de aptitud forrajera, también se ha desarrollado, en los últimos años, en España, un intenso flujo de exportación de cebada de aptitud maltera o cervecera. Veamos cuáles son las posibilidades de este mercado.

Una industria alemana tiene siempre preferencia por la cebada más cercana por razón de costes. Así pues, según ese criterio, siempre tendrían preferencia las cebadas francesas. Pero como la cebada francesa tiene menos precocidad que algunas regiones españolas, ahí cabría la apertura de un mercado, que de hecho se ha abierto. La precocidad es una propiedad esencial pero la otra propiedad es la *dormancia* o latencia. La industria maltera necesita que la germinación esté en un punto determinado. Si una cebada es precoz pero tarda mucho en germinar pierde la ventaja de la precocidad. Así pues, este nuevo mercado requiere una combinación adecuada de precocidad y de dormancia. Las cebadas andaluzas sí reúnen ambas propiedades y han comenzado a ser exportadas hacia las malterías comunitarias.

Como conclusión, pues, de «nuevos mercados» cabe decir que no existen apenas expectativas para los cereales españoles (salvo Andalucía) bien por razones de *calidad* (maíz para almidón y trigo blando), bien *institucionales* (cebada para forraje) debido a las previsibles reducciones de precio o bien de *precocidad* (maíz para almidón). Por lo tanto, el contexto general es *contractivo* para cereales, y las posibilidades de obtener nuevos mercados para esos productos son reducidas.

Nuevos productos

Tremendamente condicionado por la competencia y por su «exceso de capacidad», el cooperativismo español de

cereales podría aspirar a abrir nuevos mercados. Hemos visto las escasas posibilidades que se le ofrecen en el campo de la exportación de cereal. Si una cooperativa fuera un gran operador que se pueda posicionar *flexiblemente* en los dos frentes (proveedor y cliente) o en los tres frentes (proveedor, cliente y certificado de adjudicación) las expectativas exportadoras podrían ser mayores. Ya que nuevos mercados sí que están surgiendo en algunas regiones productoras (principalmente Sur de España). Pero ese no es el caso para la mitad norte de España debido, fundamentalmente, a la imposición de la condición que se establecía ya en la Ley de cooperativas de 1987 y que se ratifica en la reciente Ley de Fiscalidad de Cooperativas de 1990. La necesidad de superar la crisis obliga pues a reflexionar en otra estrategia relativa a «nuevos productos» que puedan ser producidos y comercializados por las cooperativas a partir de la producción de sus socios. La propia producción puede verse estimulada por la buena comercialización.

Nos centramos en el análisis de productos *sustitutivos* de cereales. Dichos productos son: a) girasol y b) leguminosas. Pero vamos a dejar el análisis para más adelante cuando estudiemos el subsector de oleaginosas. Veamos el caso de las leguminosas.

La Comunidad Europea es excedentaria en cereales pero presenta una fuerte dependencia exterior en los que se refiere a cultivos que aporten material protéico en la alimentación animal, lo que se traduce en una importación masiva de haba de soja.

Para corregir el anterior desequilibrio es necesario que, por parte de los agricultores comunitarios, teniendo en cuenta las condiciones de suelo y clima de las distintas regiones, se considere la posibilidad de introducir *nuevos cultivos* en su alternativa de manera que: primero, puedan sustituir parcialmente a los tradicionales cereales; segundo, resulten beneficiosos para el suelo y el resultado económico de la explotación; y tercero, corrijan esa dependencia exterior.

En esta línea de actuación, la CEE ofrece la posibilidad de producir determinadas leguminosas (guisante, habas, haboncillos y altramuces dulces) en el marco de unas medidas reglamentarias en las que se establece un régimen contractual que permite al agricultor asegurarse un precio cierto en la venta de sus productos; y al industrial que los transforma garantizarse un abastecimiento regular de materias primas y la posibilidad de recibir una ayuda para que así pueda pagar unos precios remunerativos al agricultor.

El esquema se concreta de la siguiente manera. El Consejo de la CEE fija, cada campaña: a) un *precio mínimo* para cada uno de estos productos, a un nivel tal, que permite remunerar de forma satisfactoria a los agricultores; y b) una *ayuda* para el industrial, cuyo importe sitúa a los productos comunitarios en situación de competir con los importados de terceros países. El importe de esta ayuda se calcula, quincenalmente, por la Comisión, en base a las cotizaciones en el mercado mundial de la torta de soja. La ayuda cubre un porcentaje (en función de las diferencias en riqueza protéica de la soja y de estas leguminosas) de la diferencia entre el *precio umbral de activación* y el precio mundial de la soja.

Desde 1986, año de adhesión de España a la CEE, la utilización de estas leguminosas en la fabricación de piensos ha sufrido un espectacular incremento que, sin embargo, no se corresponde de forma paralela con el aumento de la superficie dedicada a estos cultivos en España. La causa obedece a que la mayor parte de las leguminosas que se utilizan proceden de Francia y Reino Unido, e incluso países terceros. Como en estos productos se combina la riqueza protéica con la de hidratos de carbono, ha aparecido un sustitutivo indirecto de la cebada que viene a añadir una dificultad adicional para la comercialización de esta última.

Es posible, pues, que, los agricultores tiendan a sustituir parte de la superficie dedicada al cultivo de la cebada por la de estas leguminosas eliminando de esta forma la incertidumbre existente en el precio (puesto que el de leguminosas

se garantiza contractualmente) y mejorando el comercio de los cereales.

Esta situación previsible exigía la creación de un marco administrativo e institucional adecuado. Dicho marco ha sido establecido con la orden del MAPA de 7 de diciembre de 1990 y consiste en los aspectos y procedimientos que a continuación se exponen.

Los contratos a celebrar entre los agricultores y los *compradores autorizados* deberán adaptarse al modelo homologado por el MAPA. Dicho contrato deberá formalizarse con la antelación suficiente que permita al comprador autorizado efectuar la presentación de una copia del mismo en la Jefatura Provincial del SENPA que la haya de autorizar, antes del 31 de marzo del año en que vayan a recolectarse las leguminosas.

Los *compradores autorizados* son aquellas personas físicas o jurídicas que suscriben contratos con los agricultores que se comprometen frente al SENPA a: 1) presentar una copia de los contratos en el plazo ya indicado; 2) llevar la contabilidad de existencias de estos productos, conforme lo establecido; 3) facilitar las operaciones de control que este organismo estime necesarias.

El comprador autorizado se convierte así, en el agente de comercialización que acopia leguminosas para su posterior venta a los usuarios autorizados que las utilizan en la fabricación de piensos. Para las leguminosas compradas por los compradores autorizados, el SENPA expedirá, a petición de éstos, el *certificado de compra de precio mínimo*. Dicho certificado amparará cada partida a efectos del cobro de la ayuda por parte del industrial que la utilice. A la petición del certificado, los compradores autorizados acompañarán la correspondiente declaración de entrega formalizada con el agricultor.

Los agricultores percibirán el precio acordado en el contrato que deberá ser, al menos, el precio mínimo que esté vigente en el mes en que se produzca la entrega de las leguminosas al comprador autorizado. El precio mínimo se fija por el Consejo antes del comienzo de cada campaña. La cam-

paña abarca del 1º de julio al 30 de junio del año siguiente. El precio puede ser corregido por la Comisión en el caso de que se produzcan excesos de producción sobre la Cantidad Máxima Garantizada. El precio se determina para un producto situado en la explotación y cargado sobre el vehículo del comprador, de calidad sana, cabal y comercial. Dicha cantidad tipo es la que contiene un 2% de impurezas y un 14% de humedad. El precio estará afectado por unos incrementos mensuales, de cuantía constante, a lo largo del período Septiembre-Abril. De esta forma, se prima el almacenamiento privado y se evita la entrega masiva en el momento de la recolección.

Por tanto, existiendo un estímulo al almacenamiento privado y no disponiendo los agricultores de tamaño y capacidad para realizarlo, surgirán los almacenistas, con independencia de que las fábricas de pienso tendrán probablemente capacidad para realizar dicho almacenamiento.

El importe de la ayuda variará a lo largo de la campaña siendo su importe el correspondiente al día en el que se produzca la «identificación» de las leguminosas en fabrica. La «identificación» es un acto administrativo mediante el cual, el SENPA, a petición del industrial, reconoce el derecho a la ayuda, para una partida de leguminosas cuyo pago queda condicionado a la utilización de las mismas en condiciones y plazos reglamentarios. Durante la campaña 1990/91, los importes de las ayudas han venido oscilando entre 13 y 14 pesetas/kilogramo.

Podrán acogerse a esta ayuda, los industriales que previamente hayan obtenido la calificación de usuario autorizado; y que utilicen leguminosas adquiridas mediante el oportuno contrato, o compradas a un comprador autorizado amparado por un certificado de compra a precio mínimo. A los efectos de obtener la citada identificación, los interesados deberán dirigirse a la Jefatura Provincial del SENPA en cuyo ámbito tenga su industria.

En consecuencia, pues, las cooperativas españolas de cereales se encuentran ante un nuevo producto con el que podrían trabajar como almacenistas al objeto de ampliar su volumen de actividad o, en su caso, de contrarrestar la reducción de volumen derivado de la contracción en el mercado de cereales que pueda derivarse de la liberalización que se acuerde en la Ronda de Uruguay. Ahora bien, como el régimen es de tipo contractual no introduce riesgos en el precio para los productores. Su riesgo consiste en no tener comprador. Por consiguiente, es necesario que el volumen a producir por los agricultores haya sido previamente concertado con la industria de fabricación de piensos. En tal caso, no resulta probable que los fabricantes de pienso utilicen a ningún intermediario hasta llegar al agricultor. Especialmente en el caso de volúmenes importantes. Tan sólo cuando estos volúmenes resulten insuficientes, se dirigirían a las cooperativas como concentradoras de oferta no para una mejor negociación del precio sino como procedimiento logístico que reduzca los costes de transacción. Igualmente la funcionalidad de las cooperativas podría basarse en proveer de almacenamiento en caso de considerarlo conveniente la industria de fabricación de piensos. Pero ello no es muy probable en vista de que también esta industria se encuentra en situación de exceso de capacidad.

2.2. *Oleaginosas*

2.2.1. Interrelaciones

En el sector de oleaginosas se incluye la producción de las semillas, tortas y aceites de algunos cultivos como: soja, girasol, colza, nabina, palma y palmiste. Su problemática resulta compleja y no admite un análisis independiente de la producción y comercio de otros sectores como el aceite de oliva, principal producto sustitutivo en el consumo de los aceites de las semillas oleaginosas. Tampoco puede aislarse su

análisis del sector de cereales, puesto que algunos productos como la soja, por su riqueza en proteínas, forman parte de la alimentación animal. Pero cada día resulta más amplia la gama de posibles sustitutos de cereales y de soja en la alimentación animal. Así pues, para conocer los problemas del sector oleaginosas a nivel mundial, comunitario y español, no debe perderse de vista la compleja trama de relaciones e intereses entre: el conjunto de los aceites, los cereales y la ganadería intensiva.

No obstante lo señalado en el párrafo anterior, conviene centrarnos en la producción de dos de las semillas oleaginosas, ya que tan sólo en ellas resulta destacable la producción española en el conjunto de la CEE-12. Dichas semillas son la soja y el girasol.

2.2.2. Mercado mundial

La soja representa el 50% de la producción mundial de semillas oleaginosas. Entre los países productores destaca Estados Unidos, con un 50% de participación en la producción del trienio 1986/88. La participación de la soja en el comercio mundial de semillas alcanza al 75%. De ese comercio, a Estados Unidos le corresponde una participación en la exportación mundial del 73% como media del trienio señalado. La CEE es el primer importador mundial de soja, y sus importaciones, 13 millones de toneladas en el trienio 1986/88, representan el 50% de las mundiales. Resulta también destacable el incremento de la producción en Brasil, Argentina y China, que se manifiesta en una mayor participación en la producción y su presencia creciente en los mercados mundiales.

La CEE-12, aunque todavía representa un porcentaje reducido de la producción mundial, ha estado realizando un gran esfuerzo, durante la década de los 80, por incrementar la producción y reducir su dependencia. Dicho esfuerzo se

ha traducido en crecimientos de la producción y, sobre todo, de los rendimientos.

Frente a la concentración de la producción y las exportaciones de haba de soja en Estados Unidos, la producción de semillas de girasol se encuentra repartida fundamentalmente entre la URSS, CEE y Argentina. Juntas representan el 61% de la producción media del trienio 1986/88. Al igual que en soja, el incremento de la producción es muy intenso en la CEE-12 a lo largo de la década de los años 80. También creció, aunque a un ritmo menor, la producción argentina, al tiempo que la producción soviética crecía a un ritmo muy débil perdiendo peso en la producción mundial total. Dentro de la CEE-12, Francia es el principal país productor.

En el comercio de la semilla de girasol, destaca de nuevo Estado Unidos. Argentina y la URSS pierden peso como países exportadores. Es de destacar que Francia realizó en el trienio 1986/88 más de la mitad de las exportaciones mundiales. Pero como se dirigen en su mayoría hacia los países socios comunitarios no se computan como exportaciones extra-CEE-12. Estas últimas tan solo suponían una pequeña cantidad de 3.500 toneladas (de 1 millón de exportación total) situándose muy por debajo de Argentina y Estados Unidos.

2.2.3. Situación en la CEE

Así pues, en el caso de la soja, la competencia de USA y CEE en los mercados mundiales es inexistente porque la CEE es deficitaria y USA es exportadora; porque la CEE-12 *compra* a USA. Ello no significa, sin embargo, que no exista un contencioso en este sector. Dicho contencioso no se contempla en términos de reparto de mercados mundiales pero sí de *acceso al mercado*. Es decir, lo que Estados Unidos reclama a la CEE-12 es no perder su cuota de mercado como abastecedor de la CEE-12, en presencia de ese crecimiento importante de la producción comunitaria.

Ya a comienzos de los años 60, Estados Unidos aceptó el mecanismo de «prélèvements» construido por la CEE en sus Organizaciones Comunes de Mercado (O.C.M.), a cambio de la concesión, por parte de la entonces CEE-6, de derechos arancelarios nulos sobre el haba y la torta de soja, y muy reducidos sobre la *mandioca* y otros productos que, más adelante, se revelaron sustitutivos de los cereales en la alimentación animal.

A mediados de los 60, la producción comunitaria de aceites vegetales era totalmente insuficiente para atender a una demanda interna creciente. Ello convertía a la Comunidad en tributaria del mercado mundial. En ausencia de aranceles, las semillas oleaginosas, fundamentalmente soja procedente de Estados Unidos, llegaron de forma masiva a Europa. Esta afluencia se vio favorecida por el modelo de alimentación animal seguido por los ganaderos europeos de acuerdo con el modelo americano, barato y rico en proteínas.

En este marco institucional, la única posibilidad para la Comunidad Europea de fomentar y proteger su producción interior de semillas oleaginosas pasaba por el mecanismo de «pagos compensatorios» o «deficiency payments», ampliamente utilizado por los Estados Unidos entonces y ahora y por los británicos antes de su incorporación a la CEE en 1973. Este mecanismo garantiza a los productores la percepción de un precio más elevado que el precio del mercado interior que coincide básicamente con el precio internacional al haber aceptado la Comunidad el arancel cero para semillas oleaginosas.

La puesta en práctica del mecanismo de pagos compensatorios dio sus frutos en forma de incrementos espectaculares de la producción. La *colza*, que es la semilla más producida en el conjunto de la Comunidad, multiplicó por 5 su producción desde 1972 hasta 1988. La semilla de *girasol* lo hizo por 32 para el mismo período; y la soja, que partía de niveles de producción prácticamente inexistentes, ha multiplicado por más de 800 su producción. Este incremento en las produccio-

nes ha repercutido en el gasto presupuestario del FEOGA-Garantía, que se ha multiplicado por 10 en la última década pasando de representar el 3,26% en 1980 a representar el 13,2% en el de 1990.

Este crecimiento del gasto, considerado excesivo por la Comunidad y que ha continuado a partir de mediados de los 80, aun cuando se hubiesen congelado los precios de intervención, hizo que se instaurara un régimen de Cantidades Máximas Garantizadas (C.M.G.), aplicable desde la campaña 1986/87 hasta la campaña 1990/91, para colza, nabina y girasol y, desde la campaña 1987/88, para los granos de soja (y también aceite de oliva). La cantidad máxima garantizada para la soja es de 1.300.000 Tm (CEE-12); y para girasol, 2.000.000 Tm (CEE-10). Para *girasol*, colza y nabina, la Comunidad impuso una C.M.G. específica para España; pero no lo hizo para la *soja*.

Este mecanismo de control de la oferta actúa cuando la producción de una campaña supera la cantidad máxima garantizada, disminuyendo la cuantía del precio garantizado al productor en un porcentaje que depende de la magnitud del «exceso» de producción. Se trata pues de una penalización que afecta al precio finalmente percibido desincentivando así el cultivo. Con este mecanismo, la CEE puede asegurarse un cierto control sobre las *cantidades* producidas que limite el gasto. Pero este último todavía depende de otra variable, absolutamente fuera de control por parte de la CEE, que es el precio internacional.

La política de pagos compensatorios tan solo se aplica a las semillas (soja, girasol, colza y nabina) y al aceite de oliva. Los aceites de las semillas citadas no están incluidos en las O.C.M. de materias grasas y por lo tanto no están sujetos a ningún tipo de intervención sobre sus precios o cantidades.

La OCM de materias grasas presenta una diferencia entre la soja, por una parte; y el girasol, colza y nabina, por otra parte. Para la soja, la Comisión fija anualmente un *precio objetivo* y un *precio mínimo*. El primero se fija al nivel que se consi-

dera deseable y sirve de referencia para fijar el precio mínimo que es el realmente garantizado a los productores. Dichos precios se han mantenido constantes en términos *nominales* en las últimas cuatro campañas (desde 1987/88 hasta 1990/91) y han caído en términos *reales*. El grano de soja, a diferencia de otras semillas, no está sujeto a un régimen de intervención. Los organismos públicos no compran soja para evitar que el precio caiga por debajo del precio garantizado al productor. Lo que se hace es conceder a cualquier persona física o jurídica que, previo contrato, pague al agricultor el precio mínimo establecido, la diferencia entre el precio objetivo y el precio mundial. Esta diferencia llamada *ayuda a la transformación* se calcula semanalmente.

Si la producción estimada en una campaña rebasa la CMG, existe una penalización que consiste en que el precio objetivo disminuye un 0,5% por cada 1% de excedente de producción. En el caso del girasol, colza y nabina, las diferencias más significativas son las siguientes. El precio se llama *indicativo* y el precio mínimo se llama precio de intervención. El precio al que compran los organismos se sitúa en un nivel del 94% del precio de intervención. También en este caso, los precios institucionales se encuentran congelados en las últimas 4 campañas, lo que supone una caída en términos reales. Finalmente, otra diferencia con respecto a la soja, es que en el girasol (y las restantes semillas) la ayuda a la transformación tan sólo la puede recibir la industria extractora o la fábrica de pienso que transforma estos granos oleaginosos.

2.2.4. Situación en España

La producción española de soja, que era casi inexistente hasta la entrada de España en la CEE en 1986, se incrementa a un ritmo muy rápido pero, en 1990, todavía era de 50 mil toneladas frente a una producción total en la CEE-12 de casi 2 millones de toneladas. En girasol, España, que ya tenía una

producción importante de 1986 (939 mil toneladas de los 2 millones de toneladas de la CEE-12), ha seguido incrementando su producción aunque a un ritmo muy inferior al de Francia. Así, en 1986 España era el primer país productor de girasol de la CEE-12; y en 1990 se sitúa en segundo lugar, tras Francia, con una producción casi la mitad que la de este último país.

Centrándonos en el caso del girasol, la CMG para la CEE-10 desde la campaña 1986/87 es de 2 millones de toneladas, cifra que, desde 1987, ya superaba Francia. España, por su parte, en ninguna de las campañas transcurridas ha superado su CMG (actualmente 1,4 millones de toneladas). Los rendimientos de nuestro país, inferiores a los comunitarios, sólo son superiores a los de Portugal. A diferencia de la soja, que requiere unas condiciones agrológicas especiales, el girasol se adapta bien a las tierras de España.

El girasol alterna bien con los cereales cubriendo las superficies de barbecho dejadas tras el trigo, por lo cual va bien allá donde hay cereales. Sus costes de lucha contra las plagas y enfermedades son bajos. Por último, las industrias extractoras están realizando un gran esfuerzo económico, técnico y humano cerca del agricultor para fomentar el cultivo.

La soja tiene más dificultades para su expansión. La insuficiente adecuación de variedades a la distintas zonas climáticas españolas, el conocimiento superficial de las técnicas de cultivo, y las bajas producciones, han sido los principales obstáculos que han dificultado su expansión. El principal problema de índole agronómica que ha habido que resolver a lo largo de todos estos años ha sido la pobreza de nuestros suelos en bacterias del género *Rhizobium* (*Rhizobium Japonicum*), necesarias para que en las raíces se formen las nódulas que permiten a la soja fijar el nitrógeno atmosférico. Esta carencia se salva inoculando las semillas previamente a su siembra. Pero para cubrir su ciclo vegetativo, la soja requiere un régimen pluviométrico de 300 mm. por lo que

en la mayoría de nuestras áreas debe cultivarse en regadío para obtener buenas producciones.

Salvados los inconvenientes de índole técnica, los factores económicos son los que determinan la conveniencia de su cultivo. Los precios mínimos que la CEE garantiza a los agricultores, y el incremento automático de éstos, que se deriva de nuestro *período transitorio* a la CEE, han sido el estímulo que explica el vertiginoso crecimiento español de la superficie cultivada desde 1986.

En esta situación, la tendencia al crecimiento de la producción estaría asegurada. Pero dos factores ensombrecen el horizonte. Primero, el régimen de estabilizadores, ante el incremento global de la producción comunitaria, esencialmente italiana y francesa, supone una penalización vía precio que puede llegar a desincentivar su crecimiento. En soja, a diferencia de girasol, España no tiene una cantidad asegurada específica de CMG y, en consecuencia, se ve penalizada por los excesos de la producción global sobre la CMG global provocados por otros países cuyo crecimiento de la producción de soja es elevado. Segundo, la reducción de precios no sólo puede proceder de la necesidad de controlar el crecimiento del gasto dentro de la propia CEE-12, sino de la Ronda Uruguay.

2.2.5. Expectativas ante la Ronda Uruguay

En la Ronda Uruguay va a acordarse una reducción de apoyo que afectará intensamente a cereales, tal como se ha señalado en el apartado 2.1. Pero las oleaginosas correrán una suerte similar. Estas últimas son los cultivos *más sustituti- vos* en la producción de los cereales. Si la reducción de precios no se efectúa a un ritmo similar en ambos sectores, la reducción de producción en cereales se traduciría en un aumento de la producción de oleaginosas. De esa forma, los gastos presupuestarios no se reducirían para la CEE. Pero

además, Estados Unidos no consentiría un incremento de la producción de soja con unos precios ventajosos. De hecho, con independencia de la Ronda Uruguay, en el seno del GATT se ha creado el «panel de la soja» que estudia el daño comercial que la CEE ha provocado en las exportaciones norteamericanas de soja, a consecuencia de las ayudas concedidas desde la década de los años 70, después de que en la Ronda Dillon de los años 60, se hicieran las concesiones antes mencionadas. Pero esa cuestión es de difícil pronóstico. Precisamente la CEE aspiraba a encontrar la alternativa a la producción de cereales en las oleaginosas, y por eso tiene planteado el tema denominado del «reequilibrio». Pero no es probable que consiga su propósito. De hecho, el «panel de la soja», al margen de la Ronda Uruguay ya se ha pronunciado contra la CEE.

En este contexto de reducción paralela de precios en cereales y oleaginosas, España mantiene precios inferiores a los comunitarios tanto en soja como en girasol. Los de la soja caerán más rápidamente a consecuencia de la globalidad de la CMG. Los de girasol podrían mantener un ritmo de reducción más suave por disponer España de una CMG todavía no superada y un margen de «diferencial de precios» respecto de los comunitarios.

2.2.6. Alternativa para el cereal

El girasol es un cultivo de secano que ocupa parte de la superficie dejada por el barbecho y las leguminosas grano. El fuerte desarrollo alcanzado en España se explica por la necesidad que siente el agricultor de disponer de una planta para alternar con el cereal. Si la superficie de cebada y trigo blando aumentó en los últimos años en algunas regiones españolas fue debido a la reducción de la superficie de barbecho y de leguminosas. En muchas zonas cerealistas se practica el monocultivo de cereal, sobre todo cebada, alternando varie-

dades de diferente época de siembra que permiten un semi-barbecho de medio año.

En comarcas con peores condiciones de suelo y clima, el barbecho continúa presente, persistiendo las tradicionales rotaciones de «año y vez» y tierras interrumpidas, en algunos casos, por el cultivo alfalfa o alguna otra leguminosa. La siembra de girasol puede modificar estas rotaciones haciendo surgir otras nuevas como: cebada/girasol; trigo/cebada/girasol; cereal/girasol/barbecho; cebada/girasol/cebada/barbecho; etc. Los años en que el clima es favorable para la siembra de cereales de primavera, disminuye o se frena el aumento de superficie de girasol, sembrándose únicamente las parcelas dedicadas a barbecho blanco, haciendo un semibarbecho con girasol. Es decir, en muchos casos, es frecuente sembrar el girasol como «ultimo recurso», cuando no se ha podido sembrar el cereal de primavera.

Esta consideración del cultivo del girasol como cultivo de *recurso* podría sustituirse por la de otorgarle la misma importancia que a los cereales, ya que a la posibilidad de poder ocupar tierras que no han podido sembrarse a tiempo, se unen otras ventajas. Primero, facilidad de cultivo que, en general, no precisa de medios de producción distintos a los ya existentes. Segundo, emplear mano de obra y maquinaria en una época en la que está desocupada. Tercero, bajos costes de cultivo. Cuarto, poca incidencia de plagas y enfermedades. Quinto, gran resistencia a la sequía. No obstante todo lo anterior, referido al secano, debe entenderse que la principal utilización del girasol en regadío es en una rotación cebada/girasol.

Pero, junto a los factores agronómicos, la causa fundamental de su posible expansión radica en los económicos. Veamos las expectativas. Por el lado de los costes, el girasol tiene a su favor que sus costes de cultivo son inferiores a los del cereal. Ello se debe en parte a que su cultivo se desatien-de por ser considerado todavía como un cultivo recurso. En la práctica eso se traduce en que su cultivo se reduce a los siguiente. Primero, un pase de *cultivador* a la salida del inwier-

no y otro de grada previo a la siembra. Segundo, aplicación de herbicida y siembra, aproximadamente en la primera quincena de mayo. Tercero, recolección hacia el mes de octubre.

No se suele abonar y las precipitaciones durante su *ciclo* suelen ser muy bajas. Por ello las producciones suelen ser muy reducidas. Su interés radica en que sus costes son también muy bajos. De ahí que el margen bruto por hectárea de SAU y por UTA, resulten ser próximos a la cebada, ya en estos momentos. Con una incorporación de una pequeña dosis de riego en algún momento del verano y/o con una reducción adicional de precios de la cebada, la rentabilidad sería mayor en girasol que en trigo de forma acentuada. Además, esa menor intensidad de cultivo resulta compatible con la política extensificadora que trata de fomentar la CEE.

Como decíamos, el otro factor fundamental consiste en los aspectos económicos. Analizada ya la vertiente de los costes, en el lado de los ingresos, todo depende de la PAC en oleaginosas. Merece pues la pena detenerse en esta cuestión. Los precios de las oleaginosas en la CEE comenzaron ya el descenso en 1988. Pero estaban mucho más altos que los españoles. En la campaña 1986/87, el precio de intervención del girasol en España se sitúa en un 71% del comunitario. No podemos detenernos en todos los elementos que configuran la Organización Común de Mercado (OCM) de las oleaginosas pero sí, a partir de ahí, señalar su previsible evolución. Basta con mencionar que, como antes se indicó, si bien en el caso de la soja, la CMG está globalizada para la CEE-12, de manera que por cada 1% de aumento de la producción por encima de la CMG, el precio obtenido se reduce en un 0,5%; en el caso del girasol dicha CMG está individualizada. La cantidad asignada a España no se ha alcanzado todavía desde 1986 hasta ahora y, por lo tanto, no resulta previsible que las crecientes producciones de girasol en Francia acaben repercutiendo en el precio percibido por el productor de girasol español.

En cuanto al consumo de aceite de girasol, que condicionará la demanda y por lo tanto el volumen comercializado, aquí la previsión resulta nuevamente difícil. Con el fin del período denominado Stand-Still (31 diciembre de 1990) han desaparecido los contingentes, y el comercio de pipa y de aceite de girasol ha quedado liberalizado en España. Por ello, el precio tendrá que caer notablemente. Pero eso no le preocupa al productor de girasol puesto que la industria extractora de aceite ya percibe una subvención para que pueda pagar el precio (objetivo) más alto al productor. Pero sí afecta al volumen consumido de aceite y a sus posibilidades a largo plazo frente al aceite de oliva.

Durante el período de Stand-Still, ya concluido, al no existir la posibilidad de realizar libremente importaciones, la ayuda o subvención a las industrias de aceite les compensaba solamente por el incremento del precio del grano producido cada año por la aproximación de los precios comunitarios, y era inferior a la concedida en el resto de los países miembros. A partir del 1 de Enero de 1991, las industrias españolas perciben ya una ayuda similar a las concedidas en el resto de países miembros. Dicha ayuda se calcula por diferencia entre el precio indicativo (objetivo en soja) y el precio internacional, si bien la cuantía de la ayuda es inferior en España porque el precio indicativo es inferior al de la CEE-10, y lo será hasta la finalización del período transitorio.

Así pues, el precio del aceite de soja y girasol va a reducirse. Este descenso va a variar las relaciones de precios relativos existentes entre estos aceites y el aceite de oliva. De 2:1, que era el ratio de precios anterior (precio de aceite de oliva/precio del aceite de semillas), podría pasar a 4:1. Ello se traduciría en una intensa reducción del consumo del aceite de oliva y un aumento de los aceites de girasol (para consumo humano en botellas) y de soja (para alimentación no humana, desplazando a grasas animales). Para paliar esta situación está previsto implantar la llamada ayuda al consu-

mo del aceite de oliva a un nivel que permita modificar gradualmente la relación de precios aceite de oliva/aceite de semillas. La Comisión prevé que con una ayuda de 20 ECUS, la relación actual de precios de 2 a 1 subiría a 3,5:1. El precio del aceite de oliva bajaría en España de 180 ECUS/100 Kg a 170 ECUS/100 Kg mientras que el precio del aceite de girasol pasaría en España de 88 ECUS/100 Kg a 48 ECUS/100 Kg. Por ello parece razonable que la cuantía de ayuda al consumo sea tal que la diferencia de precios aceite de oliva/aceite de semillas se modifique gradualmente de modo que se mantenga el nivel de consumo en España, como ha sido el caso durante el Stand-Still. Por tanto la ayuda podría fijarse en 40 ECUS/100 Kg igual a la disminución del precio del aceite de girasol. La relación de precios sería, en tal caso, de 3 a 1, intermedia entre la relación 2 a 1 actual y la relación 4 a 1 de la CEE-10.

Lo bien cierto es que el precio del aceite de girasol se ha reducido notablemente y su consumo se incrementará ¿que repercusión tendrá esto sobre el productor?

Cabría afirmar que ninguna, siempre y cuando el productor percibiese el precio indicativo considerado deseable por parte de la extractora, la cual se resarciría con la ayuda a la transformación. Pero *no es así en el caso del girasol*, aunque sí lo es en el caso *de la soja*. En efecto, además de la ayuda a la transformación para las extractoras, existe un precio de intervención (teórico) y un precio de compra de intervención (real), que equivale al 94% del precio de intervención, al cual compran los organismos de intervención de toda la CEE todo el producto que se les ofrezca, siempre que vaya en *lotes* de una cierta cantidad. Además la calidad debe ser, en el caso del girasol, 9% de humedad, 44% de contenido graso, y 2% de impurezas. Existe un baremo de bonificaciones y depreciaciones de acuerdo con la calidad de producto y el cálculo del peso del grano expresado en peso de calidad tipo, según el método especificado por el Reglamento 2681/83.

2.2.7. Comercialización

Hasta aquí, la respuesta podría ser que el productor tal vez no alcance el precio indicativo porque la extractora no se lo pague; ya que, como es natural, tratará de comprar lo más barato que pueda, con independencia de la ayuda recibida, pero, en cualquier caso, sí tendrá garantizado el precio de compra de intervención. Pues no es así.

Como la campaña de intervención comienza el 1 de noviembre y termina el 31 de mayo siguiente, fuera de ese período, si el precio de mercado se sitúa por debajo del precio de compra de intervención y el agricultor no es capaz de *conservar* la semilla en condiciones adecuadas hasta que se inicie el período de compra de intervención, entonces el precio percibido se situará por debajo del precio de compra de intervención. No basta con que exista una prima mensual que aumenta desde la recolección hasta el comienzo de la campaña. Si no existe capacidad de almacenamiento, el precio percibido por el agricultor está a merced del que fije la extractora. Esta última, a su vez, con un consumo creciente, y con esas espléndidas posibilidades de beneficio estará atraída por el negocio. En el sector agroalimentario, el capital se mueve según las expectativas de negocio, y éstas son enormes al parecer en el sector de aceites, a tenor de los movimientos de capital que registra el sector.

Así, Frihnt España, filial del grupo francés Frahuil, uno de los operadores comunitarios más importantes en todo tipo de aceites, ha invertido una cifra que se estimaba próxima a los 20.000 millones de pesetas. En 1989/90 habría facturado 32.000 millones de pesetas. Así pues, no cabe duda de que aquí existen oportunidades de negocio para estas empresas. Dichas oportunidades se basan en parte en la enorme dispersión y desorganización del sector a nivel productivo y comercial. La inexistencia de almacenes por parte de los productores, les deja a merced de las extractoras.

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./Titul.	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	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1)	(2)	(3)
							Ti/TTi	0-50%/TTi	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-

res grandes consumidores (50 a 60 litros por habitante y año) el vino se comporta como un bien inferior cuyo consumo se reduce progresivamente. Tal es el caso de España, Francia, Italia y Portugal. También Argentina podría incluirse en este grupo. Así, en Francia el consumo ha caído desde 90 litros por habitante y año en 1980 hasta 70 litros en 1989. En España desde los 60 litros de finales de los 70, han caído a los 50 litros en la actualidad.

Como veremos después, el principal problema radica en que el producto tradicionalmente producido en estas regiones es el denominado por la Comisión de la CEE «vino de mesa», que tiene un consumo regresivo. Las tendencias de la demanda apuntan a la uva de calidad, lo que se conoce como «vinos con Denominación de Origen». La exportación no es una salida muy atractiva puesto que los «vinos de mesa» no son los más apropiados para penetrar en ámbitos geográficos ajenos a la cultura del vino, si no es a precios muy reducidos. Existen otros dos grupos de países. Los «productores consumidores medianos» (15-50 litros por habitante y año) como Alemania, Luxemburgo, Rumanía, Chile, Uruguay y Australia, que normalmente no son productores salvo la excepción de Estados Unidos que sí es productor.

El volumen de comercio a final de los 80, se situaba en los 20 - 25 millones de hectólitros. También los intercambios internacionales de vino se concentran en el continente europeo. Los principales exportadores son: Italia (36%), Francia (20%), España (11%). Por el lado de los importadores destacan: Alemania (20%), Unión Soviética (13%) y Francia (13%). Del comercio mundial total, la mitad es comercio intracomunitario. Al igual que en el caso de otros productos llamados mediterráneos (hortofrutícolas, aceite de oliva), el comercio tiene pues un carácter regional. ¿A qué se debe ese carácter regional de los intercambios?

El vino no es un producto susceptible de tratarse en «Lonjas». Su calidad es muy heterogénea, como ocurre con los productos hortofrutícolas. Su ventaja respecto de estos es

su carácter no perecedero. Pero su desventaja es que su calidad no es constatable visualmente (no es un «search good») de manera que solo se puede comprobar una vez adquirido el producto. Por ello, las promociones y la publicidad, así como la garantía que ofrecen las Denominaciones de Origen son importantes factores de penetración comercial. La labor de promoción es costosa y solo se rentabiliza con un volumen de ventas elevado. Los costes de transporte son elevados puesto que posee una baja relación «valor/volumen». También existen obstáculos de tipo reglamentario y fiscal.

2.4.2. Situación en la CEE

Este apartado está extraído de Bardají (1991). En la Comunidad Europea, siete son los países productores de vino. La superficie dedicada al viñedo es de 4 millones de hectáreas. Con ellas se obtienen el 60% de la producción mundial. Su mercado absorbe el 50% del consumo mundial. Es pues el mercado más importante del mundo tanto en la producción como en el consumo.

No se puede decir que en este producto se cumpla el principio de la «unidad de mercado». Las condiciones climatológicas y edafológicas determinan técnicas culturales diferentes. Las prácticas enológicas son diferentes. El producto obtenido es muy heterogéneo. La regulación del mercado (O.C.M.) también impone limitaciones al libre mercado. No hay pues un mercado único aunque sí una problemática común que afecta a toda la producción de la Comunidad.

A nivel comunitario, el sector se caracteriza por mantener una situación estructuralmente excedentaria. Del conjunto de vinos se deben diferenciar dos grandes grupos: los «vinos de mesa» y los «vinos de calidad». Pues bien, la situación estructuralmente excedentaria se da sobre todo en los vinos de mesa. Por ello, en la CEE, en la O.C.M. únicamente está previsto el sostenimiento a través de la destilación, en el sector de «vinos de mesa». Para los «vinos de calidad», no se

contempla ninguna intervención, dejando que sea el mercado el que oriente su producción.

En lo relativo a las intervenciones, la O.C.M. define 6 tipos de vino, 3 tintos y 3 blancos, estableciéndose precios institucionales para cada uno de los tipos. Para la producción española tan sólo resultan significativos 3 precios; 2 de tinto y 1 de blanco, los otros 3 están referidos a producciones con características muy específicas, obtenidas principalmente en Luxemburgo y Alemania. Se trata de las categorías AI, vino blanco con graduación entre 10º y 13º; RI, vino tinto con graduación entre 10º y 12º; y RII, vino tinto con graduación entre 12,5º y 15º.

También se clasifica el sector, a nivel comunitario, según las distintas condiciones climáticas y edafológicas en que se desarrolla la producción en los distintos países. Las regiones productoras están agrupadas en siete zonas productoras. En cada una de ellas se establece una normativa a aplicar diferenciada, en relación con las medidas estructurales o las técnicas culturales y prácticas enológicas admitidas. En España, la mayor parte de la superficie vitícola se encuentra incluida en la categoría C II. Por eso decíamos antes que no se puede decir que, en este sector, existe «unidad de mercado».

La problemática común se relaciona con esa situación estructuralmente excedentaria a la que antes se aludió. Actualmente los excedentes se sitúan entre 35 y 40 millones de hectólitros. Ello se traduce en un grado de autoabastecimiento superior al 130%. Este último, para los vinos de mesa, se situó en 136%, y para los vinos de calidad en 139%, en la campaña 1986/87. La corrección de la situación excedentaria requerirá una reducción de la superficie de viñedo entre el 25% y el 30%, cosa que es poco probable que se alcance a corto o medio plazo. Según estimaciones de la Comisión, en 1992, admitiendo efectividad en las medidas de «arranque voluntario» del viñedo, se produciría una disminución de 300.000 hectáreas de la superficie actual. En tal caso, la producción total se situaría entre los 210 y 215 millones de hec-

tólitros. Como el consumo está en descenso y se prevé que se sitúe en 155 millones de hectólitros, el grado de autoabastecimiento sería del 130%.

Dada la situación, la política está siendo fuertemente restrictiva. Concretamente se han reforzado las medidas de «arranque» y también las de desincentivación de la producción dirigida a la destilación. Actualmente el eje sobre el que pivota la regulación del mercado es la destilación obligatoria. Su utilización se condiciona a la evolución de los mercados. Pero teniendo en cuenta la situación excedentaria estructural, en la práctica se recurre a ella todos los años.

La comisión establece, todos los años, una cantidad para destilación obligatoria. Dicha cantidad se reparte entre los países, proporcionalmente, teniendo como referencia la cantidad producida en cada país en la Campaña 1981/1984. Este criterio perjudica a España, ya que entonces no se encontraba en la Comunidad y no disfrutaba del mismo nivel de precios que los demás países. El gran potencial productivo español se temía que agravase la situación excedentaria de la Comunidad. El temor se ha revelado justificado, ya que, efectivamente, los gastos del FEOGA se han situado en más de 1.600 millones de ECUs.

Desde 1988, con la introducción de los estabilizadores, el objetivo actual de las intervenciones en el mercado de vinos de mesa es desestimado por el recurso a la destilación obligatoria. Para conseguirlo, se establece un nivel normal de utilizaciones (equivalente a la cantidad máxima garantizada de cereales, oleaginosas o frutas y hortalizas) de 9,6 millones de hectólitros. Si no se supera esa cifra, el precio pagado para la destilación es del 50% del precio de orientación. Pero si se supera dicha cantidad, el precio pagado es tan solo el 7,5% del precio de orientación. El precio pagado equivale a la media ponderada. Además, existe la tendencia a reducir el precio fijado para la destilación obligatoria.

La diferencia de precios existente antes de la adhesión entre España y la CEE, era tan grande que a pesar de toda

esta política restrictiva, los precios han aumentado mucho en nuestro país, y no solo en los vinos de mesa que son los reguladores, sino también, y por un fenómeno de arrastre, en los restantes vinos. Por esa razón, la política de arranque está teniendo poco éxito en España. La política de «arranque» fija unos precios que, para España, y hasta la Campaña 1995/1996, son los siguientes:

Primas de abandono de Superficie de Viñedo en España

	<u>Ptas/Ha</u>
- Superficie inferior a 25 áreas:	493.530
- Superficie superior a 25 áreas de producciones de:	
Inferior a 20 Hl/Ha.	173.544
De 20 a 30 Hl/Ha.	376.067
De 30 a 40 Hl/Ha.	478.415
De 40 a 50 Hl/Ha.	545.247
De 50 a 90 Hl/Ha.	701.035
De 90 a 130 Hl/Ha.	970.230
De 130 a 160 Hl/Ha.	1.232.890
Mayor de 160 Hl/Ha.	1.341.940

2.4.3. Mercado para el vino español

Junto con el mercado español, el mercado europeo constituye la salida natural de la producción española, tanto de los vinos comunes como de los de calidad, por lo que el conocimiento de sus características y de sus tendencias resulta de vital importancia para determinar las posibilidades y perspectivas de la producción española.

Desde los años 70, el consumo global de vino en Europa muestra una tendencia acusada a la baja. Sin embargo, se

puede precisar más, tanto en lo referente a los factores que provocan esta tendencia, como en la evolución por tipos de vino, al tratarse de un producto muy heterogéneo, así como entre los distintos países.

Las causas de la tendencia a la baja en el consumo global, se encuentran en los descensos experimentados en los países mediterráneos, grandes consumidores de vino, como España, Francia e Italia, y en menor medida Grecia y Portugal. Estos descensos no han sido compensados por aumentos significativos en los países del norte de Europa, con bajos niveles de consumo de vino y altos en cerveza, y en algunos casos con importantes perspectivas de incremento.

Así, en la actualidad, frente a un consumo per cápita de 43 litros en España, 76 en Francia o 66 en Italia, se encuentran países como el Reino Unido, con un consumo de 10 litros de vino per cápita; Dinamarca, con 19 litros; o Irlanda, con tan sólo 3 litros. Dentro de estos países de bajo consumo, las mayores perspectivas de aumento, de aquí a 1992, están en Reino Unido con más del 6,5% de aumento anual, seguido de Dinamarca y Holanda, donde los incrementos podrían situarse en el 4%.

Fuera de Europa, también se observa esta tendencia al aumento del consumo en países como EEUU, o Canadá, donde el vino mantiene poca importancia en comparación con otras bebidas sustitutivas. En la actualidad, el consumo per cápita en estos países se sitúa alrededor de los 10 litros, con unas perspectivas de aumento, de aquí a 1992, del 3,3% anual en EEUU y del 4,3% en Canadá.

También con buenas perspectivas, aunque ya con menores niveles de consumo se encuentran los países asiáticos, y en particular Japón, que mantiene una política muy proteccionista en el sector, que puede verse modificada por las actuales negociaciones del GATT, en la Ronda de Uruguay.

Las causas del descenso del consumo en los principales países productores, son bien conocidas. Primero, los cambios

en los tipos de vida hacia formas menos sedentarias. Segundo, la introducción de bebidas sustitutivas, y en particular la cerveza con mayor aceptación en la población joven. Tercero, las campañas antialcohólicas. Son todos factores que explican esta tendencia a la baja. En España, además, esta tendencia se ha visto reforzada por la subida de los precios al consumo a raíz de la entrada en la CEE, que ha afectado negativamente a los vinos españoles, tanto en el mercado interior como en el exterior. En el mercado interior, esta subida de precios, para todos los tipos de vinos, incluidos los de calidad, ha estado motivada no sólo por la aproximación de precios institucionales en los vinos de mesa, que ha influido también en los vinos de calidad, sino también por la mayor fiscalidad con la introducción del IVA, que ha elevado los precios finales. En los mercados exteriores, además, se ha unido la revaluación de la peseta que ha restado, en general, competitividad a nuestras exportaciones, y la modificación en el régimen de exportaciones. En particular, la desaparición de los créditos a la exportación y la aplicación a las exportaciones españolas hacia Europa de los montantes reguladores, cuyo objetivo es tener en cuenta la diferencia de los precios institucionales entre España y el resto de la CEE. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que estos montantes no se aplican en la actualidad a las exportaciones de vino de calidad, siempre que éste vaya embotellado.

Todos estos factores han hecho que las exportaciones españolas de vinos de calidad, dirigidas en su mayor parte a los mercados europeos, hayan sufrido un deterioro importante, pasando en 1989 a 120 millones de litros, frente a los 142 millones exportados en 1988. Con excepción de los vinos de Jumilla y del Penedés, que han visto aumentar sus ventas, este descenso se ha producido en todas las Denominaciones de Origen. Pero además, se está produciendo una creciente penetración de vinos de calidad de otros países, en particular Francia, acaparando una cuota del mercado que antes tenían los vinos de calidad españoles.

2.4.4. Perspectivas

En definitiva, los vinos españoles se enfrentan a un mercado cada vez más competitivo, donde la captación y el mantenimiento de una cuota de mercado se enfrenta además a obstáculos importantes que frenan el consumo en aquellos países con mejores perspectivas. En particular, hay que citar los impuestos especiales que gravan de forma discriminatoria el consumo de bebidas alcohólicas, protegiendo a las industrias nacionales de cerveza, en los países del norte de Europa, particularmente en el Reino Unido, Dinamarca, e Irlanda. Hay que tener en cuenta, que en el Reino Unido, la carga fiscal que grava el vino representa un 48,5% del precio del consumo, elevándose esta proporción al 59% en Dinamarca y al 62% en Irlanda. No hay duda de que la armonización fiscal es un paso previo a la constitución del mercado único de 1993. De lograrse, los aumentos en el consumo, particularmente en el Reino Unido y en Dinamarca, pueden ser mayores de lo estimado, lo cual podría beneficiar a los vinos españoles, siempre que mantengan su competitividad. Pero al parecer la unificación se va a realizar incrementando la fiscalidad en los países del Sur, en lugar de reducir la de los países del Norte.

A este factor, se unen las prácticas proteccionistas utilizadas en algunos mercados tradicionales, como EEUU, los países del Este de Europa, Japón o los países escandinavos. Entre éstas no sólo se incluyen los obstáculos arancelarios, importantes en algunos países, sino también otras prácticas, como el control de la calidad, las cuotas a las importaciones, la discriminación de los vinos de calidad en favor de las producciones locales amparándose en las diferentes legislaciones o la aplicación de diferentes medidas sanitarias, son todas prácticas que perjudican a las exportaciones de vino, en particular a los vinos de calidad. En la actualidad, todos estos factores pueden verse afectados por los resultados de las negociaciones para liberalizar el comercio de productos

agrícolas, en el marco de la Ronda Uruguay. Sin embargo, aún es pronto para poder determinar el alcance de sus resultados.

Junto a estos factores negativos, hay que mencionar que el mercado del vino es un mercado muy segmentado, dado la heterogeneidad del producto, y que la tendencia es cada vez mayor hacia los vinos de calidad, con no excesiva graduación y jóvenes, con imagen de marca y embotellados, lo cual puede favorecer a los vinos españoles de una calidad media que puede ser apreciada por los consumidores, siempre que sepan mantener su competitividad.

2.4.5. Estructuras productivas

Como puede apreciarse en el cuadro 2.7, el número total de explotaciones en España, en las que la orientación predominante es la viticultura, asciende a 68.373. La superficie media por explotación es de 8,6 hectáreas. El trabajo familiar representa el 64,3% del trabajo total. Del trabajo asalariado, la mayor parte es eventual (27,6%), cosa que se comprende sobre todo debido a la vendimia. El trabajo asalariado fijo representa tan sólo el 8,1% del total. El grado de envejecimiento asciende al 30,3%. El porcentaje de agricultores a tiempo parcial asciende al 79,8%.

El estrato que en cereales ocupa una UTA, obtenía allí un margen bruto por UTA de 1,5 millones de pesetas. Aquí, en la viticultura, con ese estrato el Margen Bruto por UTA es de 624.600 pesetas ¡menos de la mitad!. Para llegar a ese nivel de Margen Bruto por UTA, en la viticultura habría que situarse en el estrato de 40-100 UDE, con 86,4 hectáreas por explotación y 5,7 UTAs por explotación. Estos datos revelan la pobreza general de este tipo de agricultura, que, junto con el olivar, ocupa las regiones agrícolamente más pobres. Además de esa marginalidad agronómica, es de destacar que la principal razón de ese bajo rendimiento económico obedece

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Viticultura	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.	52.083	8.390	2.996	1.592	1.337	671	1.014	231	59	68.373	
%	76,2	12,3	4,4	2,3	2,0	1,0	1,5	0,3	0,1	100	
SAU (ha)	265.026	100.993	53.825	29.332	40.391	24.253	40.257	19.966	11.920	585.963	
%	45,2	17,2	9,2	5,0	6,9	4,1	6,9	3,4	2,0	100	
MBT (UDE)	32.937	24.060	14.579	10.855	12.964	9.311	24.014	13.019	10.687	152.426	
%	21,6	15,8	9,6	7,1	8,5	6,1	15,8	8,5	7,0	100	
UTA	19.329	7.851	3.571	2.387	2.491	1.409	3.318	1.313	1.453	43.122	
%	44,8	18,2	8,3	5,5	5,8	3,3	7,7	3,0	3,4	100	
UTF	14.847	5.868	2.453	1.558	1.239	619	982	146	7	27.746	
UT Titular	9.563	3.563	1.529	878	708	373	485	93	5	17.197	
UT Fijo	405	227	162	224	336	147	988	381	511	3.491	
UT Eventual (UTA)	4.073	1.649	956	602	917	642	1.345	787	935	11.899	
UT Eventual (Miles de horas)	8.938	3.628	2.104	1.325	2.017	1.413	2.963	1.731	2.058	26.177	
Titulares	51.986	8.328	2.996	1.590	1.302	646	917	184	33	67.982	
>= 55 años <= 64	15.529	2.761	787	604	437	216	209	55	24	20.622	
> 0 a < 50%	45.387	5.103	1.561	716	592	270	472	93	29	54.223	
Ora principal	18.607	1.738	517	240	212	83	135	31	21	21.584	
Explot. < 0,5 UTA	40.027	2.319	625	129	156	18	27	1	1	43.303	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Viticultura	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	13,7	12,9	15,1	12,3	16,2	17,2	12,1	15,2	8,2	13,6
MBT/SAU	19,0	36,4	41,4	56,6	49,1	58,7	91,3	99,8	137,2	39,8
MBT/UTA	260,7	468,9	624,6	695,8	796,3	1.011,1	1.107,3	1.517,1	1.125,3	540,8
SAU/Explot.	5,1	12,0	18,0	18,4	30,2	36,1	39,7	86,4	202,0	8,6
UTA/ Explot.	0,4	0,9	1,2	1,5	1,9	2,1	3,3	5,7	24,6	0,6
UTF %	76,8	74,7	68,7	65,3	49,7	43,9	29,6	11,1	0,5	64,3
UT Fijo %	2,1	2,9	4,5	9,4	13,5	10,4	29,8	29,0	35,2	8,1
UT Eventual %	21,0	21,0	26,8	25,2	36,8	45,6	40,6	59,9	64,4	27,6
>= 55 <= 64/Titulares	29,9	33,2	26,3	38,0	33,6	33,4	22,8	29,9	72,7	30,3
0-50%/Titulares	87,3	61,3	52,1	45,0	45,5	41,8	51,5	50,5	87,9	79,8
Otra princ./Titul.	35,8	20,9	17,3	15,1	16,3	12,8	14,7	16,8	63,6	31,7
<0,5 UTA/Explot.	76,9	27,6	20,9	8,1	11,7	2,7	2,7	0,4	1,7	63,3

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 lucraiva 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).

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

OTE Viticultura	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Tu/TTu	(2) 0-50%/TTi	(3) Out/Prin
Galicia	1,9	194,1	375,5	1,6	0,8	91,2	34,5	62,8	8,3
Asturias	0,0	114,8	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Cantabria	31,2	108,8	3.391,5	31,2	1,0	100,0	0,0	100,0	100,0
País Vasco	8,4	312,1	2.615,9	8,9	1,1	69,4	28,5	51,4	27,3
Navarra	12,8	77,2	989,2	5,2	0,4	78,2	24,3	84,6	28,9
La Rioja	8,5	51,3	435,6	9,6	1,1	72,3	25,7	61,8	24,5
Aragón	15,0	23,0	344,3	11,2	0,7	88,8	32,1	61,2	27,2
Cataluña	9,1	94,2	854,0	7,9	0,9	74,6	32,7	64,9	22,7
Baleares	12,0	42,8	516,0	7,0	0,6	67,2	30,2	85,3	51,7
Castilla y León	17,9	23,5	420,1	6,3	0,4	28,9	16,1	98,9	41,8
Madrid	24,5	19,4	474,4	5,1	0,2	71,4	20,9	97,2	33,6
Castilla La Mancha	19,7	10,9	213,6	8,8	0,4	62,8	31,6	86,9	35,6
C. Valenciana	9,5	86,2	818,8	8,0	0,8	64,2	31,1	70,6	27,7
Murcia	26,5	37,0	978,8	17,9	0,7	62,5	35,1	83,3	32,2
Extremadura	27,2	155,2	4.218,3	15,4	0,6	57,8	31,1	79,8	53,3
Andalucía	4,8	72,6	348,7	4,3	0,9	46,2	24,8	82,0	22,8
Canarias	2,6	104,4	273,4	2,8	1,1	40,2	24,9	82,7	38,6
España	13,6	39,8	540,8	8,6	0,6	64,3	30,3	79,8	31,7

(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)

al elevado minifundismo. En el estrato más bajo (0-2 UDE) se sitúan el 76,2% de las explotaciones; que cultivan el 45,2% de la SAU; obtienen el 21,6% del Margen Bruto; y ocupan el 44,8% del trabajo. En una curva de Lorenz, si se considera el porcentaje acumulado por los estratos más pobres, sin duda el de la viticultura sería el más elevado.

Es de destacar, igualmente, la enorme cantidad de trabajo que emplea este cultivo. Las posibilidades de mecanización se encuentran en España limitadas por las variedades existentes y la forma de la poda (en vaso). Esta viene impuesta por la elevada insolación pero luego dificulta la mecanización de la recolección. Con menor insolación, el tipo de poda más adecuado es en espaldera, de forma que resulta mucho más fácil de mecanizar. Como los países de la CEE (Francia, Alemania) tienen menos sol, las variedades, el marco de plantación y la poda que se realiza, resultan las adaptadas a ese clima. Pues bien, la suerte les ha favorecido, tanto porque los gustos han evolucionado hacia los vinos de baja graduación (que requieren menos sol), como porque se ha visto facilitada la mecanización. Frente a esa dificultad de mecanizar, su conveniencia es muy elevada. En efecto, en este cultivo, el coste laboral (según datos de la RCAN) alcanza las 995.000 pesetas, el más elevado en productos vegetales, tras el arroz y los cítricos, ambos muy elevados por concentrarse en la Comunidad Valenciana, especialmente los cítricos, donde comienza a escasear el trabajo en el campo. También comienza a escasear mucho el trabajo en las zonas vitícolas. Hay operaciones como la eliminación de brotes vegetativos no productivos que se siguen realizando porque, en algunas variedades, si no se hace esta labor, el cuajado es malo e «irregular».

Las restantes operaciones de cultivo (pase de cultivador de primavera y de invierno), abonado, tratamiento fitosanitarios, se encuentran mecanizadas. Por eso mismo es necesario el empleo de tractor y maquinaria. Pero si la explotación es reducida y parcelada, las ineficiencias en el empleo de la cos-

tosa maquinaria son elevadas. Así pues, o bien se recurre a organizaciones de uso en común de la maquinaria, o bien se reestructura el cultivo. Con las actuales estructuras no se puede tener una viticultura con una productividad del trabajo (MBT/UTA) razonable. Además, el coste de la mano de obra está provocando el recurso a la mano de obra inmigrante.

2.4.6. Comercialización

Este subapartado se basa en el estudio (García Alvarez, 1990b). Los distintos estudios de mercado consultados coinciden en señalar la escasa presencia de los vinos españoles en los mostradores de las tiendas especializadas y supermercados europeos. Así, los vinos españoles no representan más del 5% de las marcas ofrecidas en los distintos tipos de establecimientos alemanes (Grandes almacenes, hiper y supermercados, «verbrauchermärkte», etc.) en las que, por ejemplo, los artículos procedentes de los países del Este superan el 10% de la oferta total (número de artículos en mostrador). En otros países, el panorama no es más halagüeño para el vino español. Así, otro estudio revela una proporción en Londres entre vinos franceses y españoles de 50 a 1 en muchas cadenas de tiendas especializadas; y en la región parisina, según Multiconsult, la presencia de vinos españoles no supera el 2% de la oferta de artículos, encontrándose además muestras de vinos en escaparates situados preferentemente junto a los del Norte de África y más lejos de los productos considerados de mayor calidad italianos y portugueses. Sin embargo, los estudios citados concuerdan en que el problema de los vinos españoles parece radicar más en su adecuada comercialización que en su rechazo por parte del público. En este sentido, la escasa representatividad de los vinos españoles podría explicarse a partir de factores como el escaso interés de los distribuidores elegidos o en el corto esfuerzo de promoción y publicidad. Ello significa que, una

vez en el mostrador, la rotación del stock de vino español no parece ser tan mala, pero el problema radica quizá en llegar al mostrador.

En este sentido debemos recordar que la estructura de mercado del vino en los países comunitarios puede asimilarse al modelo oligopólico, según el cual, la proliferación de marcas y la publicidad representan barreras de entrada de nuevos competidores potenciales. Las economías de escala subyacentes a los elevados costes fijos de comercialización implican que las ventas tengan que alcanzar una escala mínima suficiente para que el producto sea ofrecido a precios competitivos. En un mundo incierto, el esfuerzo comercial no es abordado por el distribuidor del país importador, el cual prefiere, en general, delegarlo a una empresa suministradora. En este sentido, cabe señalar que la estrategia de aprovisionamiento no sigue un simple proceso de decisión ligado a la preferencia revelada del consumidor en el establecimiento, sino que la decisión de ofrecer un determinado producto sigue, frecuentemente, un proceso inverso. Así, en general, tanto las pequeñas tiendas especializadas como los grandes almacenes *confían en la gama de productos prescrita por sus suministradores*, ya sean mayoristas e importadores independientes, ya sean empresas distribuidoras filiales en el caso de la gran distribución. Así pues, el encargado de un establecimiento al detalle a menudo *no sabe* porqué la oferta de vino español no es mayor: el proceso de decisión se centraliza frecuentemente en una preselección «impuesta» por el suministrador, ya sea importador independiente, ya sea central de compras de un grupo de distribución alimentaria. A este respecto, ante la carencia de comunicación directa con el gran público, la elección de la cartera de artículos a suministrar por el importador se basa a menudo en su propia impresión y experiencia.

Ahora bien, si hasta el momento el importador no ha «prescrito» una oferta más amplia de vinos españoles, tendrá

sus razones, ¿o no?. Los estudios consultados coinciden en señalar como principales problemas los siguientes:

- En *primer lugar*, una escasa homogeneidad del producto español. Así, por ejemplo, hasta hace poco era frecuente encontrar vinos españoles en Reino Unido cuyas materias primas eran sanas, pero que habían sido estropeados por negligencias en una o más fases de elaboración.
- En *segundo lugar*, y más importante en el resto de Europa, el desconocimiento del vino español por parte del gran público parece evidente. El importador suele prever el desarrollo del mercado según su propia sensibilidad y experiencia. Si la rentabilidad puntual derivada de los vinos ofrecidos y de los contactos preestablecidos es aceptable no hay porqué cambiar. Vemos aquí de nuevo la importancia de la incertidumbre como factor relevante explicativo de la inercia del comportamiento de los agentes distribuidores.

Por otra parte, el problema de la falta de homogeneidad es un hecho que cada vez en mayor medida forma parte del pasado, en vista de los progresos recientes de las técnicas de elaboración en España. Queda, sin embargo, el problema de convencer al consumidor de que pruebe la primera botella de vino español. En este sentido, sólo se puede convencer al distribuidor para ofrecer vino español si se le presenta un paquete de apoyo promocional y publicitario de suficiente envergadura.

En una situación como la actual en la que emerge la oportunidad histórica de ampliación del mercado de vino español, derivada de la reciente adhesión a la CEE y de la llegada del Mercado Unico, no debemos desestimar la importancia capital de las variables distintas del precio del vector multidimensional de competitividad. En un mundo incierto, en el que domina la gran distribución, dos variables presentan especial relevancia, implicando además una cierta ten-

sión hacia la concentración de la oferta exportadora española. Estas variables son la promoción-publicidad, por un lado, y el servicio, por el otro.

En efecto, por un lado, dados los elevados costes fijos que comporta una campaña publicitaria, esta sólo puede ser llevada a cabo si abarca la promoción de una cantidad suficientemente elevada de producto. Ello implica una tensión más hacia la desaparición de los exportadores de pequeña dimensión, a no ser que emprendan conjuntamente, los de una zona determinada, campañas de promoción genérica por la vía del consorcio. Además, dadas las externalidades evidentes que implican que una campaña de promoción genérica beneficie no sólo a los miembros del consorcio sino también a los exportadores (reales o potenciales) de la zona que no lo son, nos encontramos ante un caso típico de conveniencia de la intervención del Estado, al ser el beneficio social superior al privado. Campañas genéricas como los «vinos de España» en Reino Unido, han tenido, según distintos expertos (INFE, 1985), un efecto apreciable en la recuperación de las exportaciones de vino español al mencionado país.

Por otro lado, cuando los que comercializan vino en los mercados europeos son grandes unidades de distribución, la variable servicio adquiere especial importancia en un mundo donde el distribuidor impone plazos y regularidad en la calidad y cantidad de los suministros. Una vez más, la atomización de la oferta exportadora no encaja en este esquema, de modo que sólo las empresas grandes parecen ser las abocadas a poder exportar.

Como vemos, la creciente importancia de ambas variables de competitividad supone una presión hacia la desaparición de las pequeñas unidades exportadoras. Ello conduce a que el incremento de exportaciones tenga que darse mediante dos vías principales:

- O bien las empresas exportan en mayor cuantía ejecutando su función tradicional de intermediarias

entre cooperativas productoras y la demanda de exportaciones.

- O bien las cooperativas acometen la actividad exportadora, pero eso sí, operando organizadamente en uniones de cooperativas o agrupaciones de productores agrarios de una escala suficientemente importante, integradora de funciones de comercialización.

2.4.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay

Este subapartado se basa en el estudio (García Alvarez, 1991). La propuesta de negociación de la Comunidad del 7 de noviembre de 1990, incluía al vino como un sector a tener en cuenta como parte de la negociación sobre la liberalización. El vino no es un sector especialmente problemático en las negociaciones multilaterales sobre liberalización agraria. En parte, ello es debido a que la mayoría de los contenciosos pertenecen a otra esfera, relacionada con las barreras «técnicas», algunas de las cuales se han tratado en las negociaciones sobre derechos de propiedad intelectual, cuya discusión no se restringe a aspectos claramente objetivables y que, cuando se resuelven, lo hacen por la vía de los contactos bilaterales, con o sin la creación de un panel, en el seno del GATT. Pero también el carácter poco «caliente» del vino en el GATT debe atribuirse a la no existencia de un conflicto comercial entre las dos superpotencias del GATT: los EEUU y la CE. Detengámonos un momento en esta cuestión.

2.4.7.1. ¿Conflicto comercial CE-EEUU?

En efecto, hasta la fecha los EEUU han representado en sí mismos un mercado relativamente estable para los vinos de calidad de la CE, los cuales abarcan más del 95% de las importaciones del país norteamericano (unos 4 millones de hl, es decir un 20% del consumo estadounidense). El consu-

mo per cápita en los EEUU creció sostenidamente durante los ochenta hasta alcanzar un máximo en 1986 (9,3 litros por habitante y año). Por tanto, en los inicios de la Ronda Uruguay (1986), no podía calificarse al sector productor norteamericano como excedentario. Los vinos comunitarios tradicionalmente no reciben restituciones para sus exportaciones a los EEUU. La concurrencia comercial no es, pues, tan acentuada como en otros mercados de productos agrarios básicos. De hecho, en materia vinícola, la CE no se encuentra en la «lista negra» norteamericana de socios comerciales que ejercen prácticas comerciales desleales.

No obstante, según el informe de la O.I.V. sobre la campaña 1989/90, el consumo per capita en EEUU parece estar alcanzando un techo, fomentado por el retroceso en el consumo de los «wine coolers» (competencia de bebidas sustitutivas) y por las campañas anti-alcohólicas. Las importaciones norteamericanas se ven limitadas por la depreciación del dólar, lo cual ha fomentado también su reciente dinamismo exportador. La ralentización del aumento del consumo en este gran país puede inducir a una baja en las cotizaciones internacionales de los vinos europeos. La caída del consumo interno norteamericano puede provocar un agudización de las prácticas proteccionistas de los EEUU, lo cual se ha plasmado en algunos intentos de contingentar las importaciones. Así pues, es la CE, potencia exportadora, la que se enfrenta a prácticas proteccionistas al otro lado del Atlántico, asociadas a una crisis del mercado. Curiosamente, la situación presenta una simetría clara con el caso de los cereales en el GATT, pero con la diferencia de que ahora la CE representa el papel del «bueno» y los EEUU, sin llegar a ser el «malo», tampoco parecen contribuir a la estabilidad de los mercados mundiales.

Como se ha sugerido anteriormente, el paralelismo con el caso de los cereales llega hasta el punto de que la CE es quien ejerce aquí el papel estabilizador del mercado. Con una diferencia importante con relación a lo que hacen los

EEUU en cereales: mientras la CE aplica medidas efectivas de control de la oferta en vino, contribuyendo a sanear el mercado internacional, los EEUU han desistido de aplicar tal tipo de medidas (desviación de tierras) en cereales. Más bien, en cereales los EEUU rebajaron el «loan rate», respondieron con subvenciones a la exportación a la creciente competencia comunitaria y facilitaron así la caída de las cotizaciones mundiales, renunciando a su papel estabilizador (el cual, por otra parte, se revelaba costoso). Piénsese en lo que ocurriría si la CE acompañase un debilitamiento en sus medidas de control de la oferta con una caída de los precios de sostenimiento. Dada la rigidez de la oferta y de la demanda, sólo un aumento de las exportaciones podría equilibrar un mercado saturado por mayores volúmenes. Ello provocaría, a su vez, una baja de las cotizaciones.

En definitiva, dos conclusiones pueden extraerse de los comentarios anteriores: primera, que no cabe atribuir a la CE la mayor parte de la responsabilidad de las distorsiones de los intercambios internacionales; y segunda, que en años próximos puede acentuarse la concurrencia entre los dos principales socios del GATT.

2.4.7.2. Protección comercial

Los diversos países protegen su producción doméstica de vino y bebidas alcohólicas de múltiples modos, tal como vimos en un capítulo anterior. Naturalmente, la protección arancelaria es un mecanismo más de protección aunque está por comprobar si es el más importante, en vista de la amplia gama existente de barreras no arancelarias. En algunos casos se recurre a sistemas mixtos de arancel específico más ad valorem (Australia, Japón), mientras que, en otros, la tarifa aplicada es sólo de carácter específico (EEUU, Suiza, Canadá). Como se puede entender, si la protección arancelaria resultase la única forma de obstaculizar las importaciones, no

habría razones para calificar al sector vitivinícola como sector protegido. Únicamente en el caso de Japón se puede decir que el arancel se convierte con claridad en disuasorio de las importaciones. En el caso de tarifas específicas, se pueden comercializar vinos con alto margen (valor cif superior a las 200 pesetas/litro), sin que las tarifas aplicadas supusieran una barrera insalvable, al menos en comparación con lo que ocurre en otros sectores. Sin embargo, ya mencionamos las múltiples formas de protección. Una liberalización en este sector no se puede remitir únicamente a la reducción de aranceles. Este objetivo aparece como muy modesto.

La Comunidad Europea también aplica derechos específicos a la importación, pero con la complicación adicional del sistema de precios de referencia, el cual, podría considerarse como de efecto equivalente a una distorsión cuantitativa. Tampoco puede decirse que tales derechos aduaneros son de gran magnitud, incluso sin considerar la existencia de derechos preferenciales para buena parte de los socios comerciales de la CE en Europa y Cuenca del Mediterráneo. Si atendemos a las preferencias arancelarias, éstas benefician a algunos países en vías de desarrollo, principalmente del Norte de Africa, que están disfrutando de una cuasi-renta que podría desaparecer con la aplicación de aranceles no discriminatorios. Esta es una perspectiva que no debe olvidarse al analizar el impacto de la liberalización sobre las economías menos desarrolladas, y en particular, del Norte de Africa.

Ahora bien, el sistema comunitario de protección es eficaz en la preservación del principio de preferencia comunitaria debido a que impide la importación de un vino a un precio inferior al precio de referencia. Dado que bastantes países terceros autolimitan sus exportaciones, en virtud de acuerdos existentes con la CE, resulta imposible calcular el grado de protección comunitario por medio del cálculo de la diferencia entre precio interno y precio internacional (protección nominal). Sencillamente, el precio de exportación de este grupo de países terceros a la CE no refleja el precio al

que exportarían en situación de ausencia de precios de referencia. Cabe preguntarse, por tanto, si existe alguna manera de calcular de modo aproximado el grado de protección de la viticultura comunitaria.

2.4.7.3. Propuesta de liberalización de la CE

La propuesta comunitaria colocaba al vino entre aquel grupo de productos para los cuales el cálculo de la Unidad de medida de Apoyo (UMA) no es posible. Sin embargo, acometió el cálculo de una medida del «nivel de apoyo» que, aunque no pudiese ser interpretada como UMA sí pudiese reflejar el grado de protección del producto. En el caso del vino, se consideró que el nivel de apoyo podía calcularse a partir de las medidas en frontera sin añadir el gasto adicional en intervenciones de apoyo al sector, ya que se consideraba que la magnitud de la medida en frontera ya recoge el efecto de dichas intervenciones.

El apoyo cuantificado por la CE para 1990 ascendía a 3840 millones de ECUs (casi medio billón de pesetas). Adviértase que esta magnitud es aproximadamente equivalente al producto de lo que podría denominarse la «utilización normal» de vino de mesa (unos 100 millones de hl, descontadas las intervenciones públicas para destilación) por el equivalente arancelario recogido en la mencionada propuesta de la CE, igual a 39 ECU/hl (vino de mesa de 11,25% vol., no embotellado). El apoyo mencionado ya resultaba casi un 30% inferior al estimado para 1986 (5392 millones de ECUs). Si recordamos que, para el vino, la reducción ofrecida era sólo del 10% del apoyo en 1986, el objetivo a alcanzar en 1995 se estimó en 4853 millones de ECUs. Es decir, más de un 25% del apoyo calculado para 1990. Con estas operaciones, la CE no sólo ponía en evidencia el alcance de las medidas restrictivas adoptadas a partir de 1988, sino que incluso se permitía guardar «una reserva de protección» que

eventualmente pudiera ser utilizada como elemento de negociación. Claramente, a la CE le conviene incluir a este sector en la negociación sobre la reducción del apoyo, en vista de que refuerza la posición comunitaria.

2.4.7.4. Posición de España

Desde la perspectiva española, la cuantificación del apoyo concedido a nuestro vino de mesa supone un ejercicio interesante. Partiendo de una «producción de referencia» de 27,5 millones de Hl (a la que se aplica un porcentaje para obtener el umbral de producción), y multiplicando por 39 ECU/Hl, obtenemos unos 1070 millones de ECUs, es decir, unos 140 mil millones de pesetas, que sería la cuantificación del apoyo al vino español, suponiendo que el equivalente arancelario es el mismo para nuestro vino que para el del resto de nuestros socios comunitarios. Dado que el período de transición de la adhesión de España a la CE no ha culminado todavía, sería más realista intentar un procedimiento de cálculo que considerase la posición relativa de España en la Comunidad.

Para estudiar la evolución de la protección equivalente disfrutada por el vino español, puede ser útil partir de la hipótesis de que el precio a la producción en España, antes del 1 de marzo de 1986, podía tomarse como precio mundial. El desarme comunitario de la protección en frontera frente al vino español nos puede ir informando de cuál es el grado de protección del vino español en cada momento. Ahora bien, España era también uno de esos países terceros que había acordado con la CE el respeto voluntario al precio de referencia. Afortunadamente para nuestros objetivos, el sistema fue sustituido por la aplicación de un montante regulador, basado en la diferencia entre los precios de orientación comunitario y español, el cual puede tomarse como una

aproximación del arancel equivalente a la protección implícita en el sistema de precio mínimo.

Claramente, la protección máxima se aproxima por la suma del montante regulador al inicio del período más el derecho aduanero aplicado a país tercero. Puede comprobarse que dicha protección varía alrededor de 27,5 pesetas/l.

En realidad, resulta poco probable una reducción de dicho nivel de apoyo para España, teniendo en cuenta, en primer lugar, que la propuesta comunitaria no recoge reducciones futuras (incluso existe una reserva de protección) y que, en segundo lugar, todavía resta un margen de un 30%-40% de aumento del apoyo del vino español, por lo que queda de período transitorio.

2.4.7.5. Protección en frontera y control de oferta

La protección en frontera equivalente supone una barrera eficaz para obstaculizar la penetración en la Comunidad Europea de vinos de países terceros. Ello no significa necesariamente que una eventual desprotección agraria fuera a provocar la desaparición del viñedo comunitario. Es claro que persisten otras formas de protección y, aunque desapareciesen también, la competitividad del viñedo de la Comunidad depende de muchos factores distintos del precio, teniendo en cuenta el carácter «regional» de la mayoría de las transacciones internacionales en este sector, como ya apuntamos en el capítulo primero.

No obstante, la elevada protección en frontera es condición necesaria para un eficaz control de la producción que, por la vía de la Ley de King, aumente los ingresos de los viticultores restringiendo los volúmenes comercializados. Dicha protección en frontera puede entenderse, de algún modo, como el tributo que la CE exige a países terceros, por el papel estabilizador del mercado mundial ejercido por la PAC y posibilitado por el elevado grado de poder monopólico del

sector vitivinícola comunitario en el contexto del mercado mundial.

El control de la producción, posibilitado mediante las distintas destilaciones públicas (preventiva, obligatoria, de mantenimiento, garantía de buen fin), supone una solución a corto plazo eficaz para detener la hemorragia presupuestaria en la que había incurrido la OCM del vino. Es, desde luego, una solución «second-best» para los productores comunitarios, toda vez que una caída de los precios resultaría muy costosa para ellos debido a la rigidez de la oferta. Factores de producción rígidos, cultivos permanentes, escasas alternativas de cultivo en la mayoría de los suelos vitícolas españoles, reducidas oportunidades de trabajo en las zonas rurales productoras. Todos estos elementos suponen que cualquier reducción de los precios será soportada por los propios agricultores, no pudiéndose trasladar con facilidad a otros sectores. Todo esto justifica, podría justificar políticamente, el mantenimiento de un sistema de protección o de apoyo a las rentas de los viticultores, incluso aunque se pusiera en marcha un programa eficaz de ayudas directas a las rentas.

Ahora bien, aceptada la solución del control de la oferta como inevitable, en sus diversas vertientes (destilación obligatoria, abandono definitivo del viñedo, limitación de los derechos de replantación), se trataría de que la posición española no quedara debilitada en el contexto comunitario. Así, dentro de una cuota o producción de referencia global de la Comunidad, interesaría que aquellos países o áreas geográficas con ventaja comparativa en la producción de vino pudieran ir ganando cuota de mercado. Nos hemos referido a la práctica del enriquecimiento alcohólico. Ahora podemos referirnos a otras políticas de control como las relacionadas con los derechos de replantación, la destilación obligatoria y las primas de abandono definitivo.

Así, en materia de nuevas plantaciones, el artículo sexto del Reglamento CEE 822/87 prohibía toda nueva plantación

de viña hasta el 31 de agosto de 1990, aunque existían ciertas excepciones. La Comisión se muestra predispuesta a restringir cada vez más estas autorizaciones y, de hecho, junto al paquete de precios para la campaña 1990-1991 se prohibieron nuevas plantaciones de viñedo hasta el 31 de agosto de 1996 aunque se prorrogaba un año más la autorización, a título excepcional, de nuevas plantaciones de vinos de calidad. La legislación restrictiva cumple un papel equilibrador del mercado pero, por otro lado, dificulta cualquier ajuste productivo hacia el vino de calidad. Existen, cómo no, fórmulas que permiten la adaptación productiva de las explotaciones, como es el caso de la posibilidad existente en los países comunitarios, no en España, de traspasar los derechos de replantación entre explotaciones. La legislación comunitaria incluye en esta posibilidad no sólo a los vinos de calidad, sino también a superficies destinadas a vinos de mesa siempre que se trate de tierras de categoría I, variedades recomendadas en zonas con elevado nivel de calidad y con alguna limitación en sus rendimientos productivos.

En cuanto a las primas por abandono del cultivo de la viña, a partir de la campaña 1992/93 y siguientes, las primas que se destinan a zonas de vino de mesa en España serán similares a las concedidas en el resto de la CE. La prima por abandono se duplica al superar los rendimientos medios del área afectada el umbral de los 20 Hl/Ha. Con esto se verifica un mayor estímulo al abandono de las áreas de mayores rendimientos, que no suelen ser las españolas. En una primera aproximación, esta aparente discriminación en realidad lo que implica es una menor reducción de la superficie vitícola en España, lo cual puede venir justificado por razones ecológicas, por la necesidad de mantener una actividad productiva en zonas rurales desfavorecidas y, también, por la idoneidad de mantener la cuota de mercado comunitario para el vino español.

Finalmente, el sistema de contingentes implícitos establecido por el mecanismo de la destilación obligatoria a corto

plazo implica una congelación del patrón de especialización productiva inter-regional del cultivo vitícola. Queda por analizar la medida en que el sistema pudiera ser reforzado en el futuro para que la asignación de los contingentes entre regiones fuera acorde con criterios de eficiencia inter-regional y no con criterios históricos basados más en la producción total que en otras variables de competitividad del vino como simplemente la calidad.

En definitiva, dos preguntas claves restan por contestar en relación con el futuro de la viticultura española. La primera, sobre cuáles son los factores sobre los que se apoya (y podría apoyarse) la pretendida competitividad de nuestro viñedo. La segunda, sobre cuál es la dimensión política y económicamente deseable de nuestro viñedo. Ambas cuestiones deben ser respondidas en un marco político en el que las distorsiones al comercio intra-comunitario resultan, con diferencia, más acentuadas y relevantes, que las detectadas entre la CE y países terceros. Aceptando la solución «cártel» al problema vitivinícola de la CE, se trataría de ver cuáles serían las condiciones más ventajosas de participación del viñedo español en el cártel vitivinícola comunitario.

En resumen, dos son las opciones con que parece enfrentarse, desde el punto de vista político, el viñedo español. La primera, consiste en una participación en el sistema actual de control de la oferta (en las mejores condiciones posibles), permitiendo el mantenimiento de los precios de mercado, la obtención de una renta extraordinaria, aun a costa de restar competitividad a nuestras exportaciones. La segunda alternativa provendría del sometimiento del sector a las reglas del mercado, reduciéndose los precios de sostenimiento, pero a la vez el control de la oferta. Esta opción de «laissez-faire» permitiría una expansión de nuestras exportaciones pero a costa de aceptar una disminución de los precios percibidos y de las rentas agrarias. Aun siendo esta segunda alternativa la más coherente con las disciplinas del GATT, no es evidente que fuera la que permitiese una mayor estabilidad del merca-

do mundial, al menos a corto plazo. Como hemos señalado repetidas veces, los efectos estabilizadores de la primera alternativa, la del control de la oferta, deben haber sido significativos, dada la elevada cuota de mercado de la CE en el mercado mundial.

2.5. *Olivicultura*

2.5.1. Mercado mundial

El cultivo del olivo y la producción de aceite de oliva son actividades económicas de acusado carácter mediterráneo. La producción de aceituna de España, Italia, Grecia, Turquía, Túnez y Marruecos, todos ellos países ribereños del Mare Nostrum, representa el 86% de la producción mundial en el período 1986/88. El resto de la producción la realizan países como Libia, Argelia, Líbano, Israel, Yugoslavia y Portugal.

La producción de aceite de oliva, aunque no se corresponde exactamente con la producción de aceituna, también está fuertemente concentrada en la cuenca mediterránea. Los seis primeros países citados anteriormente elaboran el 90% del aceite de oliva mundial.

La CE es el primer productor mundial de aceituna y de aceite de oliva. Su participación en la elaboración de aceite de oliva es ligeramente superior a su participación en la producción de aceituna y se sitúa en torno al 76%. En su seno, los principales países productores son Italia, España y Grecia.

La comparación de la producción media de los períodos 1979-81 y 1986-88 nos muestra un incremento de la producción española y un decremento de la producción de italianos y griegos. Como consecuencia, la participación de la CE en la producción mundial de aceituna pasa del 73,2% al 70,8%, y su participación en la producción de aceite de oliva del 77,9 al 767,6%. Del resto, destaca el aumento de Turquía (7,9% al

9,3% y 7,1% a 8,1% respectivamente) y Marruecos (2,9% al 4,4% y 1,5 al 2,2%) y el descenso de Túnez (5,7% al 4,4%). La producción mundial de aceituna, cifrada en torno a 10 millones de toneladas, muestra en el período 1979/1989 una tendencia creciente que contrasta con la tendencia ligeramente decreciente de la producción mundial de aceite de oliva situada en 2 millones de toneladas aproximadamente.

Las exportaciones de aceite de oliva las realizan los principales productores. La CE, con unas exportaciones medias de 150.000 toneladas, ocupa el primer lugar. En su seno, el primer exportador del período 1986/88 fue España, seguida por Italia y Grecia. Finalmente destacan Túnez (9,2%) y Turquía (5,3%).

Los principales países importadores son Italia (45,5%) y Estados Unidos (11,2%). La CE importa aceite de países terceros, fundamentalmente Túnez, en virtud de acuerdos preferenciales.

2.5.2. El sector en la CEE

La Comunidad protege al sector productor de aceite de oliva. El origen de la Organización Común de Mercado de Materias Grasas en 1966, tiene bastante que ver con que Italia, único productor de aceite de oliva de la Europa de los Seis, no se iba a beneficiar tanto como el resto de sus socios comunitarios de la protección acordada a algunos productos continentales.

El mecanismo de protección a adoptar no se veía constreñido, como el caso de las semillas oleaginosas, por los compromisos adquiridos por la Comunidad en las Rondas Dillon y Kennedy del GATT. La protección al cultivo se instrumenta en base a la existencia de precios garantizados, compras de intervención limitadas a los cuatro últimos meses de campaña, ayudas a la producción y otras ayudas al almacenamiento privado y a la utilización de aceite de oliva en conservas. La

preferencia comunitaria se asegura a priori con la existencia de un precio umbral y se conceden restituciones a las exportaciones dirigidas a países terceros. Algunos países del Magreb disfrutaban de acuerdos preferenciales de importación que reducen sus exacciones. La regulación del sector no debía olvidar, junto a la protección al cultivo, la intensa competencia que realizan los aceites vegetales de semillas en los mercados finales a precios sensiblemente inferiores. Por ello, desde los años 70, se concede una ayuda al consumo. La aparición en 1988 de los estabilizadores se tradujo en la introducción de una Cantidad Máxima Garantizada de 1,35 millones de toneladas para los Doce.

Los precios comunitarios institucionales permanecen desde la campaña 1986/87 congelados. El coste de la política de apoyo de la Comunidad se refleja parcialmente en los presupuestos del FEOGA-Garantía. Desde 1986 los gastos destinados al aceite de oliva han crecido más rápido que los gastos totales y han pasado del 2,74% en 1986 al 6,64% en 1989. Más del 90% de los gastos corresponden a intervenciones y el resto a restituciones.

Italia (38,7%) y España (37,5%) son, seguidos de Grecia (22%), los grandes productores de aceite de oliva en la CE. La importancia económica del cultivo es mayor en Grecia (7,9% de la PFA de 1986), que en España (3%) e Italia (2,7%). En la CE aporta en torno al 1,2%. La Comunidad dedica al olivo el 3,3% de su SAU, Grecia el 11,4%, España el 7,7% e Italia el 6,7%.

La producción de aceituna se caracteriza por la vecería. Es este un fenómeno agronómico que se caracteriza por la intensa variabilidad interanual de cosechas y rendimientos. Esto se traduce en movimientos bruscos de la oferta que originan variaciones importantes de los precios en ausencia de políticas de regulación. Esta variabilidad, frecuente en los procesos agrícolas de producción, induce la constitución de stocks.

La Comunidad es exportadora neta de aceite de oliva al resto del mundo. Italia es el primer país exportador seguido de España. A partir de la campaña 1986/87, las exportaciones no han cesado de aumentar lo que, unido a unas campañas de promoción del consumo interno, ha permitido una reducción de los stocks de intervención, que han pasado de 345.000 toneladas el 1 de noviembre de 1988 a 71.000 el 1 de junio de 1990. Tras la adhesión de España y Portugal a la Comunidad, las importaciones procedentes de países terceros, se limitan casi al contingente de 46.000 toneladas procedentes de Túnez.

La propuesta comunitaria al GATT de diciembre de 1990 supone la reducción del 30% de la ayuda concedida al aceite de oliva. La propuesta de Mac Sharry barajó dos períodos para medir la ayuda concedida en el período base: 1986, como para el resto de los productos, y 1985. La elección del primer período suponía una reducción anual del apoyo del 7,4% en el período 1990/95. Utilizando como datos de producción la media del período 1985/88 -1985-, la reducción del apoyo sería menor: 5,3%.

La reducción del apoyo comunitario en este sector debería ser compatible con el mantenimiento de la ayuda percibida por las regiones comunitarias más desfavorecidas, en muchas de las cuales se cultiva el olivo.

El sector del aceite de oliva, dado que existen «prélèvements», se vería afectado por la arancelización propuesta por los Estados Unidos y aceptada por la CE sólo si se acuerda establecer el reequilibrio (imposición a semillas oleaginosas y PSC de un arancel). Un equivalente arancelario de 1556 ECU_s/Tm sustituiría al prélèvement medio de 1986/88 de 747 ECU_s/Tm.

2.5.3. El sector en España

El olivo es un cultivo tradicional en España. La superficie en producción, situada en un 95% en secano, no ha experi-

mentado en los últimos años grandes variaciones. Se constata una tendencia creciente de la superficie destinada a aceituna para mesa y una tendencia decreciente de la destinada a aceituna para almazara.

Andalucía produce alrededor del 80% de la aceituna de almazara nacional. A continuación destaca la producción de Castilla-La Mancha (7,3%) y Extremadura (4,8%). A nivel provincial existe una especialización importante: en la provincia de Jaén se producen más de la mitad de la aceituna para almazara de España y otro tanto se puede decir de Sevilla en la producción de aceituna para mesa.

Gran parte de las zonas en las que se cultiva el olivar, tienen características agroclimáticas adversas lo que las hace difícilmente reconvertibles hacia otros cultivos. Si a esto añadimos que gran parte de estas zonas están sujetas a condiciones económicas y medioambientales adversas caracterizadas por el éxodo rural, el desempleo, los bajos niveles de renta y la desertificación, resulta que el olivo desempeña una importante labor social y ecológica que habrá que tener en cuenta.

España es un importante y tradicional exportador de aceite de oliva. Las cantidades exportadas han reflejado, además de las variaciones de la producción y el consumo, circunstancias como el escándalo del aceite de colza: en 1982 nuestras exportaciones reflejaron un mínimo histórico con 31.798 toneladas. La mayor parte del aceite se exporta a granel, con destino principalmente comunitario y se compone mayoritariamente de aceite de oliva puro y lampante.

España no se beneficia plenamente del sistema de ayudas comunitario. El tratado de adhesión de España a las Comunidades Europeas contempla un período de transición de diez años en los cuales los precios y ayudas institucionales deberán aproximarse a los comunitarios. Dado que antes de la adhesión los precios y las ayudas españolas eran significativamente inferiores a los comunitarios (62% y 20% respecto de los comunitarios) la entrada de España a la CE esta suponiendo un incremento de la rentabilidad del cultivo.

La ayuda al consumo sólo se aplica desde el 1 de diciembre de 1990, un mes antes de lo que estaba previsto. Desde el 1 de enero de 1991 ya no se aplican los mecanismos del Stand-Still. Este período de 5 años (1986/90) regulaba los precios y las cantidades de diversos productos del sector de materias grasas presentes en el mercado interior. Este control intentaba mantener la relación de precios entre los aceites de semillas y el aceite de oliva favorable a este último. El fin del Stand-Still suponía la liberalización del comercio de aceites vegetales y con ello la percepción por parte de las extractoras nacionales de aceite de las ayudas a la transformación. Todo ello iba a suponer un descenso del precio de los aceites de semillas competidores del aceite de oliva. Frente a ello, sólo una reducción del precio del aceite de oliva podía evitar un desplazamiento del consumo final del aceite de oliva (estimado en 420.000 toneladas) hacia los aceites de girasol y soja principalmente. En los meses transcurridos el aceite de girasol se ha situado en torno a las 100-125 pesetas/litro y la ayuda concedida al aceite de oliva ha sido de 40 ECU's equivalente a 56 ó 57 pesetas/litro. La ayuda al consumo deberá ir aproximándose a la comunitaria.

La liberalización del sector del aceite de oliva influirá principalmente en las Comunidades donde más peso económico tiene: Andalucía (18,5% de su PFA en 1985), Extremadura (5,5%), y Castilla-La Mancha (3,7%).

2.5.4. Estructuras productivas

Las explotaciones ubicadas en Castilla-La Mancha tienen el mejor ratio estructural (SAU/UTA) y las ubicadas en Andalucía el peor (14,7). Esto se debe a la abundancia relativa en esta última Comunidad de factor trabajo. El trabajo incorporado en las explotaciones andaluzas es más joven que el del resto y en él pesa más el trabajo asalariado (cuadros 2.9 y 2.10).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Olivar	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.	117.515	13.724	4.382	1.924	1.760	850	1.479	425	80	142.139
%	82,7	9,7	3,1	1,4	1,2	0,6	1,0	0,3	0,1	100
SAU (ha)	381.439	159.732	85.865	54.464	69.240	60.938	152.808	91.322	45.038	1.100.846
%	34,6	14,5	7,8	4,9	6,3	5,5	13,9	8,3	4,1	100
MBT (UDE)	78.217	37.706	21.255	13.274	17.222	11.948	36.351	23.625	12.285	251.883
%	31,1	15,0	8,4	5,3	6,8	4,7	14,4	9,4	4,9	100
UTA	30.198	10.804	5.384	2.912	4.147	2.899	7.903	4.870	1.161	70.278
%	43,0	15,4	7,7	4,1	5,9	4,1	11,2	6,9	1,7	100
UTF	23.000	6.483	2.736	1.222	792	430	708	370	25	35.766
UT Titular	13.978	3.891	1.577	844	497	266	514	166	14	21.747
UT Fijo	405	176	123	120	215	329	1.063	875	212	3.518
UT Eventual (UTA)	6.823	4.146	2.527	1.571	3.142	2.140	6.132	3.626	925	31.032
UT Eventual (Miles de horas)	15.011	9.121	5.560	3.456	6.912	4.709	13.490	7.977	2.035	68.271
Titulares	117.282	13.673	4.357	1.920	1.683	832	1.365	361	31	141.504
>= 55 años <= 64	34.041	4.396	1.398	740	362	265	335	171	5	41.713
> 0 a < 50%	110.198	10.572	3.123	1.064	1.286	568	901	189	22	127.923
Otra principal	41.586	3.892	1.193	360	526	198	430	60	2	48.247
Explot. < 0,5 UTA	101.867	5.584	779	271	127	38	68	1	0	108.735

CUADRO 2.9 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Olivar	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	12,6	14,8	15,9	18,7	16,7	21,0	19,3	18,8	38,8	15,7
MBT/SAU	31,4	36,1	37,9	37,3	38,1	30,0	36,4	39,6	41,7	35,0
MBT/UTA	396,3	534,0	604,0	697,4	635,4	630,6	703,7	742,2	1.619,0	548,4
SAU/Explot.	3,2	11,6	19,6	28,3	39,3	71,7	103,3	214,9	563,0	7,7
UTA/ Explot	0,3	0,8	1,2	1,5	2,4	3,4	5,3	11,5	14,5	0,5
UTF %	76,2	60,0	50,8	42,0	19,1	14,8	9,0	7,6	2,2	50,9
UT Fijo %	1,3	1,6	2,3	4,1	5,2	11,3	13,5	18,0	18,3	5,0
UT Eventual %	22,6	38,4	46,9	53,9	75,8	73,8	77,6	74,5	79,7	44,2
>= 55 <= 64/Titulares	29,0	32,2	32,1	38,5	21,5	31,9	24,5	47,4	16,1	29,5
0-50%/Titulares	94,0	77,3	71,7	55,4	76,6	68,3	66,0	52,4	71,0	90,4
Ora princ./Titul.	35,5	28,5	27,4	18,8	31,3	23,8	31,5	16,6	6,5	34,1
<0,5 UTA/Explot.	86,7	40,7	17,8	14,1	7,2	4,5	4,6	0,2	0,0	76,5

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

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

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

Ora 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).

CUADRO 2.10

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

<i>Ole Olivar</i>	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Tu/TTu	(2) 0-50%/TTi	(3) OtrPrim
Castilla La Mancha	28,9	11,9	343,2	4,0	0,1	59,0	28,3	98,0	37,7
C. Valenciana	12,9	39,8	513,1	4,0	0,3	92,9	33,5	89,9	32,5
Extremadura	19,9	38,4	766,1	6,0	0,3	80,2	28,9	85,4	37,7
Andalucía	14,7	34,9	513,3	9,3	0,6	44,0	29,6	89,6	32,7
España	15,7	35,0	548,4	7,7	0,5	50,9	29,5	90,4	34,1

(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)

La productividad de la tierra medida por el ratio MBT/SAU es mayor en Extremadura (38.400 pesetas/ha) que en Andalucía (34.900) y en Castilla-La Mancha (11.900). Como resultado de multiplicar ambos índices obtenemos la productividad del trabajo medida por MBT/UTA que en Andalucía, la principal región productora, es inferior a la media nacional (548.000 pesetas), la cual a su vez es inferior a la retribución de la mano de obra asalariada en este cultivo (637.000 pesetas según RCAN de 1987) y evidentemente al 70% del PIB por habitante.

La situación en las tres Comunidades analizadas empeora si consideramos la distribución de las explotaciones por estratos de dimensión económica. En el estrato más bajo (0-2 UDEs) están el 80% de las explotaciones andaluzas, el 85% de las extremeñas y el 98% de las de Castilla-La Mancha. Este estrato se caracteriza por el pequeño tamaño de las explotaciones y las bajas productividades del trabajo. No es pues de extrañar que un elevado número de titulares (más de la tercera parte) tengan otra actividad lucrativa como principal y muy pocos dediquen a la explotación más de la mitad de una UTA.

2.6. *Cultivos industriales*

2.6.1. Azúcar

2.6.1.1. Mercado mundial

Desde mediados de los 80, la situación en el mercado mundial se ha caracterizado por una producción inferior al *consumo*, lo cual se ha traducido en un incremento continuado de los precios. Un análisis del mercado mundial durante los últimos 20 años muestra el carácter *cíclico* del mercado y la gran *volatilidad* de los precios. En España pueden recordarse las enormes alzas de 1974 y de 1980, anteriores a esta

coyuntura *alcista* de los últimos años. Esta volatilidad de los precios provocó actuaciones no siempre acertadas por parte de la Administración española cuando había régimen de Comercio de Estado. En esa situación de volatilidad de precios si las predicciones no eran acertadas, los desembolsos de divisas podían ser mucho mayores de los necesarios.

No obstante, aun cuando ese era uno de los reproches de que era objeto el Ministerio de Comercio español, la causa de esos reproches era la influencia de esas compras sobre los precios interiores españoles y los beneficios de los remolacheros. De hecho el sector productor remolachero siempre ha sido, junto con el de cereales, uno de los más incisivos en sus reivindicaciones de precios. Así ocurría en Francia ya en los años 60; y en Alemania antes y después de los 60; y en España durante las dos últimas décadas.

En una coyuntura *alcista* de precios resulta difícil imaginar una reducción del apoyo y un aumento de la liberalización. No obstante, al parecer la coyuntura alcista está ya próxima a su fin.

El azúcar se obtiene tanto a partir de la remolacha azucarera como de la caña de azúcar. La producción de azúcar no se encuentra excesivamente concentrada. El primer productor mundial es la Comunidad Europea con el 14% en el período 1987/89. Entre los 4 siguientes productores (URSS, India, Brasil y Cuba) producían un 34% del total en el citado período. La Comunidad Europea y URSS obtienen el azúcar de la remolacha fundamentalmente; y Brasil, India y Cuba, de la caña. La Comunidad Europea ha ido perdiendo peso, paulatinamente, en el mercado mundial, ya que, en el período 1979/81 representaba el 17% de la producción mundial. Las diferencias en rendimientos son enormes tanto entre los grandes productores de remolacha (los de la Comunidad Europea son el doble que los de URSS) como entre los productores de caña (el de México es un 50% superior al de Cuba).

Los grandes exportadores mundiales de azúcar son: Cuba, Comunidad Europea, Brasil y Australia. Aun cuando la cuota de la Comunidad Europea en la producción se ha reducido, su cuota en la *exportación* es la que más ha crecido en los últimos 20 años. Además, la Comunidad Europea se ha especializado en la exportación de azúcar blanco, en tanto que Australia, Brasil y Cuba exportan principalmente azúcar crudo.

Los principales países importadores son: URSS, Estados Unidos, Japón y China. Destaca la disminución paulatina de las importaciones realizadas por los países desarrollados (Estados Unidos, Canadá y Japón) debido a la utilización creciente de sucedáneos como la isoglucosa.

Los intercambios de azúcar a nivel mundial se realizan bien por acuerdos de tipo bilateral o bien en régimen de mercado libre de tipo multilateral.

Las importaciones suelen estar sometidas a derechos de aduana y gravámenes variables. Normalmente los países en desarrollo suelen estar exentos del pago de derechos de aduana en aplicación del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias). También se dan los contingentes (vg.: Estados Unidos). En Australia está prohibida la importación. En cuanto a las exportaciones suelen beneficiarse de subvenciones. Estas últimas, en algunos países (Estados Unidos), se hacen equivalentes a la cuantía de los ingresos derivados de los derechos arancelarios a la importación. En Australia existe una empresa privada que tiene el monopolio de la exportación y que establece cuotas a la producción para fijar los precios a los productos.

2.6.1.2. El sector en la CEE

El eje de la política seguida por la Comunidad en el sector de la remolacha azucarera y el azúcar es el control de la oferta por la vía de las cuotas a la producción. Este sistema se compone de una *cuota base*, y una cuota (llamada cuota C)

igual a la diferencia entre la producción y la cuota base. La cuota base está constituida por una cuota A y una cuota B. La diferencia entre la *cuota A* y la *cuota B* radica en la existencia de un precio mínimo garantizado diferente y un régimen de cotizaciones también diferente para el azúcar producido dentro de una u otra cuota. Este régimen se estableció en los años 70. La última renovación y reparto de cuotas entre países se llevó a cabo en la campaña 1986/87 y finaliza en la campaña 1990/91.

El país con mayor porcentaje de cuotas es Francia (29,64%; 28,4% y 35,2%), seguido de Alemania e Italia. La cuota total española de un millón de toneladas representa el 7,8% de la cuota total comunitaria. Este sistema de cuotas se acompaña de un complejo sistema de precios para el azúcar blanco. Un precio indicativo para toda la Comunidad. Un precio de intervención para las zonas no deficitarias y unos precios de intervención derivados para las zonas deficitarias (Italia, Reino Unido e Irlanda). Un precio base, del que se calcula el precio mínimo para la remolacha A (98% del precio base) y para la remolacha B (antes 68% y ahora 60,5% del precio base). Además se establece un umbral para el azúcar bruto, ya que las importaciones normalmente son de azúcar bruto.

El principio que sigue la política azucarera es la *autofinanciación*. Para ello existen, desde la campaña 81/82, las cotizaciones a la producción. La cotización A (sobre las cuotas A y B) asciende al 2% del precio de intervención del azúcar blanco. La cotización B (solo cuota B) asciende como máximo al 37% del citado precio. Además están las cotizaciones de *reabsorción* (desde 1986/87), de *reabsorción especial* (desde 1987/88), y cotización *complementaria* (desde 1988/89).

El azúcar de intervención (toda la campaña) es destinado a la exportación y la alimentación animal o al mercado interno. El stock mínimo de seguridad es del 5% del azúcar producido en los últimos 12 meses.

Los gastos en que incurre la Comunidad proceden de las *restituciones* a la exportación o los gastos de *almacenamiento*. También concede ayudas a algunas industrias utilizadoras (antes en función del precio de la isoglucosa y desde julio de 1990 en función de los precios de azúcar en el mundo). El almacenamiento es la salida denominada *reporte* sobre la campaña siguiente.

Los estados están autorizados a conceder ayudas nacionales a sus industrias y agricultores. Italia puede conceder ayudas a productores y fabricantes para modernizar y reestructurar. Francia puede conceder a sus departamentos de ultramar, Reino Unido a sus refinerías y Portugal en las Azores.

Las importaciones se ven sometidas a un «*prélèvement*» igual a la diferencia entre el precio *mundial* y el precio *umbral*. A los países de la Convención de Lomé y la India no se aplica el «*prélèvement*». La producción en la Comunidad Europea representó el 2,4% de la PFA en 1986. En Francia, Alemania, Holanda y Bélgica tiene una importancia superior a la media. La producción desde la campaña 1968/69 (cuando entró en vigor la OCM) aumentó tanto que alcanzó al consumo (también creciente) en 1976. Desde entonces, la producción siempre superó al consumo y comenzaron los excedentes y las exportaciones. Cuando en el mercado internacional se registran precios elevados, la producción comunitaria acelera su crecimiento y viceversa. Las exportaciones de azúcar C responden a los precios internacionales. Los principales países exportadores son los principales productores (Francia y Alemania). Los principales clientes de la Comunidad son Oriente Medio, Norte de África, Nigeria y la India. Las importaciones de la Comunidad son de azúcar bruto procedente de los países ACP (Islas Reunión y Mauricio) y la India.

2.6.1.3. Expectativas ante la Ronda Uruguay

El régimen que concluía en 1990/91 ha sido prorrogado durante dos campañas más tras un intenso debate sobre el

nuevo régimen del azúcar, en el que se han contemplado las siguientes líneas de actuación:

1) Mantenimiento del sistema actual de cuotas. No se contempla un incremento de las cuotas respecto a su nivel actual. Se considera en cambio posible su reducción en el marco general de la PAC y siempre y cuando sea concertada en un acuerdo internacional con el resto de países productores o fruto de compromisos de la Comunidad en el seno del GATT.

2) Mantenimiento de los sistemas de ayudas comunitarias para los azúcares brutos importados en condiciones preferenciales.

3) Supresión del reembolso de los gastos de almacenamiento durante el período de almacenamiento obligatorio del azúcar C reportado por considerar que constituye un estímulo a la producción de azúcar C y un medio de desviar las cuotas, alejándose del objetivo inicial previsto.

4) Mantenimiento de la posibilidad de fijar precios regionalizados en las zonas de la Comunidad que se consideren deficitarias.

5) Prorroga de la autorización dada a Italia para conceder ayudas nacionales de adaptación al cultivo de la remolacha y según un sistema regresivo en cinco campañas. Mac Sharry considera que la concesión de estas ayudas ha contribuido a la mejora de las condiciones del cultivo de la remolacha y se ha manifestado en un aumento constante de los rendimientos. Considera también que la industria ya no necesita ayuda ya que ha efectuado su reestructuración.

Esta visión de la Comunidad del sector azucarero no esta exenta de críticas. Algunos de los grupos azucareros más importantes de la CEE estiman que las ayudas nacionales deberían ser eliminadas para favorecer un aumento de la producción de azúcar en las zonas más eficientes; consideran que se debería crear un fondo de reestructuración destinado a indemnizar a los cultivadores y fabricantes que decidieran abandonar la producción de forma que sus cuotas quedarían

congeladas disminuyendo así las exportaciones de azúcar de cuota y su coste total. Desde otros puntos de vista se cuestiona incluso la existencia misma de las cuotas por considerarlas, desde un punto de vista ideológico, incompatibles con la creación del mercado único sin fronteras de 1993. Del mismo modo, no parece muy compatible un mercado único con la existencia de precios para las áreas deficitarias y de ayudas nacionales que no favorecen la especialización. Además, el caso del azúcar es único, puesto que ningún otro producto importante de la PAC tiene precios regionales.

Todas estas críticas chocan con los logros importantes del actual régimen: el permitir un control de la producción y el permitir la autofinanciación del sector. Además, todo intento de modificación radical de las cuotas debería vencer las resistencias políticas que nacen de las consideraciones de las cuotas como un «patrimonio nacional» por parte de los Estados miembros.

La oferta presentada por la CEE al GATT contemplaba para la remolacha una reducción del apoyo expresado en términos de la Medida Global de Apoyo (MGA). Así, se contempla que en 1993 la MGA de la remolacha azucarera sea un 30% inferior a la MGA de 1986 cifradas por la Comisión en 3.017 millones de ECUs. Como en el período 1986/90 se estima que la MGA se ha reducido hasta alcanzar 2.591 millones de ECUs, la reducción que falta por hacer sería aproximadamente la mitad de la reducción total y se realizaría a una tasa anual de un 4%. En cuanto al equivalente arancelario que sustituiría a la actual exacción reguladora, se establece para el azúcar blanco un valor de 48 ECUs/100 Kg y para el azúcar bruto de 38,4 ECUs/100 Kg., teniendo en cuenta que el arancel medio 86-88 fue de 54,2 y 45,4 ECUs/100 Kg. respectivamente.

La medida de la arancelización es en principio más difícil de aplicar para el azúcar que para otros productos dado el carácter volátil de los precios internacionales que, con esta medida, transmitirían sus variaciones a los precios internos.

2.6.1.4. El sector en España

Los precios institucionales en España, en el momento de la Adhesión eran superiores a los comunitarios. Si estos últimos se hubieran incrementado durante el período transitorio (hasta 1993) entonces el precio en España podría haberse mantenido congelado. Pero como los precios comunitarios no muestran esa tendencia, y además van a reducirse probablemente en el contexto de la Ronda Uruguay, entonces en España las caídas serán bruscas.

El cultivo español se concentra en Castilla-León (Valladolid y León) y en Andalucía (Cádiz). La recolección en Castilla-León se realiza en invierno, y en Andalucía en verano. Los rendimientos son variables en función de las condiciones climáticas, especialmente en seco. También en España la evolución de la producción, aunque con un sistema regulador diferente, se ha relacionado con la evolución de los precios.

En España la industria azucarera está en proceso de reestructuración. Se encuentra participada por capital de los bancos (Santander, Banesto y Central). La concentración en la industria se produce *pari pasu* con la desaparición de la producción en muchas zonas. Había 40 fábricas a principios de los 80, y ahora quedan 24, las cuales se han fusionado en 3 grandes grupos: Ebro-Agrícolas (54%), SGA-ARJ (30,4%) ACOR (14,8%) y Guadalfeo (8%).

Aun con ese proceso de concentración financiera está pendiente un proceso de redimensionamiento de las fábricas para que el volumen por fábrica aumente y se reduzca el coste unitario. Dichos volúmenes son (en toneladas): España (41.000), Francia (61.000) y Reino Unido (88.000). En relación con la producción de remolacha, se considera que los costes son excesivos. Se ha establecido un plan de reestructuración que afecta a las semillas (cambio hacia las monogermen), los tratamientos fitosanitarios, maquinaria. etc.

El contexto de la Ronda Uruguay va a afectar mucho al sector, ya que podría afectar a la cuota. Aun siendo esta cre-

ciente hubiera sido difícil para España reivindicar una cuota mayor por consideraciones de su carácter de país deficitario. El Mercado Unico se opone a esa filosofía. En un contexto de reducción de cuotas, la situación será muy dura, y por eso requiere una reestructuración de las fábricas y de la producción.

2.6.2. Algodón

2.6.2.1. Mercado mundial

La demanda internacional de algodón la realizan los países que tienen industria textil y que son deficitarios. Dicha demanda está influida por la de las demás prendas de vestir de los consumidores (fibras sintéticas).

La tendencia general del consumo se desplaza hacia las fibras sintéticas (rayón y acetato, y fibras no celulósicas como poliéster, acrílicos y nylon). Los factores que han influido en esta sustitución son los gustos y los precios.

Los principales países productores y sus participaciones en la producción mundial del período 1987/89 son: China (24,5%), Estados Unidos (16,1%), Pakistán (8,6%) e India (8%). La producción norteamericana ha ido perdiendo peso con relación a China. El peso de la India ha descendido y el de Pakistán ha aumentado.

Los principales países exportadores y sus participaciones en la exportación mundial del trienio 1986/88 son: Estados Unidos (20,1%), Pakistán (11,8%) y China (11,8%). La demanda internacional se relaciona con la existencia de industria textil. Esta última se da en países con mano de obra abundante y/o con demanda creciente de textiles. Los primeros se encuentran en el lejano Oriente. Los países de la Comunidad Europea y Japón se han defendido de las importaciones procedentes de los primeros por medio del llamado Acuerdo Multifibras del GATT (AMF) y medidas bilaterales.

El resultado es que los principales países importadores de algodón son: Comunidad Europea, Japón, Corea, China y Hong-Kong.

Las políticas de algunos de los principales productores están provocando aumentos significativos de su producción y una reducción de los precios mundiales (tal es el caso de China). A Estados Unidos se le considera como el productor regulador del mercado mundial. La producción registra fluctuaciones debido a las condiciones climáticas, medidas de reajuste de la oferta y la competencia entre cultivos. En India, Pakistán y Turquía se esperan importantes aumentos en los rendimientos.

2.6.2.2. El sector en la CEE

Su importancia en la agricultura europea es reducida (0,4% de la PFA de 1986) y se concentra en dos países: Grecia (2/3) y España (1/3). La producción es muy inferior a la demanda por lo que en este producto la CEE es deficitaria, con una tasa de autoaprovisionamiento del 29% en 1988. En Grecia se cultiva en las regiones de Macedonia y Tesalia. Los productores griegos están agrupados en cooperativas y la mecanización está muy avanzada gracias a los programas de la CEE.

La regulación no comenzó hasta 1980 con la incorporación de Grecia. El producto regulado es el algodón sin desmontar. El régimen es de «deficiency payments». Se concede a la industria desmotadora que compra algodón una ayuda a la producción equivalente a la diferencia entre el precio objetivo y el precio de mercado mundial. Las ayudas se conceden solamente a las industrias que, mediante contrato, demuestren haber abonado al agricultor un precio igual o superior al mínimo fijado sobre explotación. Para poder acceder a dicha ayuda el productor tiene que haber presentado una declaración de superficie sembrada. El gasto no sólo depende de la producción interior que la Comunidad puede

intentar controlar vía precios garantizados. También depende de variables exógenas como los precios internacionales y del tipo de cambio. Para limitarlo, la ayuda no se extiende a toda la cantidad efectivamente producida, sino que sólo se concede íntegramente a una Cantidad Máxima Garantizada (CMG) para toda la Comunidad que se fija anualmente. Desde la adhesión de Grecia esta cantidad no cesó de aumentar. Con la incorporación de España a la CEE se incrementó en 185.000 tm. de algodón bruto que correspondían a la media de la producción española en el trienio 1982-84 incrementada en un 24,02%. Desde entonces, la CMG permanece inalterada en 752.000 Tm. de algodón bruto.

Para el cálculo de la ayuda a la producción es preciso conocer el precio del mercado mundial del algodón bruto. Dado que en el mercado mundial se comercia con algodón fibra, las cotizaciones, –las más representativas son las de Liverpool–, se refieren a fibras y es preciso convertirlas en precios equivalentes del algodón sin desmotar.

En primer lugar hay que tener en cuenta que de 100 kg de algodón bruto se obtiene 32 kg de fibra de algodón, 54 kg de semillas y 12 kg de borras y otros componentes que se consideran pérdidas. Como el precio de la fibra depende del precio del algodón bruto, de los gastos de desmontado y del precio de las semillas, el precio del algodón bruto se calcula a partir de la formula:

$$\text{PAB} = (0,32 * \text{PAF}) + (0,54 * \text{PSA}) - \text{GD. Siendo:}$$

PAB : Precio del algodón bruto.

PAF : Precio del algodón fibra.

PSA : Precio de la semilla de algodón.

GD : Gastos de desmontado.

Como se considera que el precio comunitario más representativo de la semilla de algodón es el Pireo de Grecia, el precio del algodón fibra puesto en Liverpool hay que obtenerlo a partir del precio del Pireo teniendo en cuenta los costes de transporte.

Además de la ayuda a la producción, la Comunidad concede desde 1988 ayudas para estimular la constitución y facilitar el funcionamiento de las Agrupaciones de Productores y sus uniones. Estas ayudas se concederán durante los cinco primeros años, por un importe máximo del 5%, 5%, 4%, 3% y 2% del valor de sus productos sin que sobrepase los gastos reales de constitución y funcionamiento administrativo, en los respectivos años. También concede ayudas a las inversiones que dichas organizaciones efectúen para mejorar sus estructuras de oferta, comercialización y calidad.

La Comunidad concede ayudas a través del FEOGA-Orientación para fomentar la mecanización del cultivo.

Desde la campaña 1989/90 se concede una ayuda a los pequeños productores comunitarios de algodón que es de aplicación durante las campañas 1990/91 y 1991/92. La Comunidad entiende por pequeño cultivador a aquel que posee una superficie igual o inferior a 2,5 hectáreas. El importe de la ayuda es de 250 ECU/Ha., lo que supone unas 38.000 pesetas por hectárea sembrada y cosechada. El mayor número de agricultores beneficiarios se encuentra en Grecia donde el minifundismo es predominante. En España las explotaciones son de mayor tamaño como resultado de una política activa de concentración que permitiera mecanizar adecuadamente el cultivo por lo que esta medida puede afectar aproximadamente a un 30% de un colectivo de alrededor de 20.000 cultivadores. España intentó sin éxito elevar el listón para ser considerado pequeño productor hasta 5 ó 10 hectáreas.

No existen medidas que restrinjan las importaciones comunitarias y el derecho de aduana a las importaciones de algodón sin cardar ni peinar es nulo.

Como ya sabemos, la tasa de autoaprovisionamiento comunitaria de fibra de algodón se ha situado en los años 1988 y 1989 en el 29% y el 30% respectivamente, por lo cual la Comunidad debe de importar fibra de algodón. Los prin-

cipales países proveedores son Estados Unidos, la Unión Soviética y Pakistán.

2.6.2.3. Expectativas ante la Ronda Uruguay

En el documento presentado por la Comunidad Europea al GATT, la Comunidad se comprometía a reducir en un 10% el montante de la ayuda concedida en 1986 a un conjunto de productos entre los cuales se encontraba el algodón. La reducción total debería haberse completado en 1996. La Comunidad considera en su propuesta que para las semillas, las plantas textiles, el tabaco y las frutas y hortalizas destinadas a la transformación no es posible calcular la MGA. Todos ellos se benefician de una ayuda a la producción que se considera una buena medida del grado de apoyo que se les concede.

2.6.2.4. El sector en España

La ayuda comunitaria a la producción se introdujo en España a partir del 1 de marzo de 1986. La existencia de un régimen nacional vigente hasta el 31 de agosto de 1986, que preveía la concesión de ayudas comparables a las comunitarias, hizo que la aplicación afectiva de la ayuda comunitaria se iniciase a partir de esa fecha.

El cultivo del algodón absorbe una parte importante de los pagos realizados por el FEOGA-Garantía en España; el promedio de los años 1988 y 1989 es casi un 10%. Si tenemos en cuenta que en 1986 el conjunto de plantas textiles aportaban el 1% de la PFA nacional, comprendemos la importancia relativa de los recursos presupuestarios asignados al algodón.

El algodón es un cultivo fuertemente subvencionado. Recibe una gran cantidad de dinero por hectárea cultivada y por kilo producido. En 1986 el montante de la ayuda a la

producción suponía algo más de 280.00 pts/ha y 88 pts/Kg que suponían el 72,7% del precio percibido por el agricultor. En 1989 estas cifras eran de 384.000 pts/ha y 137,7 pts/Kg que suponían el 97% del precio percibido.

El MAPA y las CCAA financian mediante subvenciones la mecanización del algodón.

2.6.2.5. Perspectivas

Este apartado está tomado de Compés (1991). La incidencia de la oferta comunitaria de reducción de la MGA del algodón puede tener consecuencias negativas para la evolución del cultivo. Independientemente de su mantenimiento hay algunas consideraciones que la citada oferta no va a modificar sustancialmente:

1.- A pesar de ser deficitaria en la producción de algodón bruto, la Comunidad no parece dispuesta a llevar a cabo una política de autoabastecimiento. El mantenimiento del cultivo en Grecia y España repercute íntegramente en el presupuesto comunitario al descansar en una política de pagos compensatorios. La elevada diferencia entre los precios internacionales y los precios comunitarios hace que el diferencial de precios sea muy elevado. El intento de controlar el volumen del gasto por la vía de la CMG incide de forma contundente en el precio percibido por los agricultores.

2.- La propuesta de precios 91/92 apunta hacia un endurecimiento de los mecanismos de sostenimiento. No se incrementa la CMG fijada en 752.000 toneladas a pesar de las demandas de españoles y griegos para situarla en el millón de toneladas. Los precios garantizados sufren una ligera caída en pesetas y las penalizaciones en las que incurre cuando se sobrepasa la CMG no tienen el límite máximo del 25% fijado en la última campaña.

3.- La inexistencia de una moneda única comunitaria ha provocado distorsiones en los precios garantizados expresados en moneda nacional debido a la distinta variación de los tipos verdes en Grecia y España. Mientras que para España la aproximación de los tipos verdes a los tipos de cambio vigente en los mercados de divisas puede suponer una caída de los precios institucionales internos, para los griegos, cuya moneda se ha devaluado varias veces en los últimos años y cuya inflación es la más elevada de la Comunidad Europea, nuevas devaluaciones del dracma verde supondrían precios más elevados en moneda nacional.

4.- El incremento de la CMG comunitaria debido a la incorporación de España a la CEE fue de 185.000 toneladas que, teniendo en cuenta que el rendimiento medio del lustro 1986/1990 ha sido de 2920 Kg/ha, equivalen a 63.793 hectáreas. Esta superficie es similar a la cultivada en 1985, está muy debajo de la obtenida en los mejores años del cultivo en España y ha sido ampliamente superada durante los años que llevamos en la Comunidad. Un incremento de la superficie cultivada en España compatible con la no superación de la CMG pasaría por la reducción de la superficie cultivada en Grecia. Esta reducción hipotética depende de varios factores. Además de la evolución de los precios institucionales, depende de los rendimientos y de los costes de producción. Los rendimientos españoles son mayores que los griegos y menores que los de importantes países productores como Egipto, Pakistán, Turquía y Estados Unidos. En este último país el algodón es considerado como un cultivo de secano; en las «High Plains» de Texas se cultivan más de 1 millón de hectáreas en un clima semiárido. Sólo los rendimientos de Israel son superiores a los españoles. Los costes de producción en España también son elevados, para la campaña 82/83 sólo son superados por Israel y Grecia (Pedro RUIZ AVILES a partir de datos del Comité Consultivo Internacional (CCIA) Revista de Estudios Agro-sociales 150. 1989). En la composición de los costes destaca la partida correspondiente a mano

de obra que supone el 43,4% del gasto total. Sólo Egipto destina a ese fin un porcentaje superior.

Previsiblemente en la actualidad, y como consecuencia del proceso intenso de mecanización llevado a cabo en los últimos años, los costes totales habrán descendido y en ellos el porcentaje correspondiente a mano de obra. La disparidad de rendimiento no nos permite utilizar estas cifras como criterio de eficiencia en la producción por unidad producida. Según este criterio los costes más elevados son los de Grecia seguida por un conjunto de países entre los cuales está España. Antes de valorar este resultado tenemos que tener en cuenta que los rendimientos de algodón varían de un año para otro y que los correspondientes a Grecia en la campaña 1982/83 fueron bajos. Debemos concluir este apartado diciendo que la competitividad internacional del algodón español es baja debido a los elevados costes de cultivo y que la mecanización del cultivo puede mejorarla.

5.- El algodón es un cultivo rentable en la mayor parte de las explotaciones donde se cultiva. Si medimos la rentabilidad como el margen bruto por hora de trabajo y comparamos la del algodón con la de otros cultivos sustitutivos obtenemos los siguientes resultados (Pedro RUIZ AVILES. Datos de la campaña 1987/88):

a.- El algodón mecanizado es uno de los cultivos más rentables en el valle del Guadalquivir tanto en las explotaciones grandes, -mayores de 25 hectáreas-, como en las explotaciones medianas y pequeñas que son eminentemente familiares. Sólo del trigo blanco se obtienen rentabilidades mayores ya que el valor relativamente bajo de la producción, se ve sobradamente compensado por los reducidos costes variables y las escasas necesidades de mano de obra.

b.- El algodón manual, por el contrario, es uno de los cultivos que peores resultados económicos presenta tanto en el Valle del Guadalquivir como en la zona algodonera de Levante.

A la hora de valorar estos resultados hay que tener en cuenta que durante la campaña 1987/88 los precios percibidos por los agricultores estuvieron próximos al precio mínimo garantizado de 140 pts/Kg, muy superior al percibido en la campaña siguiente por haber rebasado ampliamente la CMG. La política comunitaria aplicada en este sector ha hecho que desde 1986 los ingresos de los agricultores por hectárea cultivada presenten una elevada variabilidad: a la propia de los rendimientos debemos añadir la correspondiente a los precios que dependen del exceso de producción. En una campaña de precios bajos como la 88/89 ó 90/91, la rentabilidad del algodón puede quedar situada por debajo de la obtenida en alternativas del tipo trigo-soja, trigo-girasol o trigo-sorgo.

6.- Decimos que el algodón es un cultivo social porque absorbe una elevada cantidad de mano de obra incluso cuando se encuentra mecanizado. Las necesidades de trabajo de algunos cultivos agrícolas del Valle del Guadalquivir son las siguientes:

Algodón manual	599
Espárragos	553
Remolacha azucarera	239
Melón	214
Algodón mecanizado	178
Maíz	113
Alfalfa	91
Girasol	57
Trigo	49
Trigo-sorgo	45

Fuente: Pedro RUIZ AVILES 1989 (citado por Compés 1991).

La mecanización es un proceso irreversible; incrementa notablemente la productividad del trabajo, abarata los costes

del cultivo mejorando su competitividad y todavía utiliza una cantidad importante de mano de obra. En 1986 nuestro grado de mecanización era bajo, el índice de mecanización apenas llegaba al 40%. Un año después había aumentado hasta el 47% pero los griegos se situaban en torno al 80%.

7.- Según la encuesta realizada por J.A. CAÑAS y P. RUIZ («Los productores españoles de algodón y su opinión sobre los problemas del cultivo». Investigación Agraria. Economía. Diciembre 1990) el productor de algodón es de edad avanzada, con deficiencias en su formación educativa y profesional, obtiene unos resultados económicos que califica de medios, tiene bastantes problemas tecnológicos y económicos y no se encuentra muy propenso a la realización de cambios en la explotación. Los autores de la encuesta intentaron también determinar cuales eran las variables que más influían en los resultados económicos de la explotación. Según sus resultados «se detecta como muy positivo para los beneficios económicos de la explotación el que su titular posea una buena formación educativa (y no específicamente agraria), tenga una edad inferior a 50 años, considere a la agricultura como actividad empresarial, sea miembro de una organización profesional agraria y conozca la normativa de la CEE en relación con el sector».

8.- La viabilidad del cultivo del algodón depende fundamentalmente de variables exógenas al agricultor como es el caso del grado de ayuda comunitaria y de otras, como la mecanización, en la que también es importante el recurso al presupuesto comunitario. Las condiciones más restrictivas en el gasto que tanto la Ronda de Uruguay del GATT como la reforma de la PAC van a suponer para el sector, se traducirán en el mantenimiento de las limitaciones a la producción y/o en un régimen más duro de precios. Con precios más bajos sólo las explotaciones más competitivas y mecanizadas podrán seguir produciendo. Las características socioeconómicas especiales de la región andaluza en la cual se desarrolla la mayor parte de la producción española, pueden ser la

baza y el argumento a esgrimir ante la Comunidad para no sufrir en toda su crudeza las consecuencias de la actual tendencia hacia la desprotección.

2.6.3. Tabaco

2.6.3.1. Mercado mundial

El tabaco en rama es uno de los cultivos más extendidos en el mundo. Se produce en más de 100 países. En el mundo se producen comercialmente 5 tipos de tabaco: 1) tabaco cerrado en atmósfera artificial; 2) tabaco rubio curado al aire; 3) otros tabacos ligeros curados al aire; 4) tabaco oriental; y 5) tabaco de hoja oscura curado al aire, al sol o al fuego.

Los principales países productores y sus participaciones en la producción mundial del período 1985 son: China (31,6%), Estados Unidos (9,3%), India (6,6%), Brasil (6,2%), Comunidad Europea (6,2%) y Unión Soviética (5,5%).

En torno al 80% del tabaco se destina a la elaboración de cigarrillos. Los cigarrillos pueden clasificarse en 4 grupos: a) tipo Virginia, que se elabora con tabacos curados en atmósfera artificial; b) tipo francés o negro; c) cigarrillos de tipo americano, que contienen una mezcla de tabaco curado en atmósfera artificial, tabacos Burley, oriental y del tipo Maryland; d) cigarrillos egipcios o aromáticos.

El 50% de los cigarrillos se fabricaban en 1986 en los países desarrollados, en tanto que sólo producían 1/3 del total del tabaco en rama. Los principales productores mundiales de cigarrillos son: China, que produce una cuarta parte, seguida de Estados Unidos y Unión Soviética. Luego vienen Japón y Alemania.

El primer exportador e importador mundial de tabaco en rama es Estados Unidos. Brasil es el segundo mayor exporta-

dor de tabaco en rama. Sus principales exportaciones se dirigen a Estados Unidos y a la Comunidad Europea, que es un gran exportador e importador. Su política de apoyo ha permitido que las exportaciones hayan aumentado un 130% entre 1970 y 1986.

Los principales exportadores de cigarrillos son: Bulgaria, Estados Unidos, Alemania Federal, Holanda y Reino Unido.

Existen numerosas medidas que distorsionan el comercio mundial del tabaco. Estados Unidos tiene un elevado nivel de protección. Mucho mayor que el de Brasil.

Es un cultivo importante en muchos países en desarrollo por ser muy intensivo en trabajo, por ser rentable y porque contribuye al ingreso de divisas.

2.6.3.2. El sector en la CEE

Se cultiva en las regiones más desfavorecidas (Grecia, Italia, Portugal y España). Representa el 1,6% de la PFA y el 3,5% de los gastos del FEOGA-Garantía. Luego es muy costoso para la Comunidad.

Si el tabaco se destina a la industria, esta última obtiene una prima por kilogramo. La condición es que pague al productor el precio mínimo estipulado. También puede el tabaco destinarse a la intervención en cuyo caso no percibe la prima. A la intervención se destina las variedades que no interesan a la industria. Como los stocks se han ido incrementando, se han establecido Cantidades Máximas Garantizadas (CMG). La CMG global es de 385.000 toneladas. La reducción máxima de precios en 1989 y 1990 era del 15%.

Las importaciones pagan el Arancel Aduanero Común, excepto si procede de los países ACP. Están prohibidas las restricciones cuantitativas. Las exportaciones pueden recibir restituciones iguales a la diferencia entre el precio interno y el internacional.

La producción comunitaria se ha incrementado debido a la política de sostenimiento vía precios y primas.

La producción de tabaco comunitaria debe hacer frente a dos retos: la reconversión varietal y la contracción de la demanda.

2.6.3.3. Perspectivas en España

1.- El tabaco en España debe hacer frente a los retos ya enunciados para el conjunto de la Comunidad. La necesidad de reconversión de la producción comunitaria está aquí matizada por nuestra mejor adecuación a las pautas del mercado que se manifiestan en que desde nuestro ingreso a la Comunidad hasta 1989 no se ha hecho ninguna entrega a la intervención. La experiencia del Plan de Reordenación de 1984, que tuvo que ser adaptado en 1987, nos muestra que hay que ser cauto en cuanto a la predicción de la intensidad de los cambios y a la magnitud de las tendencias.

2.- Las restricciones a las que deberá hacer frente la demanda española son similares a las europeas. En el seno de una estrategia global antitabaco, el Ministerio de Sanidad y Consumo preparó a principios de 1991 un borrador del real decreto sobre el etiquetado y la publicidad de tabaco. La televisión, que está ya vedada, no podrá ser utilizada por las empresas para patrocinar programas. En la radio la publicidad estará prohibida entre las ocho de la mañana y las doce de la noche. En las publicaciones infantiles no figurará publicidad del tabaco. No podemos predecir con absoluta certeza el efecto de estas medidas restrictivas sobre el consumo per capita de tabaco. Entre los países que han aumentado este consumo entre 1974 y 1989 figuran tanto países que prohíben totalmente la publicidad como es el caso de Noruega, Finlandia y Portugal, como aquellos otros que en general la han permitido, -España e Italia-.

3.- Del análisis de algunos datos proporcionados por la Red Contable Agrícola Nacional de 1987 podemos deducir algunas cuestiones sobre el cultivo del tabaco:

3.a.- La mano de obra empleada en el cultivo es eminentemente familiar: en Extremadura es el 82,4% y en Andalucía el 98,3%.

3.b.- El tabaco es muy intensivo en mano de obra. El ratio Superficie Agrícola Util (SAU) por Unidad de Trabajo Anual (UTA) es en Extremadura, -6,6-, inferior que los ratios obtenidos para el resto de Orientaciones Técnico-Económicas (OTE) disponibles en la misma región.

3.c.- El tabaco es un cultivo rentable. Utilizando como ratios de rentabilidad el «Valor Añadido Neto» (VAN) por «UTA total» y el «Disponibilidades del empresario por UTA familiar» observamos que la rentabilidad en Extremadura es mayor que en Andalucía. La rentabilidad del tabaco también supera a la del resto de cultivos analizados en Extremadura.

2.7. *Granívoros*

2.7.1. Mercado mundial

La producción mundial de la carne de cerdo ha pasado de 52 millones de toneladas como promedio del trienio 1979/81 a 65 millones de toneladas en el trienio 1986/88. La TAV (Tasa anual de variación) del segundo trienio con relación al primero es de 2,98%. En el último año del que disponemos cifras de la FAO (1989) el crecimiento sobre el año anterior (1988) ha sido del 3,11%. Es pues, una producción con una fuerte tasa de crecimiento. Los principales países productores y sus porcentajes de participación en la producción mundial del trienio 1986/88 son: China (34%), CEE (20%), USA (11%) y URSS (19%). Las exportaciones mundiales han aumentado en dos millones de toneladas. Los principales países exportadores y sus porcentajes de partici-

pación en la exportación mundial del trienio 1986/88 son: CEE (8%), Canadá (8%), China (7%) y Hungría (4%). Las importaciones mundiales han aumentado en los dos trienios considerados desde 655 mil toneladas a 1 millón de toneladas. Los principales países importadores y sus participaciones en la importación mundial del trienio 1986/88 son: USA (27%), Japón (26%), URSS (16%) y CEE (6%).

En la carne de cerdo el grado de protección de la CEE a sus productores es relativamente reducido con relación a otros productos de la CEE y con relación al que otorgan otros países a este sector. En términos de la medida o parámetro ESP (Equivalente del Subsidio de Productor) de Josling (adoptado por la OCDE), en términos porcentuales, la protección a la carne de cerdo en la CEE asciende al 5%, en tanto que la protección media al conjunto de los productos agrarios alcanza el 38%. Ese mismo parámetro alcanza unos valores en porcino de 8% en USA y 56% en Japón, como principales países importadores de la OCDE. En cuanto a los competidores de la CEE en la exportación, el valor de ese parámetro alcanza el 25% en Canadá. Así pues, en el contexto del GATT no es probable que las presiones de las partes contratantes sean muy fuertes para que la CEE reduzca su grado de protección a la carne de cerdo. Estados Unidos, que es su principal enemigo comercial, es importador neto. Su estrategia no consiste en evitar la importación de carne de cerdo sino en promover su exportación de cereales y soja para que otros países adopten el modelo de producción industrial intensiva.

La producción mundial de carne de ave ha pasado de 26 millones de toneladas en el trienio 1979/81 a 37 millones de toneladas en el trienio 1987/89. La TAV del segundo trienio con relación al primero ha sido de 4,52%. En el año 1989 el crecimiento sobre el año anterior fue de 2,45%. Otra producción mundial, al igual que la carne de cerdo, con una fuerte tasa de crecimiento. Los principales países productores y sus porcentajes de participación en la producción mun-

dial del trienio 1987/89 son: USA (26%), CEE (16%), URSS (9%), China (7%) y Japón (4%). Las exportaciones mundiales han aumentado en los dos trienios considerados de 1,7 millones de toneladas a 2,0 millones de toneladas. Los principales países exportadores y sus porcentajes de participación en el trienio 1987/89 son: CEE (19%), USA (17%) y Brasil (12%). Las importaciones mundiales han aumentado en los dos trienios de 1,4 millones de toneladas a 2 millones de toneladas. Los principales países importadores y sus porcentajes de participación en la importación mundial en el trienio 1987/89 son: Japón (11%), URSS (9%), Arabia Saudí (9%) y la CEE (4%).

Al contrario que en la carne de cerdo, en la de aves, la CEE impone un alto grado de protección a sus productores. El ESP porcentual es del 24% en la CEE, en tanto que en USA es del 7%. En Japón es del 14%. Así pues, para USA, Japón es un buen mercado para sus productos que está *relativamente* protegido, mucho menos que en otras carnes o que en cereales. Pero la CEE es su enemigo comercial en este producto, porque exporta mucho, y porque lo hace protegiendo mucho a sus productores. Pero tampoco es un sector del que quepa esperar *una fuerte ofensiva por parte de USA contra la CEE*, siempre que esta última liberalice el mercado de cereales y se mantenga el amenazado modelo de producción soja-cereales en el sector de los granívoros. Aun así, ya en la década de los 60, hubo conatos de guerra comercial en el pollo entre USA y la CEE.

La producción mundial de huevos con cáscara ha pasado de 27 millones de toneladas en el trienio 1979/81 a 35 millones de toneladas en el trienio 1987/89. La TAV del segundo trienio con relación al primero fue de 3,25%. Pero la producción del último año 1989 ha descendido un 0,75% con relación a 1988. Los principales países productores y sus porcentajes de participación en la producción mundial son: CEE (14%), China (19%), URSS (14%), USA (12%) y Japón (7%). Las exportaciones mundiales han disminuido en los

dos últimos trienios de 356 mil toneladas a 331 mil toneladas. Los principales países exportadores y sus participaciones en la exportación mundial son: CEE (27%), USA (10%), China (17%) y Finlandia (6%). Las importaciones mundiales han disminuido en los dos últimos trienios considerados de 384 mil toneladas a 320 mil toneladas. Los principales países importadores y sus participaciones en la importación mundial del trienio 1987/89 son: Hong-Kong (25%), Suiza (10%), CEE (6%) y URSS (4%).

El ESP de los huevos es del 17% en la CEE, del 6% en USA, del 59% en Finlandia y del 87% en Suiza. Así pues, ni Suiza puede evitar ser importadora a pesar de su elevada protección, ni Finlandia puede desbancar a la CEE y USA en el mercado mundial, a pesar de su fuerte producción. La CEE protege menos que USA pero no excesivamente con relación a la protección global que es del 38%. Tampoco en este sector es de esperar que se produzcan cambios significativos en el grado de protección de la CEE.

Así pues, si bien en el sector de cereales hemos señalado un fuerte contencioso comercial entre CEE y USA en el marco de la Ronda Uruguay que puede dar lugar a una fuerte reducción de precios, ya anunciada para la campaña 1991-92 el pasado 27 de Febrero en la propuesta de precios agrarios y medidas complementarias, en el sector de granívoros, en cambio, no es de esperar que se produzca ninguna reducción importante en el grado de protección. Para la campaña 1991-92 se propone que el precio base quede congelado.

2.7.2. Regulación en la CEE

Aunque la OCM (Organización Común de Mercado) del sector porcino resulta más compleja que la del sector aviar, el grado de protección de este último sector (17% de ESP) es más elevado que la del primero (5%). La OCM del sector de la carne de aves no dispone de precios institucionales, ni

de mecanismo alguno de garantía o de intervención en el mercado interior, así como tampoco la posibilidad de otorgar ayudas. Pero en el régimen de intercambios con países terceros existe una exacción reguladora que tiene por objeto defender la producción comunitaria. El cálculo del importe de esta exacción se deriva básicamente del precio de los cereales-pienso. El importe se calcula para el pollo de carne. Para el resto de productos comprendidos en la OCM se aplican coeficientes de transformación. Existe además un precio «esclusa» que supone el límite inferior al que debe situarse la mercancía importada una vez aplicada la exacción reguladora. Si se sitúa por debajo se aplica un «importe suplementario». Las exportaciones a países terceros gozan de restituciones.

La OCM de la carne de porcino es bastante más compleja que la carne de aves. Comprende un régimen de intercambios con países terceros igual al de las aves. Pero en el mercado interior existe un régimen de precios y un régimen de ayudas e intervenciones. Se define un precio base que es el nivel de cotización deseable. El precio de mercado se obtiene a partir de un conjunto de mercados representativos en la Comunidad, a nivel matadero. Existe también un precio de intervención que se sitúa entre un 78% y 92% del precio base.

2.7.3. Situación en España

El sector español de la carne de aves ya está plenamente integrado en la Comunidad, pero no ocurre así con el sector porcino. Para este último, el período transitorio previsto era de 7 años, si bien España puede aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones procedentes de terceros países, durante 10 años. En la propuesta para la campaña 1991/92 se prevé una devaluación de los tipos verdes españoles para todos los productos, excepto para la carne de porcino, que se

devaluará en un 0,005%, lo que supone un aumento de los precios del 0,005%. Los Montantes Compensatorios de Adhesión no se aplican. Los intercambios entre España y la CEE, por lo demás cada día mayores, se ven afectados por el importe de los Montantes Compensatorios Monetarios y por un régimen de control de las importaciones. Dicho régimen se ha hecho especialmente necesario desde el año 1988.

2.7.4. Estructuras productivas

La producción porcina se desarrolla en granjas de distinto tipo, en función del ciclo de producción al que se orientan. Existen tres tipos de explotaciones o granjas. Las «granjas de cría» se dedican exclusivamente a la producción de lechones. Las «granjas de cebo» que transforman los lechones en animal cebado con destino al sacrificio. Finalmente, las «granjas de ciclo cerrado» en las que la actividad productiva va desde la producción de los lechones hasta su engorde y transformación en animales cebados.

Las granjas de mayor complejidad son las de «ciclo cerrado», y las de menor complejidad, las «granjas de cebo». Muy pocas de las granjas de porcino se encuentran completamente especializadas en la producción de porcino.

Los principales inputs técnicos en una explotación o granja de porcino son los siguientes: a) instalaciones productivas; b) piensos; c) trabajo; d) asistencia técnica y veterinaria. El producto producido es, o bien el lechón, si se trata de una «granja de cría», o bien el animal para sacrificio, si se trata de una «granja de cebo» o de «ciclo cerrado».

En cuanto al sector aviar, cada día se encuentra más sometido a procesos industriales que no vamos a describir aquí.

Como puede apreciarse en los cuadros 2.11 y 2.12, en este subsector, los niveles de trabajo también son elevados (73,5%) pero, a diferencia de muchos productos vegetales, el

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE GRANIVOROS

	MBT en UDEs										TOTAL
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100		
Nº Explot.	6.780	2.622	2.081	2.057	2.975	2.329	6.054	2.979	833	28.710	
%	23,6	9,1	7,2	7,2	10,4	8,1	21,1	10,4	2,9	100	
SAU (Hectáreas)	11.225	8.571	7.206	10.069	18.557	15.621	74.822	52.097	31.766	229.934	
%	4,9	3,7	3,1	4,4	8,1	6,8	32,5	22,7	13,8	100	
UGs	20.554	35.135	52.702	68.153	162.663	174.507	804.623	785.248	899.689	3.003.273	
%	0,7	1,2	1,8	2,3	5,4	5,8	26,8	26,1	30,0	100	
MBT (UDE)	5.098	7.827	10.438	14.198	29.662	31.796	152.858	182.199	183.058	617.134	
%	0,8	1,3	1,7	2,3	4,8	5,2	24,8	29,5	29,7	100	
UTA	2.627	2.171	2.092	2.421	3.610	3.134	9.235	5.994	5.333	36.617	
(%)	7,2	5,9	5,7	6,6	9,9	8,6	25,2	16,4	14,6	100	
UTF	2.565	2.128	1.940	2.227	3.334	2.762	7.728	3.546	667	26.897	
UT Titular	1.776	1.463	1.237	1.420	1.979	1.483	4.664	2.099	364	16.485	
UT Fijo	50	20	89	156	176	292	1.035	1.805	3.939	7.562	
UT Eventual (UTA)	13	22	64	36	100	80	471	642	728	2.154	
UT Eventual (Horas)	28	48	140	80	219	175	1.036	1.412	1.601	4.739	
Titulares	6.767	2.619	2.046	2.044	2.958	2.251	5.873	2.727	514	27.799	
>= 55 años	3.692	851	817	855	1.136	882	1.948	742	174	11.097	
>0 a <50%	5.183	1.248	808	656	947	779	1.176	644	168	11.609	
Otra act. principal	2.286	889	377	366	476	342	363	191	77	5.367	
Explot. < 0,5 UTA	4.401	644	302	231	273	123	238	134	0	6.346	

CUADRO 2.11 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE GRANIVOROS

MBT en UDEs	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
RATIOS										
SAU/UTA	4,3	3,9	3,4	4,2	5,1	5,0	8,1	8,7	6,0	6,3
MBT/SAU	69,5	139,7	221,6	215,7	244,6	311,4	312,6	535,1	881,7	410,6
MBT/UG	37,9	34,1	30,3	31,9	27,9	27,9	29,1	35,5	31,1	31,4
MBT/Explot.	115,0	456,7	767,4	1.056,0	1.525,5	2.088,8	3.863,1	9.357,7	33.622,9	3.288,8
MBT/UTA	296,9	531,6	763,4	897,3	1.257,1	1.552,3	2.532,5	4.650,7	5.251,8	2.578,6
UG/ Explot	3,0	13,4	25,3	33,1	54,7	74,9	132,9	263,6	1.080,1	104,6
UG/UTA	7,8	16,2	25,2	28,2	45,1	55,7	87,1	131,0	168,7	82,0
UG/SAU	1,8	4,1	7,3	6,8	8,8	11,2	10,5	15,1	28,3	13,1
UTA/Explot.	0,4	0,8	1,0	1,2	1,2	1,3	1,5	2,0	6,4	1,3
UTF/UTA (%)	97,6	98,0	92,7	92,0	92,4	88,1	83,7	59,2	12,5	73,5
UT Fijo/UTA	1,9	0,9	4,3	6,4	4,9	9,3	11,2	30,1	73,9	20,7
UT Eventual/UTA (%)	0,5	1,0	3,0	1,5	2,8	2,5	5,1	10,7	13,6	5,9
>= 55/Titulares	54,6	32,5	39,9	41,8	38,4	39,2	33,2	27,2	33,9	39,9
0-50%/Titulares	76,6	47,7	39,5	32,1	32,0	34,6	20,0	23,6	32,7	41,8
Ora princ./Tiul.	33,8	33,9	18,4	17,9	16,1	15,2	6,2	7,0	15,0	19,3
<0,5 UTA/Explot.	64,9	24,6	14,5	11,2	9,2	5,3	3,9	4,5	0,0	22,1

SAU: Superficie Agrícola Util. UG: Unidad ganadera total. Equivale a una vaca lechera de peso 500 kg. Se han contabilizado bovino menor, vacas lecheras, otras vacas, ovinos, caprinos, porcinos, pollos, carne y gallinas. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar. >= 55 años: Titulares de explotación con 55 o más años. >= a <50%: Titulares que dedican a su explotación menos de la mitad de 1 UTA. Ora 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).

RATIOS ECONOMICOS Y ESTRUCTURALES DE LAS EXPLOTACIONES ESPAÑOLAS POR CC.AA.

OTE: Viticultura		UG/SAU	UG/UTA	MBT/UG	MBT/UTA	MBT/Exp.	UG/Exp.	UTA/Exp.	UTF/UTA	(1) Tn./Total	(2) 0-50%/T.	(3) Otra prin.
Com. Autónomas												
Galicia	53,2	74,2	21,7	1.611	2.154	99,2	1,3	89,5	34,5	39,9	11,3	
Asturias	90,2	56,7	22,5	1.273	1.370	61,0	1,1	76,1	46,1	38,2	32,4	
Cantabria	66,9	42,7	44,2	1.885	2.654	60,1	1,4	75,4	56,5	0,0	0,0	
País Vasco	61,4	36,6	79,5	2.908	5.554	69,8	1,9	55,7	62,2	29,3	35,6	
Navarra	51,4	110,6	23,8	2.629	3.056	128,6	1,2	65,1	24,8	51,5	32,1	
La Rioja	21,9	53,8	30,3	1.628	2.313	76,4	1,4	76,6	13,7	34,7	13,4	
Aragón	11,5	114,6	28,8	3.305	4.218	146,3	1,3	82,0	27,8	44,4	20,4	
Cataluña	31,1	99,7	24,4	2.428	4.259	174,8	1,8	73,4	32,7	33,8	10,3	
Baleares	9,3	35,0	16,0	560	401	25,0	0,7	87,2	27,5	67,3	17,6	
Castilla y León	10,0	87,7	39,3	3.451	3.480	88,5	1,0	76,4	26,3	40,8	20,1	
Madrid	30,6	68,9	36,1	2.486	6.647	184,3	2,7	16,0	34,8	43,0	25,2	
Castilla La Mancha	9,9	87,1	21,3	1.857	1.891	88,7	1,0	58,1	29,5	54,7	34,0	
C. Valenciana	15,9	92,4	33,1	3.060	4.676	141,2	1,5	75,5	32,5	22,8	13,6	
Murcia	26,3	67,8	28,1	1.908	3.312	82,2	1,2	78,6	27,7	42,5	19,6	
Extremadura	2,6	38,3	46,0	1.761	1.468	31,9	0,8	80,3	34,9	47,2	23,4	
Andalucía	6,1	58,8	45,1	2.653	3.162	70,1	1,2	67,3	25,2	45,1	22,9	
Canarias	48,9	40,7	35,2	1.431	2.011	57,2	1,4	46,4	17,8	62,0	11,8	
España	13,2	83,3	31,1	2.593	3.291	105,8	1,3	73,8	28,9	41,7	19,2	

(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)

trabajo asalariado suele ser fijo (20%) y no eventual (5,9%). El grado de envejecimiento es elevado. Pero la agricultura a tiempo parcial es menos importante (41,8%). Además, el minifundismo es menos intenso. Ciertamente que existe un 33% de explotaciones en el más bajo estrato de dimensión económica (0-2 UDA) pero no puede compararse con otros productos. Además, ese estrato no representa más que el 0,7% de las unidades ganaderas, el 0,8% del Margen Bruto y el 7,2% del trabajo (UTA). Entre este estrato y el siguiente (2-4 UDE), que son aquellos para los que se da una explotación con más de 1 UTA, tan solo hay el 32,7% de las explotaciones, con 1,9% de las unidades ganaderas, el 2,1% del Margen Bruto y el 13,1% del trabajo. Las explotaciones con 2 UTAS, concentran casi el 60% del Margen Bruto y de las unidades ganaderas, aunque solo suponen el 13,3% de las explotaciones y el 31% del trabajo.

La productividad del trabajo empieza a ser superior al coste laboral a partir del estrato 6-8 UDE, y resulta crecientemente elevada, a partir de ese estrato. Pero en los estratos de más de 2 UTA, las productividades del trabajo resultan más elevadas.

La productividad media en España es elevada. Existen fuertes diferencias regionales. Las regiones más productivas son: Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla-León, País Vasco, Navarra, Madrid y Andalucía, con productividades superiores a la media española. La variable estratégica clave es la «dimensión» o «estructura» medida en unidades ganaderas por unidad de trabajo (UG/UTA).

2.7.5. Comercialización

En la descripción y análisis de este peculiar tipo de comercialización vamos a utilizar el excelente trabajo de Murúa y Albisu (1990). La relación de integración se suele materializar bajo forma de contratos escritos, en los que se

especifican los derechos y obligaciones de ambas partes contratantes. También es posible el contrato verbal. El porcicultor aporta generalmente las instalaciones y el trabajo. Los animales (lechones para cebo o reproductores para la cría), los piensos, medicamentos y asistencia veterinaria, son aportados por la integradora. No son pues propiedad del ganadero. Tampoco es propiedad del ganadero el producto final (lechón o cerdo cebado) sino de la integradora. Las empresas integradoras suelen ser las fábricas de pienso, pero también pueden ser mataderos o, más ocasionalmente, tratantes de ganado.

Los restantes gastos, como agua, electricidad, seguros de las instalaciones, seguro de los animales, amortización de instalaciones, amortización de reproductores, asesoramiento técnico, etc. se suelen repartir entre granja e integrador de acuerdo con el criterio de *propiedad*. Así, el seguro de instalaciones y la amortización de las instalaciones corre por cuenta del granjero, en tanto que el seguro de animales y la amortización de reproductores, corre por cuenta de la integradora.

La integradora suele establecer una serie de requisitos u obligaciones para el granjero en materia de *instalaciones, fichas de control* de la producción. La pérdida por muerte de los animales suele ser compartida. El granjero no *cobra* por los animales muertos y la empresa pierde los animales puesto que son de su propiedad.

Otro aspecto de interés, consiste en el análisis de los motivos de preferencia por parte de las granjas por el régimen de integración vertical con relación a otras fórmulas de tipo asociativo. Pero antes vamos a señalar las peculiaridades de la integración horizontal o asociativa.

En el régimen de integración horizontal o asociativa (tipo cooperativo), del que existen ejemplos de gran interés en Cataluña (COPAGA, GUISSONA), el ganadero aporta, además del trabajo y las instalaciones, los animales, comprometiéndose a entregar la producción a la integradora (cooperativa). Es pues una cooperativa de granjeros donde se

cumple el principio de «exclusividad». La integradora (cooperativa) proporciona al granjero los animales, el pienso y los medicamentos, y asume el control técnico de la producción. Se compromete además a absorber toda la producción. La cooperativa tiene que vender piensos a los granjeros y vender los animales *por cuenta de los granjeros*. En el caso de COPAGA y GUISSONA, se encuentran integradas en la cooperativa la producción del pienso y los porcicultores.

Como resulta frecuente en el sistema de liquidación de las cooperativas de comercialización, en las cooperativas de porcicultores, el ganadero recibe un precio base en cada entrega, realizándose la liquidación definitiva al final del ejercicio en función del precio medio ponderado anual. La ventaja de esta modalidad de integración reside en que se reduce *el riesgo* del ganadero independiente. Pero ese menor *riesgo* de la fórmula cooperativa no acaba de reducirlo a cero. La integración vertical sí anula completamente el riesgo puesto que el granjero percibe un precio estipulado.

De acuerdo con lo expuesto, para analizar las expectativas de viabilidad del cooperativismo de ganaderos, resulta esencial analizar el grado de aversión *al riesgo* de los granjeros. Y la forma en que ellos *perciben* las ventajas e inconvenientes de la integración vertical, actualmente dominante en la comercialización del sector porcino.

Nuevamente el excelente trabajo de Murúa y Albisu (1990) nos ayudará en este punto. Las evidencias empíricas que aporta son de gran interés. Las principales ventajas señaladas por el ganadero son las siguientes: obtención de ingresos mínimos *seguros*; ahorro de trabajo en el aprovisionamiento de piensos, medicamentos y, sobre todo, de animales; garantía sanitaria y alta calidad de los animales como consecuencia del asesoramiento técnico, reducción del riesgo de Peste Porcina Africana (PPA); y finalmente, el capital que se requiere es menor.

Frente a estas ventajas, los inconvenientes que señala el ganadero son los siguientes: retribuciones bajas y estancadas;

escasa rentabilidad de la inversión realizada; sometimiento a las condiciones impuestas por la integradora.

Existe una insatisfacción generalizada en materia de regulación legal de los contratos (tan sólo Cataluña tiene una ley que los regula desde 1984), pero existe también una generalizada satisfacción acerca del grado de cumplimiento de los contratos por parte de los integradores.

Actualmente, las ventajas prevalecen sobre los inconvenientes, puesto que la mayoría de los granjeros tienen el propósito de renovar los contratos.

Teorizando la cuestión, se diría que la combinación de riesgo/rentabilidad que ofrece la relación de integración vertical es preferida respecto a las otras oportunidades existentes. Esa combinación es percibida como de bajo riesgo y también baja rentabilidad. La opción de ganadero independiente ofrece un riesgo mucho mayor y una rentabilidad también mayor. Aunque minoritarios, existen también ganaderos independientes que venden directamente a los mataderos (o, en menor medida, a los tratantes). La opción de asociación tipo cooperativa, o integración horizontal, ofrece combinaciones intermedias de riesgo/rentabilidad.

Así pues, la viabilidad futura del cooperativismo en este sector depende crucialmente de la *objetiva* reducción de riesgos en la actividad, y de la *subjetiva* percepción (y aversión) de dichos riesgos. La erradicación de PPA contribuye a reducir *riesgos*. Por otra parte, el tipo de granja que reduce los riesgos de PPA (u otras enfermedades) es la granja de tipo «ciclo cerrado». En relación con este punto resulta de gran interés resaltar que, en Huesca, se ha detectado recientemente una enfermedad grave que ha producido ya la muerte de varios miles de animales. La causa es, al parecer, la importación de lechones procedentes de Alemania. No cabe duda, pues, de que el trasiego de animales incrementa el riesgo de contraer enfermedades. Por esa razón, el «ciclo cerrado» es un tipo de granja que deberá tender a crecer.

Como la tendencia actual es hacia los «ciclos cerrados» existe una tendencia a la reducción objetiva de los riesgos. En cuanto al precio, los así llamados «ciclos de precios del porcino» tienden a reducirse pero el precio diario se relaciona con la formación de precios en el nivel «entrega al matadero». Como los principales oferentes son las fábricas de piensos y los principales demandantes son los mataderos, las tendencias de los precios se relacionan crucialmente con las tendencias de estos dos grandes sectores. Dichas tendencias apuntan hacia una fuerte concentración de las fábricas de pienso, que ya en la actualidad controlan entre unos pocos (COPAGA, GUISSONA, HENS-CARGILL), un porcentaje superior al 60%. Igualmente ocurre en el sector de mataderos en torno a los mataderos frigoríficos-industriales. Esos procesos de «concentración» acabarán provocando algún tipo de coordinación interprofesional que reducirá las fluctuaciones de los precios a lo largo del año. Si eso ocurre, las opciones alternativas a la integración vertical podrían tener desarrollo. Cualquiera que sea el modelo futuro, tan sólo se lograrán reducir las fluctuaciones en precios si la producción se planifica convenientemente. Para dicha planificación la opción ganadero independiente resulta lo más desaconsejable. Tan solo las opciones integración vertical o integración horizontal pueden tener expectativas de futuro.

Pero si las tendencias hacia la reducción de algunos riesgos (PPA, otras enfermedades, precios) introducen una buena expectativa para el cooperativismo de porcinocultores, las dificultades de coordinación de una acción social colectiva, *racional y coherente*, lo hacen bastante difícil de alcanzar.

2.7.6. Expectativas ante la Ronda Uruguay

En este sector no es probable que tenga lugar una reducción del apoyo en la Comunidad, ya que su grado de apoyo es bajo con relación a otros países. Las estructuras producti-

vas son buenas a nivel comunitario. Las españolas no son malas. En España se da un peculiar sistema de producción y comercialización, llamado integración vertical, en el que ha sido la fábrica de piensos (o el matadero) el que ha llegado a dominar el sector agrario (agricultores).

En otros países (Francia) la situación es la opuesta. El desarrollo del cooperativismo ha posibilitado que los granjeros hayan llegado a dominar «amont» (fábricas de pienso) y «aval» (mataderos e industrias cárnicas) toda la llamada «filière». En España tal vez se ha perdido esa posibilidad para el sector de porcicultores. La variable estratégica es la tendencia hacia los «ciclos cerrados».

Con o sin integración vertical, la Ronda Uruguay tan solo afectará muy directamente a este sector a través del precio de los piensos. Eso puede beneficiar mucho a las fábricas de pienso, pero no así a los porcicultores, debido al sistema de integración analizado.

2.8. Lácteos

2.8.1. Mercado mundial

La producción mundial de leche de vaca entera se sitúa en algo más de 474 millones de toneladas en 1989, tras haber crecido a una tasa cercana al 1,3% anual entre el trienio 1979/81 y el trienio 1987/89. Los principales países productores son: Comunidad Europea (24%), Unión Soviética (22%), Estados Unidos (14%) y la India (5%). La evolución en estos países resulta desigual. Tan sólo se ha reducido en la Comunidad Europea a una tasa anual de variación (TAV) de -0,57% entre los tres trienios considerados. En la India el crecimiento de la TAV ha sido del 6,71%, en la Unión Soviética 1,86% y en Estados Unidos 1,48%.

El rendimiento es muy desigual entre las distintas regiones puesto que los avances tecnológicos se aplican de forma

diferente. Entre dichos avances destacan: mejoras de las técnicas de ordeño, formulación de pienso, manejo de la cabaña, control sanitario y mejora genética. No obstante, las diferencias en rendimiento de los países desarrollados era 3.550 Kg/cabeza y en los subdesarrollados era 783 Kg/cabeza.

La producción mundial de derivados lácteos [mantequilla, leche en polvo entera (LEP), leche desnatada en polvo (LDP) y queso] supuso unos porcentajes relativamente constantes en el período estudiado. En 1989 eran los siguientes: mantequilla (35,3%), queso (24,4%), LDP (10,4%) y LEP (6,6%). Entre los cuatro, el 78%.

La mantequilla comercializada en el mercado internacional supuso el 14% de la producción en 1988. La cuota de mercado de la Comunidad Europea es de cerca del 60%. El segundo país en importancia es Nueva Zelanda con un 20%. Los grandes importadores son: Unión Soviética (37%), Comunidad Europea (8,5%), Egipto (8,3%). Las compras están muy atomizadas entre el resto de países (Argelia, Marruecos, Irán, Arabia Saudita). Japón ha comenzado a abrir su mercado.

El comercio mundial de queso tiene una reducida importancia respecto de la producción (alrededor del 6%). Los principales países exportadores son: Comunidad Europea (47%), Nueva Zelanda (12%), Australia (8%), Austria (6%) y Estados Unidos (2%). Los principales países importadores son: Estados Unidos (15%), Comunidad Europea (13%), Irán (9%), Egipto (3%). El resto está muy atomizado.

El comercio de leche en polvo (entera y desnatada) tiene similares protagonistas. Exportadores: Comunidad Europea (33%), Nueva Zelanda (20%), Estados Unidos (18%) y Australia (8%). Importadores: México (8%), Argelia (7%), Brasil (5%), Japón (5%) y Venezuela (4%).

Conclusión: el mercado mundial de los productos lácteos está dominado en el lado de la exportación por la Comunidad Europea, quien se lo disputó con Nueva Zelanda y Australia y, en menor medida (según productos), con Estados

Unidos. En el lado de las importaciones, los compradores están muy dispersos y se encuentran en el mundo subdesarrollado principalmente. Así pues, la principal controversia en la Ronda Uruguay, en este sector no está entre Estados Unidos y la Comunidad Europea (aunque también), sino entre esta última y dos importantes países del grupo CAIRNS (Australia y Nueva Zelanda).

En este producto, a diferencia del porcino o las aves, el grado de protección de la Comunidad Europea es muy elevado. El ESP es del 73% (ver cuadro 1.10). Estados Unidos lo tiene todavía mayor (81%). Pero el país que le disputa el mercado a la Comunidad Europea (Nueva Zelanda) tiene un grado de protección reducido (18%). En realidad, como se aprecia en dicho cuadro, Nueva Zelanda es el único país con reducida protección a este sector. Todos los demás países protegen enormemente a sus productores. Ahora bien, nuevamente aquí, como en el caso de los cereales, la discusión se centra en el «modo de protección». Tanto en Estados Unidos como en los países CAIRNS productores, el sistema se basa en pagos compensatorios, en tanto que en la CEE la distorsión se sitúa directamente en frontera (ver apartado 1.5.2 y 1.5.5). También es pues de prever una reducción importante de la protección. Aquí no están tanto en juego los intereses de los Estados Unidos, como en cereales y soja, pero la coalición que se ha formado entre Estados Unidos y los países CAIRNS, dará lugar a un resultado análogo.

2.8.2. Situación en la Comunidad Europea

Este subapartado y el siguiente se basan en Bardají (1991). Desde la implantación del sistema de cuotas en 1984, el sector lácteo comunitario ha experimentado una profunda transformación, con una progresiva reducción en el número de explotaciones, muy acusada en las de menor tamaño, y una fuerte concentración de la producción. En la actualidad, el 15% de las explotaciones lácteas comunitarias, unas

150.000, tiene producciones unitarias superiores a los 200.000 Kg. de leche al año, aportando casi la mitad de las aproximadamente 100 millones de tm. anuales obtenidas en la CEE.

Las causas de esta transformación están en los programas de abandono establecidos para lograr disminuciones en la producción, que han sido mucho mejor acogidos en las explotaciones menos rentables, más marginales, y por tanto de tamaño más reducido, y en la necesidad de aquellas explotaciones más eficaces y mejor situadas para poder aumentar su producción de apropiarse de la cuota de las explotaciones de menor tamaño, expulsándolas del sector.

Junto a esta contingentación de la producción, la CEE ha seguido, en los últimos años, una política fuertemente restrictiva en precios y medidas de intervención, y dirigida a la liquidación de las existencias públicas, que ha producido un considerable saneamiento del sector.

Es en 1987, cuando el elevado volumen de existencias, fundamentalmente de mantequilla, lleva a la CEE a establecer medidas financieras para su liquidación, estableciendo un programa que contemplaba la salida de más de 1 millón de tm. de este producto mediante la realización de exportaciones especiales, la utilización en alimentación animal o usos industriales, o la obtención de mantequilla concentrada para su consumo humano. Además, se introducen modificaciones importantes en el régimen de intervenciones. Hasta entonces, las compras de mantequilla y de leche desnatada en polvo, se realizaban de forma permanente y sin límite cuantitativo. A partir de ese año, se establecen limitaciones temporales y cuantitativas, de forma que las compras quedan limitadas a 100.000 tm. para la leche en polvo, y 180.000 para la mantequilla, cantidad esta última que puede superarse si los precios se sitúan por debajo del 90 ó el 92% del precio de intervención, según los casos. Además, las compras de mantequilla pasan a realizarse bajo el sistema de licitaciones, resultando con ello una reducción en el precio de compra,

que puede situarse alrededor del 94% del precio de intervención.

Estas medidas han tenido un gran éxito, produciéndose la práctica desaparición de las existencias públicas. A finales de 1988, las existencias de mantequilla eran de apenas 100.000 tm., y las de leche desnatada en polvo de 10.000 tm., frente a unos volúmenes, en 1986, de 1,3 millones de tm. y 700.000 tm. respectivamente.

Este saneamiento de las existencias, produjo una considerable mejora en la situación del mercado, con una tendencia de los precios al alza, no sólo en el interior de la Comunidad, sino también en el mercado internacional, dada la importancia de la CEE como abastecedor mundial de productos lácteos, al poseer más de la mitad de la cuota de mercado de casi todos los productos, con excepción de la leche desnatada en polvo. A lo largo de 1990, los precios se mantuvieron estabilizados a unos niveles altos, lo cual ha favorecido un ligero aumento de la producción, y la reaparición de las existencias, que en la actualidad se sitúan en las 350.000 tm. de leche desnatada en polvo y de 250.000 tm. de mantequilla

Por otra parte, existe una fuerte tendencia al aumento en la productividad. Las estimaciones de la Comisión, indican que para mantener la producción en 1997 dentro de los límites de las cuotas actuales, sería necesario eliminar un mínimo de 2,5 millones de vacas de los 24,5 millones de cabezas actuales.

Esta situación está planteando la posibilidad de que se produzca una disminución en los precios de intervención y una nueva reducción en las cuotas, que ya se había producido en 1988, cuando la introducción de los estabilizadores lleva a prorrogar el sistema hasta 1992, y a reducir las un 8,5%. Por otra parte, la rigidez del sistema de cuotas, repartidas por Estados miembros, lleva a realizar ajustes y modificaciones cada año, como en 1989, en que ante lo que algunos países consideraban un desabastecimiento de la industria se aprobó un aumento de la cuota global en 1,04 millones de

tm., junto con un incremento del 15% en la penalización por superar la cuota (supertasa), que pasó a ser igual al 115% del precio indicativo.

Para la campaña 91/92, y con el fin de que un aumento excesivo de los sacrificios no desestabilice el mercado de carne de vacuno, se ha propuesto una reducción en la cuota global de sólo el 2%.

2.8.3. Perspectivas del sector en la CEE

El régimen de cuotas, en vigor hasta 1992, se ha mostrado eficaz para contener la producción en un sector con un potencial productivo muy importante. Debido a ello, existen pocas dudas sobre su mantenimiento, aunque su incompatibilidad en su concepción actual de reparto por Estados miembros, con el Mercado Unico previsto para 1993, permiten esperar importantes modificaciones.

Por otra parte, la situación actual del mercado, con una tendencia al alza en la producción provocada por los altos precios registrados en los últimos años, el aumento de las existencias, un potencial productivo importante, y las perspectivas no excesivamente favorables del consumo, junto con el proceso actual de reforma de la PAC, en un contexto de precios institucionales a la baja, y una progresiva liberalización de la agricultura europea, llevan a considerar la adopción de nuevas medidas más restrictivas en este sector.

Las medidas barajadas hasta la fecha, incluyen el mantenimiento del sistema actual y una reducción del 4,5% en la cuota global, hasta situarla en 95 millones de tm., aunque esta reducción no se contempla igual para todas las explotaciones, ya que el objetivo es no perjudicar a las más desfavorecidas.

De esta forma, en principio se pretende localizar la reducción de la cuota en las explotaciones de mayor tamaño y con mayores niveles de producción. Las consideraciones

realizadas hasta la fecha, establecen que existen en la CEE unas 940.000 explotaciones, situadas en su mayoría en zonas desfavorecidas, con producciones inferiores a los 200.000 Kg. y que las reducciones realizadas hasta la fecha en la cuota global, les han llevado a atravesar dificultades económicas importantes. En consecuencia, la nueva reducción de la cuota no se realizará sobre estas explotaciones, sino sobre las 150.00 restantes, con producciones superiores a los 200.000 kg. Sobre éstas, la reducción en la cuota individual puede llegar a alcanzar el 19%.

Junto a esta medida, se considera la reducción del precio de intervención global en un 10%, un 15% para la mantequilla y un 5% para la leche desnatada en polvo, la desaparición de la actual tasa de corresponsabilidad y la introducción de una prima compensatoria.

Aunque es aún pronto para poder determinar el resultado final de la reforma planteada, en principio parecen existir importantes contradicciones entre los elementos considerados y los objetivos perseguidos.

En primer lugar estaría la viabilidad del mantenimiento del sistema de cuotas en su concepción actual de reparto nacional y su compatibilidad con un Mercado Unico, tema sobre el que se adivinan numerosas dificultades, dada la diversidad estructural del sector ganadero en los distintos países miembros, y su importancia social en numerosas regiones.

Pero además, la obtención de un sector productor eficaz y competitivo, que se pretende fomentar mediante la reducción en los precios no parece muy en consonancia con que la reducción y el control de la producción, se pretenda obtener precisamente mediante la reducción de la cuota de aquel segmento más competitivo y eficaz, como son las grandes explotaciones, las cuales verán limitadas sus posibilidades de crecimiento. Esto no hará más que retrasar en el tiempo la reestructuración del sector y la salida de las explotaciones más marginales, que en caso de que consideraciones sociales

aconsejen su permanencia, debe conseguirse a través de otras medidas como las ayudas directas a las rentas, tema que por otra parte ya se plantea en otros sectores.

En cuanto a la prima compensatoria que se ha mencionado anteriormente se pretende introducir en este sector, su objetivo es precisamente compensar de las reducciones en los precios, penalizando al mismo tiempo la intensificación. Para ello, se está considerando el conceder una prima de 40 ECU/vaca a las 15 primeras de cada explotación, y pagadas para un máximo de 1 Unidad Ganadera por ha. de forraje. En este sentido se define como Unidad Ganadera el número de vacas lecheras, vacas nodrizas, animales machos y ovejas. Esto implica que, por ejemplo, una explotación con 20 vacas lecheras, pero con 2 Unidades Ganaderas por ha. de forraje, definida en los términos anteriores, únicamente recibiría la prima para 10 vacas lecheras, esto es para la mitad, con un máximo de 15 vacas. Hay que resaltar, que las limitaciones en el número de animales que pueden percibir prima, favorecen no solo a las explotaciones extensivas, sino también a las de tamaño más reducido, y por tanto menos competitivas para hacer frente a la reducción de precios.

2.8.4. La situación del sector en España

La adhesión de España a la CEE se produce en el momento en que la crisis del sector lácteo lleva a la adopción de importantes medidas de saneamiento del mercado y de control de la producción, que se traduce en una tendencia al alza en los precios del mercado, y por tanto pagados a los ganaderos, que también se traslada a este país.

Esta tendencia se ve además favorecida por las características contempladas para este sector durante el período de transición. Se trata de uno de los pocos, para los cuales los precios en España, en el momento de la adhesión resultan superiores a los del resto de la CEE. Esto lleva a la aplicación

durante este período, de montantes de adhesión positivos, que se traducen en una subvención a las exportaciones españolas de productos lácteos hacia el resto de la CEE. Pero además, la devaluación de la peseta dentro del sistema monetario europeo, y la particular posición de la peseta verde ya de por sí muy devaluada respecto al tipo pivote, conduce a precios relativos elevados en España, y a la aplicación, como consecuencia de la devaluación, de montantes compensatorios positivos, resultando con todo ello una doble subvención de las exportaciones de productos lácteos.

El efecto es un aumento considerable de la producción española, favorecido por el retraso en la aplicación del régimen de cuotas. En España, aunque tiene asignada la cuota global, aun no se ha aplicado el sistema, con lo cual en los momentos actuales la producción ha superado ampliamente la cuota asignada. Esta tendencia al aumento provocada por los altos precios, se puede observar en las producciones obtenidas en los últimos años de mantequilla y leche desnatada en polvo, productos de los cuales, por primera vez en la historia, España ha exportado al resto de la CEE.

Producción Nacional (tn).

	<u>Leche D. polvo</u>	<u>Mantequilla</u>
1988	29.355,2	23.126,2
1989	31.149,4	30.022,9
1990	45.647,3	45.477,5

Como se observa, el incremento ha sido espectacular, con una casi duplicación en tres años de la producción de mantequilla, y un aumento para la leche desnatada en polvo del 60%.

La situación es preocupante, puesto que se ha retrasado la reestructuración del sector productor español, que parte así, en la nueva situación, con una clara desventaja respecto a la producción comunitaria. Por otra parte, la obligatoria apli-

cación en España del sistema de cuotas, que se ha retrasado más de lo necesario, se encontrará con numerosas dificultades dados los niveles actuales de producción en relación con la cuota global asignada. En estos momentos la Comisión está ya presionando a España para que aplique la cuota.

Además otro aspecto a tener en cuenta, en relación con las dificultades que surgirán en la aplicación del sistema, es la adopción por España del procedimiento más complicado administrativamente. De los dos posibles, esto es la asignación de cuotas de referencia a los ganaderos, o a la industria, se ha optado por el primero. Del resto de países comunitarios, únicamente Alemania adopta este procedimiento, lo cual ya da de por sí una idea de los problemas, no sólo de gestión que se plantean.

2.8.5. Estructuras productivas

Como puede verse en el cuadro 2.13, los rasgos estructurales en este sector, que se han venido señalando en la mayoría de los sectores, se acentúan en este caso. El envejecimiento de los titulares es muy elevado. Más del 58% tienen más de 55 años. El sector emplea casi exclusivamente trabajo familiar (97%). Además es muy intensivo en trabajo, ya que, incluso las explotaciones del estrato económico más reducido (0-2 UDE) emplean 1 UTA. En promedio, cada explotación dispone de 10,2 cabezas, cifra que es muy reducida comparada con el promedio comunitario que está cerca de las 50. Los cinco estratos cuyo margen bruto por UTA no alcanza el salario (las menos de 12 UDE) concentran el 92% de las explotaciones y el 87,3% del trabajo empleado. Pero sólo el 71% de las cabezas y el 71% el Margen Bruto. A partir del cuarto estrato, con 2 UTAs por explotación, el margen bruto por UTA crece rápidamente, pero no alcanza el 0,7 del PIB hasta el estrato (40 - 100 UDE) que tiene 4,4 UTAs por explotación. Con explotaciones de tipo familiar (cercasas a las 2

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE BOVINO LECHE

MBT en UDEs		0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
Nº Explot.	18.309	22.350	15.235	11.914	12.391	4.534	2.945	299	32	88.009	
%	20,8	25,4	17,3	13,5	14,1	5,2	3,3	0,3	0,0	100	
SAU (Hectáreas)	31.287	88.487	90.350	96.431	149.207	78.558	80.271	22.042	6.098	642.731	
%	4,9	13,8	14,1	15,0	23,2	12,2	12,5	3,4	0,9	100	
UCs	61.455	159.707	169.906	176.849	255.680	137.155	150.815	42.455	16.124	1.170.146	
%	5,3	13,6	14,5	15,1	21,9	11,7	12,9	3,6	1,4	100	
MBT (UDE)	21.543	66.538	75.634	82.556	120.686	62.208	65.818	16.745	5.732	517.460	
%	4,2	12,9	14,6	16,0	23,3	12,0	12,7	3,2	1,1	100	
UTA	17.994	32.194	27.161	22.762	25.578	9.803	6.875	1.313	391	144.071	
(%)	12,5	22,3	18,9	15,8	17,8	6,8	4,8	0,9	0,3	100	
UTF	17.862	31.912	26.911	22.462	25.117	9.193	5.781	456	12	139.706	
UT Titular	9.305	14.720	10.949	8.936	9.217	3.483	2.292	176	6	59.084	
UT Fijo	69	119	129	144	222	488	828	717	352	3.068	
UT Eventual (UTA)	63	164	123	159	237	121	268	140	28	1.302	
UT Eventual (Horas)	139	361	270	349	522	266	590	307	62	2.865	
Titulares	18.312	22.341	15.236	11.911	12.387	4.503	2.851	217	9	87.767	
>= 55 años	12.705	14.111	8.732	6.326	6.109	2.022	1.081	75	6	51.167	
>0 a < 50%	8.651	7.317	4.445	3.122	3.286	1.103	549	41	4	28.518	
Otra act. principal	3.307	1.805	896	398	341	108	76	21	2	6.954	
Explot. < 0,5 UTA	3.566	634	161	52	63	2	3	1	0	4.482	

CUADRO 2.13 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE BOVINO LECHE

MBT en UDEs	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
RATIOS										
SAU/UTA	1,7	2,7	3,3	4,2	5,8	8,0	11,7	16,8	15,6	4,5
MBT/SAU	105,3	115,0	128,1	131,0	123,8	121,2	125,5	116,2	143,8	123,2
MBT/UG	53,6	63,7	68,1	71,4	72,2	69,4	66,8	60,3	54,4	67,7
MBT/Explot.	180,0	455,5	759,6	1.060,2	1.490,2	2.099,2	3.419,4	8.568,5	27.406,1	899,6
MBT/UTA	183,2	316,2	426,1	554,9	721,9	970,9	1.464,7	1.951,2	2.243,0	549,5
UG/ Explot	3,4	7,1	11,2	14,8	20,6	30,3	51,2	142,0	503,9	13,3
UG/UTA	3,4	5,0	6,3	7,8	10,0	14,0	21,9	32,3	41,2	8,1
UG/SAU	2,0	1,8	1,9	1,8	1,7	1,7	1,9	1,9	2,6	1,8
UTA/Explot.	1,0	1,4	1,8	1,9	2,1	2,2	2,3	4,4	12,2	1,6
UTF/UTA (%)	99,3	99,1	99,1	98,7	98,2	93,8	84,1	34,7	3,1	97,0
UT Fijo/UTA	0,4	0,4	0,5	0,6	0,9	5,0	12,0	54,6	90,0	2,1
UT Eventual/UTA (%)	0,3	0,5	0,5	0,7	0,9	1,2	3,9	10,6	7,2	0,9
>= 55/Titulares	69,4	63,2	57,3	53,1	49,3	44,9	37,9	34,6	66,7	58,3
0-50%/Titulares	47,2	32,8	29,2	26,2	26,5	24,5	19,3	18,9	44,4	32,5
Otra princ/Titul.	18,1	8,1	5,9	3,3	2,8	2,4	2,7	9,7	22,2	7,9
<0,5 UTA/Explot.	19,5	2,8	1,1	0,4	0,5	0,0	0,1	0,3	0,0	5,1

SAU: Superficie Agrícola Util. UG: Unidad ganadera total. Equivale a una vaca lechera de peso 500 kg. Se han contabilizado bovino menor, vacas lecheras, otras vacas, ovinos, caprinos, porcinos, pollos, carne y gallinas. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTE: Unidad de Trabajo Anual Familiar. >= 55 años: 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).

UTA) no se pueden conseguir márgenes aceptables. Cuando el tamaño de la explotación alcanza las 20 vacas todavía se obtiene una remuneración, por el trabajo, en explotación familiar, muy próximo al coste laboral. Son necesarias explotaciones de más de 100 vacas para llegar a márgenes que se sitúan en 0,7 del PIB. Pero esas explotaciones no son familiares ya que ocupan 4,4 UTAs por explotación. Hay que ir a explotaciones de más de 400 vacas para obtener márgenes brutos por UTA aceptables y con un empleo importante de UTAs por explotación.

La explotación familiar no acaba de revelar una viabilidad económica en este sector. Tal vez en régimen cooperativo pero no independiente.

Un análisis regional del sector (ver cuadro 2.14) revela que tan solo 4 regiones obtiene una productividad del trabajo aceptable: Cataluña, La Rioja, Navarra y Baleares. Como puede apreciarse, el régimen adecuado no es el intensivo estabulado (Murcia, Comunidad Valenciana) sino el régimen extensivo con baja carga ganadera por SAU. Pero el factor clave reside en la relación de cabezas por UTA. Tan solo con explotaciones que dispongan de un número de cabezas suficientemente grande y que puedan ser manejadas por un número reducido de unidades de trabajo se puede obtener una productividad razonable para este factor.

2.8.6. Comercialización

La leche consumida en la explotación supone el 12,6%; la comercialización directa por el ganadero, otro 12,6%; y el resto, un 75%, se destina a la industria. En ese 75%, que va a la industria, cabe distinguir varias modalidades de entrega o suministro. La modalidad más importante (más del 50%) es la recogida directa en la explotación. Otras dos modalidades son: la adquisición en centros de recogida y la entrega por parte del productor en el propio muelle de la industria.

RATIOS ECONOMICOS Y ESTRUCTURALES DE LAS EXPLOTACIONES ESPAÑOLAS POR CC.AA.

OTE: Bovino leche		UC/SAU	UC/UTA	MBT/UC	MBT/UTA	MBT/Exp.	UG/Exp.	UTA/Exp.	UTF/UTA	(1) Tit./Total	(2) 0-50%/T.	(3) Otra p/mn.
Com. Autónomas												
Galicia	1,9	6,3	76,9	487	909	11,8	1,9	97,7	32,5	41,5	6,0	
Asturias	1,4	5,1	98,1	500	812	8,3	1,6	98,4	34,6	26,3	11,6	
Cantabria	2,3	10,4	66,1	684	969	14,7	1,4	97,5	35,5	24,6	10,0	
País Vasco	1,7	7,4	73,5	542	879	12,0	1,6	98,5	49,9	21,7	0,0	
Navarra	2,1	14,6	78,4	1.142	1.826	23,3	1,6	90,6	39,7	29,5	6,3	
La Rioja	1,6	22,8	57,1	1.303	2.040	35,7	1,6	95,0	28,3	30,1	0,0	
Aragón	1,8	15,7	43,0	676	972	22,6	1,4	97,0	44,1	18,4	0,0	
Cataluña	1,8	15,9	74,4	1.180	2.091	28,1	1,8	90,0	37,9	16,8	2,3	
Baleares	0,6	13,2	75,2	994	1.503	20,0	1,5	69,2	27,4	35,8	4,2	
Castilla y León	1,6	9,4	60,8	570	754	12,4	1,3	98,1	35,6	27,4	6,6	
Madrid	1,8	21,7	38,9	844	989	25,4	1,2	88,9	31,5	19,4	9,5	
Castilla La Mancha	2,3	15,8	40,1	635	803	20,0	1,3	87,5	29,6	22,3	8,6	
C. Valenciana	10,8	23,8	30,1	717	921	30,6	1,3	95,5	35,4	24,2	1,3	
Murcia	25,3	16,9	29,3	494	652	22,3	1,3	96,6	44,2	24,4	5,1	
Extremadura	1,0	14,2	32,8	468	444	13,5	0,9	98,3	31,1	32,1	15,8	
Andalucía	2,2	16,0	34,4	550	714	20,8	1,3	89,1	27,4	33,3	5,8	
Canarias	7,2	6,3	27,3	171	157	5,8	0,9	72,9	21,1	75,1	11,9	
España	1,8	7,8	70,3	550	900	12,8	1,6	97,0	34,0	32,6	7,3	

(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)

Existen cuatro tipos de determinación del precio pagado por la industria al ganadero. En una de las modalidades se establece un precio fijo. Las otras tres se basan en la suma/resta a un precio base de diferentes primas/penalizaciones. La aplicación de una u otra modalidad depende de varios factores: de las condiciones de calidad, conservación, disponibilidad por el productor de tanque refrigerador y de las condiciones sanitarias.

Las modalidades de cálculo del precio al ganadero determinan una clasificación de los ganaderos en dos grupos. Primero, ganaderos cuyas explotaciones no tiene instalación de frío, lo que les sitúa en una posición desfavorable a la hora de negociar el precio percibido. Segundo, ganaderos con explotaciones dotadas de sistema de refrigeración del producto, cuya capacidad de negociar un precio más elevado aumenta sensiblemente.

No cabe duda, pues, de que el cooperativismo en este sector se revela como fundamental, con las actuales estructuras productivas, tanto para la adecuada organización de la producción, con la utilización en común de las instalaciones adecuadas, como para la venta del producto a las industrias. En otros países el nivel de desarrollo de este cooperativismo es muy elevado y, a través de él, el sector productor ha conseguido realizar una integración vertical de las industrias «aval» (lácteas en nuestro caso).

2.8.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay

No cabe duda de que en la Ronda Uruguay tendrá lugar un acuerdo de liberalización de este sector que se traducirá en una reducción del apoyo. El documento de reflexión del 31 de Enero de 1991, ya señala las orientaciones del nuevo tipo de apoyo en este sector. Los precios se reducirán y esta pérdida se compensará por medio de unas primas que se

modularán con dos criterios: a) al tamaño de la explotación; y b) la extensificación.

Nuestros pequeños ganaderos podrán verse compensados de la reducción de precios. Pero con las actuales estructuras productivas no van a poder sobrevivir la gran mayoría de las explotaciones. La liberalización extracomunitaria (Ronda Uruguay) y la intracomunitaria (Mercado Unico) van a constituir un catalizador de un proceso de ajuste y reestructuración del sector. El problema es, como veremos en el capítulo 3, que este sector se concentra en muchas regiones con escaso nivel de desarrollo y/o con problemas de declive industrial.

2.9. *Vacuno carne*

2.9.1. Mercado mundial

La producción mundial para el conjunto de las carnes se situó, en 1985, en 165 millones de toneladas. De ellas, el 40% lo eran de porcino, el 30% de vacuno, el 22% de aves, y ya muy alejados en importancia, las carnes de ovino y caprino, con el 3,8% y el 1,4% de la producción total, respectivamente.

Así pues, la producción total de carne de vacuno se sitúa en 49 millones de toneladas. Los principales países productores son: Estados Unidos (22%), Comunidad Europea (17,5%) y Unión Soviética (16%). La producción mundial se incrementó entre los trienios 1979/81 y 1987/89 a una TAV del 1,3%.

El comercio mundial de carne de vacuno representa el 8,3% de la producción, como media del período 1987/89. Los principales países exportadores son (según datos del trienio 1984/86): Comunidad Europea (16,4%), Australia (14,7%), Argentina (5,6%), Nueva Zelanda (5%), Estados Unidos (3,9%) y Uruguay (3,2%). El resto del mundo exporta el 51,8%. Los principales países importadores son (según

datos del mismo período): Estados Unidos (13,4%), Comunidad Europea (9%), Unión Soviética (8,2%), Japón (4,3%), Canadá (2,7%) y Brasil (1,1%). El resto del mundo importa el 61,3%.

Es pues un mercado con poco poder de mercado en el lado de la oferta y en el de la demanda. La Comunidad Europea es la principal exportadora, pero también es la segunda importadora. Resulta evidente que los principales interesados en la desprotección sean algunos de los países CAIRNS (Australia, Argentina, Nueva Zelanda y Uruguay). Esos países tienen grados de protección muy bajos. Los de Australia y Nueva Zelanda, ambos de la OCDE, son del 10% y del 11% (con medida ESP de Josling), respectivamente. Países como Suiza (81%), Noruega (70%), Japón (70%) y Canadá (46%), tienen un grado de protección elevadísimo, pero no son competidores en la importación. La Comunidad tiene un grado de protección del 50%, y encima es el primer exportador mundial.

Resulta comprensible, pues, que el ataque fundamental de los países CAIRNS sea contra la Comunidad Europea, coaligados con Estados Unidos, que defienden ante todo sus intereses en cereales y soja. También se critica a Japón por su grado de protección y por la falta de acceso a su mercado. Pero lo que importa, ante todo, es desbancar a la Comunidad Europea, tanto por su modo de protección, como por su grado de protección. El mercado es grande y diversificado a nivel mundial, y la CEE supone una cuota excesiva para los restantes socios comerciales. Es previsible que la Comunidad haga una oferta liberalizadora.

2.9.2. La situación del sector en la CEE

Este subapartado y el siguiente se basan en Bardají (1991). En 1987, la producción comunitaria de carne de vacuno alcanzó un máximo de más de 8 millones de tm., debido al sacrificio adicional de vacas lecheras, provocado

por la introducción del sistema de cuotas en el sector, y por el desplazamiento del consumo hacia otras carnes cuyos precios habían bajado, como consecuencia del descenso de los costes de la alimentación animal. Desde entonces hasta 1989, la producción comunitaria de carne de vacuno mantuvo una tendencia decreciente, pasando de más de 8 millones de tm. a unos 7,7 millones. Sin embargo, en 1990 la tendencia se ha invertido y se espera un incremento en la producción debido tanto al aumento del número como al del peso medio de los animales sacrificados, estimándose que se alcancen, en 1997, los 8,3 millones de tm. Junto a esto, se ha producido también un aumento de la cabaña, principalmente del número de vacas nodrizas, lo cual unido a una nueva reducción de las cuotas lecheras, podría incrementar aún más la producción.

Al mismo tiempo, la tendencia del consumo es estable. El consumo per cápita, se sitúa próximo a los 23 Kg., para la CEE-12, y el consumo total que está influido fundamentalmente por la evolución demográfica, se espera oscile en 1977 en torno a los 7,7 millones de tm. Todo esto se traduce en una situación donde la producción tiende a superar a la demanda, provocando la aparición de excedentes estructurales. Únicamente en 1988, el grado de abastecimiento se situó próximo al 100%, superándose siempre esta cifra.

Esto provoca aumentos importantes en los costes de sostenimiento del sector, debido fundamentalmente a la aparición de importantes existencias de intervención que son sacadas al mercado exterior mediante la concesión de restituciones. En 1986, el volumen de existencias se situaba entre las 700.000 y las 800.000 tm., y los gastos de sostenimiento pasaron de 2.100 millones de Ecus en 1987, a más de 2.500 en 1989. Esto permitió el saneamiento de las existencias, que en 1989 pasaron a tan solo los 125.000 tm. Sin embargo, en la actualidad, a pesar de las medidas restrictivas adoptadas en 1989, se ha producido un nuevo aumento en los stocks, que superan ya las 700.000 tm., generándose de nuevo importantes presiones presupuestarias.

La actual normativa comunitaria se introdujo en 1989, con la reforma de la Organización Común del Mercado, y la introducción de los estabilizadores. El objetivo era reducir las compras de intervención, basando el sostenimiento del sector en la concesión de una prima.

Para ello, se modificó el mecanismo de compras de intervención, que a partir de entonces se realiza mediante licitaciones abiertas, y se estableció una Cantidad Máxima de 220.000 tm. anuales para toda la Comunidad, que puede acogerse a este sistema, y que a raíz de la unificación alemana fue ampliada a 235.000 tm. Para que se abra la intervención de un estado miembro, relativa a una o varias categorías de vacuno, es necesario que los precios medios comunes sean inferiores al 88% del precio de intervención y que en dicho Estado miembro no supere el 84%. Pero además, en situaciones del mercado particularmente graves, y con el objetivo de que los precios no se sitúen por debajo del 80% del precio de intervención, se puede superar la Cantidad Máxima.

La propuesta de precios para la campaña 91/92, plantea una modificación del régimen en el sentido de que desaparecerá la cantidad máxima, y todas las compras se realizarán por licitación, activándose el sistema cuando el precio común sea inferior al 80% del precio de intervención, aplicándose en las regiones en que los precios no superen el 76% de dicho precio.

Además de este sistema de compras de intervención, se conceden dos primas o ayudas directas, la prima a las vacas nodrizas y la prima general de los terneros.

La prima a las vacas nodrizas, que se concede a las vacas que no se ordeñan y aumentan sus crías, es de 40 Ecus por vaca y año, pudiendo los gobiernos nacionales incrementarla en 25 Ecus más. Inicialmente se concedía a las explotaciones que no comercializaban leche, pero desde 1990, también pueden recibirla las explotaciones mixtas, siempre que su producción de leche sea inferior a los 60.000 Kg/año, y que posean al menos 10 vacas nodrizas. Los informes de la Comi-

sión, sitúan en estas explotaciones mixtas el incremento producido en el último año en la cabaña ganadera.

Por lo que respecta a la prima a los terneros, se trata de una ayuda a los ganaderos especializados en la producción de carne de vacuno, consistente en 40 Ecus por animal macho, limitada a 90 animales por explotación y año.

2.9.3. Perspectivas en la evolución de la Organización de Mercado

Las actuales tendencias excedentarias del sector, han llevado al planteamiento de importantes modificaciones en la Organización Común del Mercado de Carne de Vacuno, dentro del actual proceso de reflexión que se está produciendo en las instituciones comunitarias sobre la evolución y la reforma de la PAC. El proceso se ve, además, reforzado por las actuales negociaciones de la Ronda Uruguay sobre la liberación de los intercambios en materia agrícola. La convergencia de ambos procesos, necesariamente llevará a una reforma de la actual normativa, que ha basado el sostenimiento del sector en el mantenimiento de precios elevados mediante recurso a las compras de intervención. Aún es pronto para determinar el resultado final, aunque sí se conocen los elementos que se están considerando y las tendencias y objetivos de la reforma.

Así, el propósito es obtener una reducción de la producción, apoyando los métodos menos intensivos mediante la reducción tanto de los precios de intervención como de la prima a los terneros, cuya cuantía se liga a un factor de intensidad. Paralelamente, se trata de apoyar el consumo mediante la realización de campañas de promoción de la carne de calidad, esperando además que reaccione positivamente a la reducción de precios.

La reducción planteada en los precios de intervención llega al 15%. Para compensar las pérdidas ocasionadas por

esta reducción, se plantea que la prima actual de los terneros, que se paga anualmente, lo sea por un período máximo de tres años, con lo que se podría hasta triplicar la cuantía total. Por otra parte, esta prima seguiría limitada a 90 animales por explotación y año, aunque solo sería pagada a un máximo de 1 Unidad Ganadera por ha., de forraje, factor de intensidad definido de forma similar al del sector lácteo. Se trata de beneficiar a las explotaciones con menor carga ganadera por ha., y por tanto más extensivas.

La prima a las vacas nodrizas, se pagará únicamente a las vacas de aptitud cárnica, o mixta carne/leche, limitándose también a 1 vaca por ha., de forraje. Esto perjudicará a las explotaciones mixtas, con ganado de aptitud lechera, que en la actualidad pueden beneficiarse de la prima.

Además, se pretende realizar una simplificación en el régimen de intervención, en el sentido de que ésta únicamente se refiera, en lo relativo a los precios, a la calidad más baja definida en la clasificación comunitaria. El objetivo último de esta medida es reducir los precios pagados a la intervención, en aproximadamente un 5%, favoreciendo además, en caso de que sea necesaria la intervención, la retirada del mercado de las carnes de peor calidad.

Por otra parte, continuará la prohibición en el uso de hormonas, estableciéndose un programa comunitario para controlar su aplicación.

2.9.4. Estructuras productivas

La situación estructural del sector de vacuno de carne se asemeja mucho al de vacuno de leche como se aprecia en el cuadro 2.15. El envejecimiento de los titulares es enorme (61% tienen más de 55 años). El trabajo que se emplea es casi todo familiar (90% en promedio). Incluso las explotaciones del estrato más pequeño (0-2 UDE) emplean 1 UTA. Para alcanzar una productividad del trabajo (MBT por UTA)

CUADRO 2.15

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJ. DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE BOVINO CRIA Y CARNE

<i>MBT en UDEs</i>		0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
Nº Explot.	14.186	11.685	6.705	3.399	3.078	1.000	2.806	698	174	43.731	
%	32,4	26,7	15,3	7,8	7,0	2,3	6,4	1,6	0,4	100	
SAU (Hectáreas)	34.021	72.503	72.939	64.219	95.016	37.482	226.118	135.185	63.650	801.133	
%	4,2	9,1	9,1	8,0	11,9	4,7	28,2	16,9	7,9	100	
UGs	45.992	88.876	82.986	65.663	83.320	42.715	199.468	112.318	78.662	799.931	
%	5,7	11,1	10,4	8,2	10,4	5,3	24,9	14,0	9,8	100	
MBT (UDE)	16.398	34.030	32.705	23.610	29.835	13.904	72.198	44.157	30.499	297.336	
%	5,5	11,4	11,0	7,9	10,0	4,7	24,3	14,9	10,3	100	
UTA	13.900	15.986	10.609	5.899	5.146	1.995	5.293	2.439	1.248	62.515	
(%)	22,2	25,6	17,0	9,4	8,2	3,2	8,5	3,9	2,0	100	
UTF	13.753	15.703	10.290	5.561	4.750	1.705	3.418	880	154	56.214	
UT Titular	7.001	7.171	4.556	2.554	2.061	764	2.144	449	83	26.783	
UT Fijo	85	158	207	244	260	210	1.386	1.304	805	4.659	
UT Eventual (UTA)	65	125	116	96	139	81	490	253	288	1.653	
UT Eventual (Horas)	144	274	256	211	306	178	1.077	557	633	3.636	
Titulares	14.148	11.627	6.682	3.371	3.042	949	2.603	637	121	43.180	
>= 55 años	10.390	7.291	4.001	1.563	1.577	308	918	305	45	26.398	
>0 a < 50%	7.158	4.470	1.972	858	948	181	402	194	38	16.221	
Otra act. principal	2.882	1.677	613	274	360	25	154	99	24	6.108	
Explot. < 0,5 UTA	3.369	840	280	107	189	48	53	27	3	4.916	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJ. DE EXPLOT. GANADERAS ESPAÑOLAS. OTE BOVINO CRÍA Y CARNE

RATIOS	MBT en UDEs										TOTAL
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100		
SAU/UTA	2,4	4,5	6,9	10,9	18,5	18,8	42,7	55,4	51,0	12,8	
MBT/SAU	73,7	71,8	68,6	56,3	48,0	56,8	48,9	50,0	73,3	56,8	
MBT/UG	54,6	58,6	60,3	55,0	54,8	49,8	55,4	60,2	59,3	56,9	
MBT/Explot.	176,9	445,6	746,3	1.062,8	1.483,0	2.127,3	3.936,7	9.679,1	26.818,1	1.040,3	
MBT/UTA	180,5	325,7	471,7	612,4	887,0	1.066,3	2.087,0	2.770,0	3.739,1	727,7	
UG/Explot	3,2	7,6	12,4	19,3	27,1	42,7	71,1	160,9	452,1	18,3	
UG/UTA	3,3	5,6	7,8	11,1	16,2	21,4	37,7	46,1	63,0	12,8	
UG/SAU	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	1,1	0,9	0,8	1,2	1,0	
UTA/Explot.	1,0	1,4	1,6	1,7	1,7	2,0	1,9	3,5	7,2	1,4	
UTF/UTA (%)	98,9	98,2	97,0	94,3	92,3	85,5	64,6	36,1	12,3	89,9	
UT Fijo/UTA	0,6	1,0	2,0	4,1	5,1	10,5	26,2	53,5	64,5	7,5	
UT Eventual/UTA (%)	0,5	0,8	1,1	1,6	2,7	4,1	9,2	10,4	23,1	2,6	
>= 55/Titulares	73,4	62,7	59,9	46,4	51,8	32,5	35,3	47,9	37,2	61,1	
0-50%/Titulares	50,6	38,4	29,5	25,5	31,2	19,1	15,4	30,5	31,4	37,6	
Otra princ./Titul.	20,4	14,4	9,2	8,1	11,8	2,6	5,9	15,5	19,8	14,1	
<0,5 UTA/Explot.	23,7	7,2	4,2	3,1	6,1	4,8	1,9	3,9	1,7	11,2	

SAU: Superficie Agrícola Util. UG: Unidad ganadera total. Equivale a una vaca lechera de peso 500 kg. Se han contabilizado bovino menor, vacas lecheras, otras vacas, ovinos, caprinos, porcinos, pollos, carne y gallinas. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar. >= 55 años: 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).

similar al coste laboral (1.133.300 pesetas por UTA, según datos de la RCAN 1987) es necesario que la explotación se sitúe entre 12-16 UDE, con un empleo de 2 UTAS y con 40 vacas.

No cabe, pues, imaginar un sector productivo de tipo familiar que puede obtener unos márgenes elevados. Es necesario ir a explotaciones con 70 vacas para que se alcance un margen superior al 0,7 del PIB, y de 160 vacas para que ese margen sea de 2,8 millones de pesetas, lo que supone ya un empleo de 3,5 UTAS. Las explotaciones que revelan una adecuada rentabilidad se sitúan en un estrato con más de 100 UDE, con 450 vacas y con un empleo de 7,5 UTAS.

Como se aprecia en el cuadro 2.16, la región que más destaca por su buena productividad del trabajo es Cataluña. Tras ella y a mucha distancia se sitúan Navarra, La Rioja, Aragón, Baleares, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Madrid, Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía. En todas ellas, la productividad del trabajo supera la media española. Las dos variables claves son: 1) conseguir un buen *Margen Bruto por Unidad Ganadera*, lo cual no depende de si el modelo es intensivo (con elevado índice) y 2) una buena productividad del trabajo en el manejo de las unidades ganaderas, o ratio de «estructuras». Tecnologías y tamaño son las dos variables clave. No lo es el modelo extensivo o intensivo. En el caso de Cataluña, el modelo es intensivo. Pero Murcia lo tiene todavía más intensivo y no consigue los mismos resultados que Cataluña porque la «estructura» es insuficiente.

2.9.5. Problemas zoonosarios

Existen diversas formas de adecuar la oferta de un producto a la demanda del consumidor. En función del proceso adoptado, las características del producto variarán y la rentabilidad de la producción también. Los gustos españoles en carne de vacuno, se decantan por la carne blanca de ternera,

RATIOS ECONOMICOS Y ESTRUCTURALES DE LAS EXPLOTACIONES ESPAÑOLAS POR CC.AA.

OTE: <i>Bovino carne</i>		UG/SAU	UG/UTA	MBT/UG	MBT/UTA	MBT/Exp.	UG/Exp.	UTA/Exp.	UTF/UTA	(1) Tti./Total	(2) 0-50%/Tt.	(3) Otra prin.
Com Autónomas												
Galicia	1,7	4,1	73,4	300	494	6,7	1,6	96,4	34,4	47,2	5,7	
Asturias	1,4	5,5	73,8	4,6	572	7,7	1,4	99,5	36,9	29,4	23,7	
Cantabria	2,1	10,4	60,0	622	755	12,6	1,2	96,7	40,2	42,8	21,0	
País Vasco	1,8	11,0	52,0	569	788	15,2	1,4	94,4	25,5	37,1	31,1	
Navarra	1,3	25,6	68,5	1.750	3.007	43,9	1,7	90,4	74,9	19,4	3,4	
La Rioja	6,1	30,0	38,8	1.167	1.749	45,0	1,5	87,2	47,0	26,4	7,0	
Aragón	2,0	28,9	64,4	1.860	2.496	38,7	1,3	82,8	31,2	20,5	10,5	
Cataluña	5,2	47,0	70,8	3.328	4.393	62,1	1,3	76,4	21,7	40,8	12,9	
Baleares	4,4	37,1	46,1	1.711	2.5,9	54,4	1,5	56,1	8,9	51,1	24,4	
Castilla y León	0,8	19,6	58,5	1.148	1.591	27,2	1,4	86,4	39,0	24,8	7,6	
Madrid	0,8	23,2	48,1	1.118	1.089	22,6	1,0	76,7	26,1	44,0	32,8	
Castilla La Mancha	1,0	34,5	45,4	1.569	2.321	51,1	1,5	50,1	34,8	75,6	25,0	
C. Valenciana	2,0	20,1	54,0	1.083	1.745	32,3	1,6	84,8	51,9	44,4	32,9	
Murcia	9,9	21,0	92,7	1.943	2.863	30,9	1,5	87,5	0,0	37,8	0,0	
Extremadura	0,5	28,4	31,9	9,8	1.046	32,7	1,2	69,3	33,5	32,7	23,0	
Andalucía	0,5	31,0	34,1	1.056	1.705	50,1	1,6	43,0	37,2	56,9	36,2	
Canarias	6,8	12,9	36,4	469	261	7,2	0,6	80,3	21,2	68,2	39,6	
España	1,0	12,8	56,9	728	1.050	18,5	1,4	89,9	35,8	38,0	14,1	

(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: Margen Bruto Total expresado en miles de pts.

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

porque se cree es mejor que la carne roja de vaca, lo cual no es cierto. Para satisfacer al consumidor muchos ganaderos han optado por la vía más fácil y ventajosa a corto plazo: utilizar hormonas para aumentar el volumen de la carne y para modificar su color.

Un problema de reciente actualidad ha sido el originado por la utilización de hormonas en el engorde del ganado para carne. Una hormona, el clembuterol, producida en Cataluña y utilizada por algunos ganaderos, ha sido recientemente prohibida. Esta hormona betagonista produce un estress controlado; y como consecuencia de la hiperactividad se produce una hiperdeposición de proteínas en la canal y una reducción de su grasa presente.

Dado que en España no se produce tanta carne blanca como se demanda, lo que se hace es «inventarla». Para ello basta un toro escuálido y el uso de antiroideos, hormonas y drogas. La aplicación de estos productos da lugar a una anemia en el animal y por consiguiente a carne blanca, y un encharcamiento en los tejidos que producirá un exceso de agua en la carne.

A nivel legislativo la Comunidad, en vista de los importantes intercambios entre los países miembros, se ha visto en la necesidad de unificar criterios. Para ello se establecen planes de prevención y control mediante la directiva 86/469/CEE, relativa a la investigación de residuos en animales y carnes frescas. En España se promulgó el real decreto 1262/1989, aprobado obligatoriamente por la CEE. En él se prevé que las actuaciones serán competencia de las comunidades autónomas, creandose en consecuencia un órgano que la coordine.

La aplicación de hormonas o mejor dicho la intervención del hombre en la composición hormonal de los animales, no es un hecho nuevo. De todos es conocido el tradicional método de castración. Las sustancias aceleradoras del crecimiento han comenzado a producirse tras la segunda guerra

mundial de forma accidental en el intento de aumentar la producción de aves americanas.

La aplicación de sustancias estimulantes del crecimiento deben ir acompañadas de estudios sobre la inocuidad para la salud de los animales, así como de que su utilización y los residuos de los mismos no presente problemas para la salud humana.

Las administraciones tienen a su disposición listas de productos admitidos para su utilización en la alimentación animal y listas de productos prohibidos por sus consecuencias nocivas comprobadas o por la ausencia de datos sobre su inocuidad. La aplicación de una sustancia es ilegal si ésta no figura en una lista positiva de productos aprobados, o cuando, estando autorizada, se utiliza en forma o dosis en especie o tiempo no autorizado.

Las sustancias prohibidas por la directiva de la CEE son los antiroides, los androgénicos y los estrogénicos. Los antiroides ó tiroideos producen una retención hídrica en la carne, además de un aumento de grasa. El aspecto más claro que tienen las carnes tratadas con estas sustancias, parece agradar más al consumidor español, asociándolo a una mayor calidad de la carne, algo que no sucede en otros países. Sin embargo su carácter es edematoso, el tiempo de conservación es menor y expulsa agua en su cocción.

Los esteroides que incluyen sustancias androgénicas y estrogénicas, son hormonas sexuales producidas por las gónadas (órganos sexuales). Suelen administrarse al animal por vía intravenosa, y no como aditivo en su alimentación, ya que estas sustancias se degradan con la digestión. Su efecto se centra en un aumento del contenido graso en la canal con un elevado índice de colesterol: una de estas sustancias, la DES posee un efecto cancerígeno demostrado.

Entre las sustancias autorizadas con regulación están los antibióticos y los quimioterapéuticos, y entre las no autorizadas, y por tanto ilegales, se encuentran la somatotropina

(también conocida como hormona del crecimiento), y los betagonistas.

2.9.6 Expectativas ante la Ronda Uruguay

De acuerdo con el análisis realizado en el apartado 2.9.1, no cabe duda de que, en este sector, aun cuando los intereses de la exportación norteamericana no están en juego, se espera un ataque de la coalición Estados Unidos - CAIRNS. El resultado es una previsible reducción del grado de protección de la Comunidad Europea. En cuanto a su «modo de protección» las primas anunciadas a introducir en la OCM, hacen pensar en un cambio paulatino desde el sistema actual hacia otro basado en primas directas.

El sector español tiene unas deficientes estructuras. Necesita pues incrementar tamaños de explotación, superando incluso el estrato máximo de tipo familiar de 2 UTAs. Ello admite dos estrategias posibles, o bien la gran explotación, o bien la vía del cooperativismo, con utilización común de las instalaciones.

2.10 *Ovino*

2.10.1. Mercado mundial

La producción mundial de carne de ovino era de 6,4 millones de toneladas en 1989. El incremento de la producción en la última década muestra una discreta TAV del 1,15%. Los principales países productores son: Comunidad Europea (15%), Unión Soviética (13%), Nueva Zelanda (10%) y Australia (9%). En conjunto estos países representan el 50% de la producción. El resto se reparte entre gran cantidad de países entre los que destacan Turquía (4%) e Irán (4%).

El comercio mundial de carne de ovino representa el 13% de la producción total. Los principales países exportadores, según datos de 1988, son: Nueva Zelanda (44%), Australia (17%) y Turquía (2%). El resto del mundo supone un 38%. Los principales países importadores, según datos del mismo año, son: Comunidad Europea (28%), Japón (12%), Irán (6%) y Unión Soviética (6%). El resto del mundo participa con un 48%.

El grado de protección de la Comunidad Europea en carne de ovino es elevado (64% el ESP Josling). Australia tiene un índice muy bajo (8%). Pero, precisamente Nueva Zelanda, el primer país productor, tiene un grado de protección muy elevado (75%). Se comprende pues que la fuerza moral de la coalición Estados Unidos-CAIRNS para que se reduzca por parte de la Comunidad Europea el grado de protección es reducida. Además, el modo de protección no es el clásico de «prélèvement». Podría ocurrir que en este sector se intentara modificar la posición relativa en el comercio de Australia y de Nueva Zelanda, cosa que no es probable por estar en una misma coalición.

El resultado es pues, que en este sector no van a darse presiones para reducir el grado de protección. La Comunidad con su «modo de protección» podría incluso incrementarlo, al objeto de incrementar el grado de autoabastecimiento.

2.10.2. El sector en la CEE

Este subapartado y el siguiente se basan en Bardají (1991). La CEE-12, con una cabaña próxima a los 95 millones de ovejas, y una producción de carne de ovino superior al millón de tm. es el primer productor mundial, y el único sector cárnico para el que resulta ser deficitaria, al situarse el grado de abastecimiento alrededor del 80%.

El déficit es cubierto con importaciones sometidas a acuerdos de restricciones voluntarias concertados con los

principales proveedores. En la actualidad son 13, aunque el más importante es Nueva Zelanda. El acuerdo suscrito con este país en 1989, para un período de cuatro años, limita las importaciones procedentes de este país a 205.000 tm. anuales. Del resto de abastecedores, destaca Australia con unas 17.000 tm., y los países del Este de Europa, con unas 25.000 tm. anuales en conjunto, hasta llegar a las 320.000 tm., que importa en total la CEE-12, cifra que le convierte en el mayor importador mundial

Las tendencias del mercado señalan un aumento tanto en la producción como en el consumo, aunque mayor en la primera, por lo que se producirá una mejora en el grado de autoabastecimiento. Además, se esperan sustanciales incrementos en la cabaña. Los aumentos serán particularmente importantes en Irlanda, España y el Reino Unido, habiéndose producido además una aceleración en esta tendencia desde 1986, año en que apenas se superaban los 81 millones de cabezas. Es decir, en un período de cuatro años, se ha producido un incremento del 16%, que ha provocado un considerable aumento de los gastos de sostenimiento del sector, basado en la concesión de una prima directa. De los 570 millones de Ecus en 1987, se han pasado a los aproximadamente 1.400 de 1990, estando previsto además que continúe la tendencia, por lo que se está planteando introducir nuevas restricciones en la Organización Común de Mercado para este sector, modificado recientemente.

2.10.3. La Ordenación del Mercado Comunitario y las perspectivas de evolución futura

La actual Organización Común del Mercado para el ovino, surge de la importante modificación realizada en 1989, con el objetivo de preparar al sector de forma gradual al Mercado Unico de 1993. Hasta entonces, existía

una importante regionalización de los mercados de intervención, como consecuencia del mantenimiento del particular régimen existente en el Reino Unido, con bajos precios al consumo y primas directas al productor. La firma del Acta Unica hizo incompatible esa política con la consecución del Mercado Unico, y la nueva reglamentación supone una amortización y la desaparición de las regiones, en que se dividía la Comunidad, y de la posibilidad de realizar compras de intervención, posibilidad que aunque estaba contemplada no se había llevado a efecto en ninguna ocasión.

El elemento básico de la regulación es la concesión de una prima por oveja, cuyo objetivo es cubrir la ocasional pérdida de renta sufrida por los productores, y que se calcula como diferencia entre el precio de mercado y el precio base, multiplicada por un coeficiente técnico, igual para toda la Comunidad, que refleja la productividad.

Existen dos primas, una destinada a los productores de corderos pesados, y otra a los corderos ligeros y que es igual al 70% de la anterior.

Como cordero pesado, se entiende el que permanezca en cebadero un mínimo de 45 días, y que tenga al final del engorde un peso vivo igual o superior a los 25 Kg. Al mismo tiempo, el productor de cordero ligero es todo aquel que comercializa leche de oveja o productos lácteos de leche de oveja. Para estos existe la posibilidad de beneficiarse de la mayor prima correspondiente al cordero pesado, si demuestran que al menos el 40% de los corderos de la explotación han sido engordados y destinados al sacrificio. En este caso, la prima final es una prima prorrateada entre la del cordero pesado y la del ligero.

Por otra parte, el número de ovejas de la explotación susceptibles de beneficiarse de la prima está limitado a 100 en el caso de estar situadas en una zona desfavorecida y 500 para las demás. Cuando se superan estas cifras la prima se reduce

al 50%. La introducción de los estabilizadores agrimonetarios en este sector, implicó la limitación, para el conjunto de la CEE, de la concesión de la prima a un total de 63.400.000 ovejas reproductoras, de forma que si este número es superado, como de hecho sucede, la prima disminuye proporcionalmente. Además de esta prima, a partir de la campaña 1991, en concepto de medidas «mundo rural», se concede una ayuda específica de 4 Ecus/oveja, en las regiones desfavorecidas.

Un aspecto importante en la reglamentación es la posibilidad de conceder anticipos a los productores en concepto de la prima, ya que ésta al ir dirigida a cubrir eventuales pérdidas de renta, se concede una vez se ha producido, es decir al año siguiente, que es cuando puede ser calculada. En la actualidad, se pueden conceder tres pagos, dos en concepto de anticipos y uno de abono del saldo restante. Cada uno de los anticipos puede ser igual al 30% de la prima estimada.

El actual proceso de reflexión sobre reforma de la PAC, también incluyen este sector. Como para el resto de los sectores ganaderos, el objetivo es evitar incrementos en la producción fomentando la extensificación. Las propuestas actuales incluyen una reducción de los límites en el número de ovejas susceptibles de recibir la prima completa, que pasarían a ser 750 en las explotaciones situadas en las zonas desfavorecidas, y 350 en las demás. Además, las primas se modularían con un factor de extensificación, de forma que no se pudiesen superar determinadas cargas ganaderas por ha. de forraje. En principio, se contempla situar estos límites en las 3 ovejas por ha. en las zonas de montaña, 5 en las restantes zonas desfavorecidas y 7 en las demás. Esto implicaría de hecho una doble limitación a la prima, en cuanto al número máximo de ovejas susceptibles de recibirla y en cuanto a la cuantía, con el objetivo de evitar la intensificación excesiva de las explotaciones ganaderas.

2.10.4. Estructuras productivas

Las estructuras productivas del ovino se asemejan en parte a las del vacuno, según se aprecia en el cuadro 2.17. El envejecimiento de los titulares es muy elevado (el 64,5% tiene más de 55 años). La importancia del trabajo familiar es enorme (83%), aunque algo menor que en el caso del vacuno (leche y carne). Existe un cierto trabajo asalariado, principalmente fijo (11,4%) que es el factor contratado. Como puede verse, la participación del trabajo familiar y asalariado varía mucho, hasta invertirse según se trata de pequeñas explotaciones o explotaciones grandes. En estas últimas, el trabajo asalariado, principalmente fijo, constituye un porcentaje mayoritario (72% en el caso de los de más de 100 UDE).

A diferencia del vacuno, el ovino es menos exigente en trabajo (0,9 UTA/explotación frente a 1,4 en vacuno carne, o 1,6 en vacuno leche), Aun así, el Margen Bruto por UTA es muy reducido en casi todos los estratos. Hay que llegar a estratos de 8-12 UDE para que el Margen Bruto por UTA supere el salario. Pero son explotaciones que ya casi emplean 2 UTA (1,8 exactamente). Y es que el tamaño es muy reducido, ya que en esa explotación de 1,8 UTAs, el número de Unidades Ganaderas por explotación es de 33, lo que supone unas 150 ovejas. Hay que ir a explotaciones de 40-100 UDE para que la productividad del trabajo en MBT/UTA sea superior al 0,7 del PIB (1,8 millones de pesetas en 1987). Pero no son explotaciones familiares, sino que emplean 3-6 UTAs y con rebaños de más de 500 ovejas. Con rebaños de cerca de 1000 ovejas (estrato > 100 UDE) ya se alcanzan excelentes resultados económicos pero requieren 5-6 UTAs.

Según se aprecia en el cuadro 2.18, tan solo dos regiones consiguen muy buen resultado en términos de productividad del trabajo (MBT/UTA). Dichas regiones son Navarra y Cataluña, especialmente la primera. El secreto radica en un adecuado índice de «estructura» (UG/UTA) o tamaño, y en un buen manejo y aplicación de tecnología (ordeño, instalacio-

CUADRO 2.17

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJ. DE EXP. GANAD. ESP. OTE OVINOS, CAPRINOS Y OTROS HERB.

MBT en UDEs	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
Nº Explot.	71.682	22.856	11.114	5.221	5.509	2.820	3.535	1.072	425	124.234
%	57,7	18,4	8,9	4,2	4,4	2,3	2,8	0,9	0,3	100
SAU (Hectáreas)	303.716	239.439	151.973	150.168	261.497	230.340	728.273	672.615	695.398	3.433.419
%	8,8	7,0	4,4	4,4	7,6	6,7	21,2	19,6	20,3	100
UGs	98.582	258.058	232.963	137.568	182.516	123.477	216.465	118.056	74.523	1.442.208
%	6,8	17,9	16,2	9,5	12,7	8,6	15,0	8,2	5,2	100
MBT (UDE)	46.904	66.377	54.745	36.344	53.989	38.582	82.185	63.998	109.143	552.267
%	8,5	12,0	9,9	6,6	9,8	7,0	14,9	11,6	19,8	100
UTA	25.256	26.016	15.928	8.298	9.956	5.884	8.623	3.835	2.378	106.174
(%)	23,8	24,5	15,0	7,8	9,4	5,5	8,1	3,6	2,2	100
UTF	23.458	24.069	14.682	7.356	8.125	4.557	5.008	854	129	88.238
UT Titular	14.611	14.776	8.526	3.829	4.151	2.178	2.153	413	69	50.706
UT Fijo	1.079	993	901	691	1.112	987	2.545	2.085	1.711	12.104
UT Eventual (UTA)	724	954	344	253	421	343	1.065	897	536	5.537
UT Eventual (Horas)	1.592	2.099	756	556	927	754	2.344	1.973	1.180	12.181
Titulares	70.018	22.218	10.740	4.868	5.192	2.667	2.873	655	104	119.335
>= 55 años	52.403	12.165	4.656	2.335	2.606	1.219	1.210	330	51	76.975
>0 a < 50%	56.616	7.280	2.114	978	949	507	701	282	40	69.467
Otra act. principal	14.848	1.922	479	308	284	246	250	77	10	18.424
Explot. < 0.5 UTA	52.156	4.108	1.017	494	387	109	459	249	220	59.199

CUADRO 2.17 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJ. DE EXP. GANAD. ESP. OTE BOVINOS, CAPRINOS Y OTROS HERB.

MBT en UDEs	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
RATIOS										
SAU/UTA	12,0	9,2	9,5	18,1	26,3	39,1	84,5	175,4	292,4	32,3
MBT/SAU	23,6	42,4	55,1	37,0	31,6	25,6	17,3	14,6	24,0	24,6
MBT/UG	72,8	39,4	36,0	40,4	45,3	47,8	58,1	82,9	224,1	58,6
MBT/Exploit.	100,1	444,3	753,6	1.065,1	1.499,4	2.093,3	3.557,1	9.134,0	39.291,5	680,1
MBT/UTA	284,1	390,4	525,9	670,1	899,7	1.003,2	1.458,2	2.553,2	7.022,2	795,8
UG/Exploit.	1,4	11,3	21,0	26,3	33,1	43,8	61,2	110,1	175,3	11,6
UG/UTA	3,9	9,9	14,6	16,6	18,3	21,0	25,1	30,8	31,3	13,6
UG/SAU	0,3	1,1	1,5	0,9	0,7	0,5	0,3	0,2	0,1	0,4
UTA/Exploit.	0,4	1,1	1,4	1,6	1,8	2,1	2,4	3,6	5,6	0,9
UTF/UTA (%)	92,9	92,5	92,2	88,6	81,6	77,4	58,1	22,3	5,4	83,1
UT Fijo/UTA	4,3	3,8	5,7	8,3	11,2	16,8	29,5	54,4	72,0	11,4
UT Eventual/UTA (%)	2,9	3,7	2,2	3,0	4,2	5,8	12,4	23,4	22,6	5,2
>= 55/Titulares	74,8	54,8	43,4	48,0	50,2	45,7	42,1	50,4	49,0	64,5
0-50%/Titulares	80,9	32,8	19,7	20,1	18,3	19,0	24,4	43,1	38,5	58,2
Otra princ./Titul.	21,2	8,7	4,5	6,3	5,5	9,2	8,7	11,8	9,6	15,4
<0,5 UTA/Exploit.	72,8	18,0	9,2	9,5	7,0	3,9	13,0	23,2	51,8	47,7

SAU: Superficie Agrícola Util. UG: Unidad ganadera total. Equivale a una vaca lechera de peso 500 kg. Se han contabilizado bovino menor, vacas lecheras, otras vacas, ovinos, caprinos, pollos, carne y gallinas. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar. >= 55 años: 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).

RATIOS ECONOMICOS Y ESTRUCTURALES DE LAS EXPLOTACIONES ESPAÑOLAS POR CC.AA.

OTE: Ovinos, caprinos y otros herb.	UG/SAU		UG/UTA	MBT/UG	MBT/UTA	MBT/Exp.	UG/Exp.	UTA/Exp.	UTF/UTA	(1) Tit./Total	(2) 0-50%/T.	(3) Otra prin.
	Com Autónomas											
Galicia	0,8		3,5	100,3	349	313	3,1	0,9	96,4	27,4	68,9	11,6
Asturias	0,2		3,7	195,8	716	536	2,7	0,7	98,1	25,6	66,4	19,5
Cantabria	0,2		5,4	145,3	786	508	3,5	0,6	95,8	32,9	73,6	18,0
País Vasco	0,8		6,8	77,4	524	555	7,2	1,1	89,2	31,6	57,3	22,7
Navarra	0,5		20,3	117,4	2.385	2.475	21,1	1,0	89,6	31,9	46,6	11,4
La Rioja	0,9		19,5	42,2	822	933	22,1	1,1	89,8	26,2	32,9	6,2
Aragón	0,6		20,5	37,8	775	1.197	31,7	1,5	82,9	32,9	24,0	5,3
Cataluña	0,6		18,2	67,1	1.221	1.240	18,5	1,0	78,3	35,1	51,8	23,4
Baleares	0,9		14,1	45,9	645	590	12,9	0,9	64,2	37,3	57,5	20,9
Castilla y León	0,4		13,4	73,2	982	621	8,5	0,6	85,9	29,9	65,8	12,8
Madrid	0,5		15,0	50,2	752	668	13,3	0,9	72,5	27,5	40,3	13,7
Castilla La Mancha	0,8		19,2	36,6	704	775	21,2	1,1	76,9	39,5	36,8	15,2
C. Valenciana	0,3		12,6	39,8	502	385	9,7	0,8	95,3	29,5	47,2	15,1
Murcia	2,4		16,6	28,2	469	414	14,7	0,9	93,9	31,4	47,5	19,2
Extremadura	0,2		21,7	43,8	948	925	21,2	1,0	54,7	27,3	61,6	24,5
Andalucía	0,3		14,3	35,4	505	412	11,7	0,8	74,8	32,2	57,1	18,9
Canarias	0,6		7,1	35,7	255	162	4,5	0,6	91,8	30,7	71,5	7,4
España	0,4		13,6	58,3	794	679	11,6	0,9	83,4	30,6	58,2	15,1

(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 pts.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE)

nes, sanidad, nutrición), que se traduce en un buen ratio de MBT/UG, especialmente en Navarra. Pero también otras regiones, tal vez por la calidad de sus carnes, como Asturias y Cantabria, consigan buenos resultados por oveja. Pero disponen de rebaños muy reducidos.

2.10.5. Problemas del sector en España

El sector ovino es un sector que responde a un modelo productivo claramente extensivo, de ahí una de las causas de los bajos rendimientos de la producción. Una forma de aumentar la rentabilidad de las explotaciones sería mediante el mantenimiento del ganado durante más tiempo en la explotación, de forma que entren en el matadero con un peso mayor. Pero eso no resolvería totalmente el problema dado el actual sistema de categorización de las canales en el matadero. Veamos cuales son los factores que determinan esta situación empezando con los ligados a la etapa productiva y continuando por los problemas que afectan a la comercialización:

- a) Mano de obra subutilizada, y por lo tanto cara: la pequeña dimensión de las explotaciones y el manejo anticuado conlleva una generalizada presencia permanente del pastor con las ovejas durante las horas de pastoreo, con lo cual la incidencia de la mano de obra en los costes de producción es muy elevada. Por otra parte, las difíciles condiciones de vida producen un rechazo hacia esta profesión y puede ser un factor limitante en el desarrollo futuro del sector. Como medidas para mejorar la productividad se señalan el aumento del número de ovejas manejadas así como el pastoreo en zonas cercadas, como ocurre en otros países de la CEE, sin la presencia permanente del pastor.

- b) Alimentación costosa y deficiente aprovechamiento de los recursos pastables: la alimentación junto con la mano de obra son los factores de producción más importantes. Por la estacionalidad climática se produce en primavera más pasto del que el ganado puede consumir, dada la baja carga ganadera, y en épocas de escasez de pastos los costes de alimentación se elevan, (transhumancia, transterminancia, y más generalizado, complementar la alimentación con aprisco, fundamentalmente a base de cereales y henos). Esta situación podría paliarse mediante la implantación de praderas polífitas, que alarguen el período vegetativo y permitan varios cortes al año. En gran parte, el deficiente aprovechamiento de los pastos se debe al divorcio existente entre ganadería y la agricultura, que se refleja en que generalmente el propietario del ganado sea distinto al de los pastos.
- c) Baja productividad: en España el número de kgs de cordero producido por oveja es bajo, en comparación con los países del Norte de la Comunidad. Ello se debe al bajo peso al sacrificio en nuestros corderos. Como se cargan los elevados costes de mano de obra y alimentación sobre una baja cantidad de carne, las explotaciones resultan muy poco rentables. La solución pasa por aumentar el peso medio del cordero al sacrificio, en aquellas razas que lo permitan sin disminuir la calidad. Sin embargo el actual sistema de categorización de las canales del matadero impide este cambio, ya que se cotizan más las de menor peso.
- d) Calidad de la canal deficiente: las distintas preferencias en cuanto a los pesos de las canales en los diferentes países de la CEE ha determinado un sistema de clasificación que no es común entre todos ellos, como lo es en el caso de las clasificaciones de las canales de bovino y porcino. El consumidor español prefiere canales livianas, de poco peso, a diferencia

del británico a favor de las canales más hechas, con mayor peso. No obstante, en todos los países se aplican unos parámetros que son básicos para determinar la calidad. Tal es el caso del grado de engrasamiento, la conformación, cantidad relativa de carne, bouquet, terneza, etc., cualidades que deben conseguirse en el mayor grado posible de acuerdo con el concepto de carne de carácter festivo asignado en la Europa continental a la carne ovina. Por otra parte, está claro que en costes no podemos competir con los grandes países productores como Nueva Zelanda, Australia, Argentina ó Uruguay, pero sí podemos hacerlo en calidad.

- e) Baja tecnificación de las explotaciones: la evolución de la estructura de las explotaciones de ovino no ha sido tan dinámica como otros sectores. Las razones parecen obvias, la pequeña dimensión de las mismas así como un bajo grado de capitalización de explotaciones familiares en las que actúa de pastor alguno de los miembros de la familia con una formación que no parece ser la idónea. El régimen extensivo en el que se desenvuelve así como su localización en zonas desfavorecidas y alejadas hacen más difícil la incorporación de los avances tecnológicos. Ello deriva de una utilización poco eficiente de los factores de producción, así como una deficiente organización del trabajo. Se precisa una mejora de las explotaciones ovinas tanto respecto a las técnicas de producción y manejo como a la organización del trabajo a fin de hacerlo más atractivo.

2.10.6. Comercialización

Dentro de los problemas relacionados con la comercialización destacan los siguientes:

- a) Estructuras deficientes: el sector se encuentra muy atomizado, con un gran número de pequeñas explotaciones y un bajo número de agrupaciones, lo que provoca una alta dispersión de la oferta, en donde la escasa transparencia del mercado se traduce en un encarecimiento del proceso comercial al dar lugar a circuitos comerciales largos.

Las cooperativas existentes son pocas y afectan a un número reducido del censo y si bien están cumpliendo un importante papel no es suficiente para abordar temas como la orientación de la producción, calendarios, tipos a producir, etc. Además su ámbito de actuación queda limitado al mercado interior.

- b) Clasificación defectuosa de canales: la clasificación de las canales se realiza en el matadero y sirve de base para determinar el precio. Está basada no en parámetros técnicos, sino en intervalos de peso en cinco categorías:

1ª de 8 a 10 Kgs.

2ª de 10,1 a 13 Kgs.

3ª de 13,1 a 16 Kgs.

4ª de 16,1 a 18 Kgs.

5ª de más de 18 Kgs.

Sobre las categorías anteriores se aplican unos factores de corrección llamados de «depreciación» basados en el exceso de grasa, color desviado de la grasa, o de la carne etc. A efectos de penalización se aplican distintos criterios en los mataderos, pero es práctica habitual pasar a la categoría inmediata inferior a la que corresponde según el peso. No existe norma alguna que regule las penalizaciones sobre los desvíos de los parámetros de calidad por lo cual los precios pagados a los productores están

a merced de los criterios de los mataderos. Las diferencias de precios entre categorías se incrementa en función del peso, así que puede suceder que una canal de entre 13 a 16 kgs se pague a un precio inferior a la de menor peso (10 a 13 kg). Con esta medida se limita la productividad y en consecuencia la producción nacional de carne. Por tanto se precisa una nueva clasificación de las canales que refleje la calidad e introduzca la producción de carne de calidad, dado el selectivo mercado al cual va dirigida.

- c) Mercado detallista poco clarificado: se hace necesario el establecimiento de la denominación específica de corderos entre las diferentes regiones y razas para poder distinguir el producto nacional, generalmente con peor conformación pero con un bouquet y terniza más acordes con el gusto español, de las carnes importadas.
- d) Empresas exportadoras con estructura organizativa deficiente: tras la entrada en la CEE las exportaciones de carne de ovino se han llevado a cabo por unas pocas empresas en las que la presencia del ganadero ha sido esporádica. Se precisan empresas fuertes, con participación de los ganaderos asociados a algún matadero y con un sistema de información completo sobre los mercados nacionales e internacionales.

La modificación del sistema en todos los países miembros beneficiará a España ya que se mejoran los parámetros que sirven para determinar las primas; por una parte la pérdida de renta media del conjunto de los países miembros ha sido mayor que en España dado que los precios de mercado son en casi todos los países inferiores a los de España, y por otra parte en índice de conversión medio es mayor.

2.10.7. Expectativas ante la Ronda Uruguay

De acuerdo con lo expuesto en el apartado 2.10.1., no cabe esperar una fuerte reducción de la protección en este sector. Ello no significa que no tenga problemas y muchos. Pero no se relacionan con la Ronda Uruguay directamente. Tal vez sí existe una relación. Dicha relación se refiere a la posibilidad de que las superficies de cereal que se abandonan se dediquen a pastizales con objeto de soportar unas cargas ganaderas razonables de ovino. Aun así, los problemas señalados en el apartado anterior deben ser resueltos. Los aires de liberalización y racionalización en el sector agrario contribuirán a que se encamine hacia su solución.

3. ANALISIS REGIONAL

3.1. *Diversidad*

Se ha señalado con frecuencia la gran diversidad del sector agrario europeo. Hay dos aspectos de esa diversidad que resulta conveniente destacar aquí. Primero, su grado; y segundo, su dispersión geográfica. Lo que queremos decir es que no sólo es diversa la Comunidad Europea y sus agricultores entre los países que la forman. También, a nivel de cada país, las diferencias regionales son elevadas; a nivel de cada región, existen importantes diferencias comarcales; y, a nivel de cada comarca, existen diferencias municipales. Ese aspecto resulta conocido pero conviene recordarlo aquí.

En España, esas características relativas al grado y dispersión de la diversidad geográfica se dan con gran intensidad. Más que en otros países de la Comunidad (v.g.: Holanda, Bélgica, Luxemburgo). Obedecen a factores relacionados con el medio físico (climatología, orografía, edafología), pero también con otros muchos factores de tipo histórico y sociocultural. Algunas diferencias relativas al paisaje, difícilmente pueden ser homogeneizadas por el cálculo economi-

co y los logros sociales. Otras diferencias, en cambio, sí tienden a ser reducidas a medida que se avanza en el crecimiento económico y el desarrollo social. En efecto, el crecimiento económico, induce el intercambio de bienes y servicios entre los países y las regiones, y este intercambio tiende a homogeneizar las dotaciones relativas de factores productivos (trabajo y capital) y sus remuneraciones (teorema de Stolper-Samuelson). Cada país/región se especializa en los productos intensivos en el factor que resulta abundante (Hecsher-Ohlin), pero el precio de los factores tiende a igualarse con su movilidad. El precio de la tierra está muy influido por su calidad (renta económica) en un mercado muy poco transparente.

El comercio intracomunitario, que se había desarrollado mucho en los primeros lustros de vida de la Comunidad Europea, tendió a verse frenado durante los 3 últimos lustros. La crisis económica, con sus secuelas sobre el paro, la quiebra del sistema monetario internacional y la fragilidad de las primeras soluciones de carácter monetario a nivel intracomunitario («serpiente» dentro del «túnel»), provocaron una reducción del comercio intra CEE-9. Con esa reducción del comercio, los factores productivos redujeron su movilidad en un ambiente de resurgimiento de los nacionalismos.

El Acta Unica con su proyecto de Mercado Unico para 1993 y la Unión Económica y Monetaria pretenden dar un empujón al atasco actual de la CEE-12. Mientras se alcanzan los objetivos, la diversidad estatal, regional, comarcal y municipal de Europa afecta al paisaje agrario, a la cultura y a la historia. Pero también afecta a la estructura económica y al grado de desarrollo con gran intensidad. La igualación de precios de los factores y su movilidad del teorema de Stolper-Samuelson será un proceso lento que inhibirá una adecuada solución del «problema del ajuste agrícola» a nivel comunitario. Justamente la «viscosidad» del «espacio» juega una mala pasada a las leyes económicas. Esa «viscosidad» se relaciona

con la climatología, la orografía y la edafología; la historia y sus secuelas en la cultura; y las estructuras productivas, producto de la historia de los pueblos y de las familias. Todo ello condicionado a la capacidad de «innovación tecnológica» del sector agrario en cada región, comarca y municipio, y condicionando su competitividad en un espacio europeo que aspira a reducir todas esas «viscosidades» en pos de una Europa más unificada, fluida y eficiente, que dé respuesta a los retos que le vienen impuestos desde otras áreas del planeta.

3.2. *Producción*

Como puede apreciarse en el cuadro 3.1, las producciones de las diferentes regiones resultan muy diversas. La especialización de la Comunidad Valenciana en frutas y hortalizas es elevada, pero no es menos elevada la especialización de la cornisa cantábrica (Galicia, Asturias y Cantabria) en vacuno para carne y leche. En el País Vasco, ya comienza la diversificación hacia el sector vegetal (cereales, hortalizas y vino). Regiones como Cataluña, Navarra y la Rioja tienen estructuras más equilibradas y menos especializadas. Producen cereales, con buenos rendimientos y estructuras aceptables (al menos en el contexto español). Aún así, Cataluña produce muchas frutas y pocas hortalizas, al revés que Navarra y La Rioja. Las tres producen mucha carne de porcino, pero sobre todo Cataluña. Aragón centra su producción en cereales, frutas, forrajes, porcino y ovino, con muy pocas hortalizas y vino. En Castilla-León y en Castilla-La Mancha, domina el cereal. En Castilla-La Mancha, destaca el vino y las hortalizas, al contrario que en Castilla-León. En ambas tiene importancia el ovino y el porcino, pero el vacuno (carne y leche) así como la remolacha tienen una buena presencia en Castilla-León, y no así en Castilla-La Mancha. El perfil productivo de Madrid se asemeja al de Castilla-León.

CUADRO 3.1.

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	Galicia		Asturias		Cantabria	
	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total
Cereales	2.824,7	1,6	24,2	0,1	20,5	0,1
Leguminosas	1.792,8	1,0	462,8	1,0	33,8	0,1
Pajas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tubérculos	11.978,7	6,6	2.575,7	5,4	80,8	0,3
C. Industriales herb.	14,6	0,0	12,1	0,0	3,5	0,0
Forrajes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pastos y prados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hortalizas	11.347,2	6,3	2.006,6	4,2	602,0	2,2
Cítricos	444,8	0,2	8,5	0,0	0,8	0,0
Frutas no cítricos	2.751,2	1,5	1.249,9	2,6	135,0	0,5
Vino	699,7	0,4	40,4	0,1	33,4	0,1
Aceite	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras industriales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flores y plantas	1.842,8	1,0	71,4	0,1	7,9	0,0
Semill. selec. y plant.	232,5	0,1	20,3	0,0	2,9	0,0
Total subsect. agríc.	40.229,0	22,2	6.471,9	13,6	920,6	3,3
Vacuno	32.905,7	18,2	12.612,2	26,5	11.512,1	41,6
Ovino	807,7	0,4	195,2	0,4	174,4	0,6
Caprino	446,8	0,2	107,0	0,2	56,4	0,2
Porcino	23.195,7	12,8	881,9	1,8	668,1	2,4
Aves	13.277,3	7,3	45,1	0,1	39,6	0,1
Otras carnes	3.149,9	1,7	808,0	1,7	280,8	1,0
Tot. carne y ganado	73.783,1	40,7	14.649,4	30,7	12.731,4	46,0
Leche	52.208,3	28,8	22.970,1	48,2	12.947,4	46,8
Huevos	14.026,8	7,7	3.267,0	6,9	1.043,1	3,8
Varios	913,9	0,5	321,0	0,7	45,0	0,2
Tot. subsect. ganad.	140.932,1	77,8	41.207,5	86,4	26.766,9	96,7
Total	181.161,1	100,0	47.679,4	100,0	27.687,5	100,0

Fuente: Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

CUADRO 3.1. (continuación)

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	País Vasco		Navarra		La Rioja	
	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total
Cereales	3.923,8	9,4	16.405,9	28,7	5.982,1	15,6
Leguminosas	162,3	0,4	176,6	0,3	182,1	0,5
Pajas	0,0	0,0	363,5	0,6	503,9	1,3
Tubérculos	1.185,5	2,8	902,6	1,6	2.179,0	5,7
C. Industriales herb.	926,5	2,2	390,6	0,7	1.232,4	3,2
Forrajes	9,1	0,0	575,0	1,0	328,0	0,9
Pastos y prados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hortalizas	4.006,0	9,6	7.704,6	13,5	7.439,1	19,4
Cítricos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Frutas no cítricos	594,6	1,4	1.744,1	3,0	3.351,9	8,7
Vino	2.877,6	6,9	2.995,8	5,2	4.974,1	13,0
Aceite	8,4	0,0	141,0	0,2	42,8	0,1
Otras industriales	0,0	0,0	2,6	0,0	2,2	0,0
Flores y plantas	251,3	0,6	71,6	0,1	60,5	0,2
Semill. selec. y plant.	1.066,6	2,6	869,0	1,5	264,5	0,7
Total subsect. agríc.	15.011,7	36,0	32.345,9	56,5	26.515,6	69,2
Vacuno	7.268,7	17,4	3.614,7	6,3	2.043,1	5,3
Ovino	1.199,0	2,9	3.855,1	6,7	1.813,5	4,7
Caprino	167,2	0,4	60,4	0,1	61,2	0,2
Porcino	1.950,8	4,7	7.429,1	13,0	3.240,6	8,9
Aves	-52,1	-0,1	3.009,0	5,3	2.407,3	6,3
Otras carnes	965,5	2,3	610,0	1,1	286,1	0,7
Tot. carne y ganado	11.499,1	27,6	18.578,3	32,5	10.031,8	26,2
Leche	11.414,0	27,4	4.132,0	7,2	856,4	2,2
Huevos	2.041,3	4,9	2.041,3	3,6	726,6	1,9
Varios	1.724,8	4,1	137,6	0,2	193,0	0,5
Tot. subsect. ganad.	26.679,2	64,0	24.889,2	43,5	11.807,8	30,8
Total	41.690,9	100,0	57.235,1	100,0	38.323,4	100,0

Fuente: Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

CUADRO 3.1. (continuación)

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	Aragón		Cataluña		Balears	
	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total
Cereales	52.528,0	28,8	30.946,5	9,4	641,9	2,0
Leguminosas	346,7	0,2	604,5	0,2	414,1	1,3
Pajas	2.196,9	1,2	2.258,9	0,7	0,0	0,0
Tubérculos	671,2	0,4	3.575,0	1,1	1.294,8	4,0
C. Industriales herb.	2.237,7	1,2	1.057,0	0,3	43,7	0,1
Forrajes	7.858,2	4,3	1.779,4	0,5	0,0	0,0
Pastos y prados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hortalizas	7.772,9	4,3	21.067,2	6,4	7.178,1	22,1
Cítricos	0,0	0,0	1.081,0	0,3	1.332,2	4,1
Frutas no cítricos	14.176,5	7,8	39.347,9	12,0	5.315,2	16,4
Vino	2.828,1	1,6	6.582,9	2,0	122,6	0,4
Aceite	1.847,4	1,0	4.105,1	1,2	69,2	0,2
Otras industriales	29,3	0,0	89,1	0,0	418,4	1,3
Flores y plantas	163,7	0,1	6.757,1	2,1	1.535,7	4,7
Semill. selec. y plant.	3.807,1	2,1	4.493,0	1,4	52,3	0,2
Total subsect. agríc.	96.463,7	52,9	123.744,6	37,6	18.418,2	56,8
Vacuno	6.266,8	3,4	22.356,2	6,8	2.907,5	9,0
Ovino	16.030,1	8,8	7.963,7	2,4	1.389,5	4,3
Caprino	406,4	0,2	139,5	0,0	35,1	0,1
Porcino	33.938,5	18,6	83.857,4	25,5	2.832,7	8,7
Aves	17.166,5	9,4	48.704,1	14,8	1.974,4	6,1
Otras carnes	2.369,9	1,3	6.451,7	2,0	385,6	1,2
Tot. carne y ganado	76.178,2	41,8	169.472,6	51,5	9.524,8	29,4
Leche	3.700,7	2,0	19.697,2	6,0	3.312,2	10,2
Huevos	5.408,0	3,0	15.757,8	4,8	1.095,1	3,4
Varios	500,4	0,3	232,5	0,1	72,9	0,2
Tot. subsect. ganad.	85.787,3	47,1	205.160,1	62,4	14.005,0	43,2
Total	182.251,0	100,0	328.904,7	100,0	32.423,2	100,0

Fuente. Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

CUADRO 3.1. (continuación)

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	<i>Cas.-León</i>		<i>Madrid</i>		<i>Cas.-Man.</i>	
	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>
Cereales	106.947,3	28,8	5.398,0	16,1	65.284,3	25,3
Leguminosas	6.163,4	1,7	219,3	0,7	5.846,5	2,3
Pajas	2.628,4	0,7	110,6	0,3	3.077,5	1,2
Tubérculos	9.001,7	2,4	576,9	1,7	3.221,7	1,2
C. Industriales herb.	35.688,0	9,6	270,1	0,8	13.147,4	5,1
Forrajes	2.599,3	0,7	0,0	0,0	2.188,9	0,8
Pastos y prados	22,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0
Hortalizas	10.702,9	2,9	2.928,9	8,7	28.465,1	11,0
Cítricos	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Frutas no cítricos	3.324,6	0,9	169,4	0,5	3.907,9	1,5
Vino	2.937,7	0,8	955,9	2,8	35.105,8	13,6
Aceite	347,3	0,1	423,1	1,3	9.917,9	3,8
Otras industriales	44,3	0,0	30,2	0,1	1.659,6	0,6
Flores y plantas	56,3	0,0	251,3	0,7	85,0	0,0
Semill. selec. y plant.	1.604,2	0,4	261,6	0,8	993,0	0,4
Total subject. agric.	182.068,4	49,1	11.595,3	34,5	172.906,5	66,9
Vacuno	45.066,2	12,2	4.420,2	13,2	8.211,7	3,2
Ovino	19.320,3	5,2	1.762,7	5,2	21.500,2	8,3
Caprino	1.214,8	0,3	104,0	0,3	3.551,8	1,4
Porcino	45.028,6	12,1	1.381,3	4,1	14.190,0	5,5
Aves	8.483,9	2,3	4.906,2	14,6	5.775,2	2,2
Otras carnes	3.352,6	0,9	148,0	0,4	2.066,3	0,8
Tot. carne y ganado	122.466,4	33,0	12.722,4	37,9	55.295,2	21,4
Leche	48.076,7	13,0	5.110,0	15,2	15.324,8	5,9
Huevos	16.572,8	4,5	4.128,5	12,3	13.199,0	5,1
Varios	1.642,5	0,4	41,8	0,1	1.735,5	0,7
Tot. subject. ganad.	188.758,4	50,9	22.002,7	65,5	85.554,5	33,1
Total	370.826,8	100,0	33.598,0	100,0	258.461,0	100,0

Fuente: Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

CUADRO 3.1. (continuación)

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	<i>C. Valenc.</i>		<i>Murcia</i>		<i>Extrema.</i>	
	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>	<i>Aport. a la P.F.A.</i>	<i>Porcent. del total</i>
Cereales	6.425,6	3,0	762,7	0,7	22.570,9	18,9
Leguminosas	196,9	0,1	60,7	0,1	779,2	0,7
Pajas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tubérculos	3.455,5	1,6	1.478,0	1,3	883,1	0,7
C. Industriales herb.	2.912,7	1,4	6.005,4	5,3	14.461,2	12,1
Forrajes	202,8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Pastos y prados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hortalizas	40.121,9	18,9	29.877,1	26,5	10.537,8	8,8
Cítricos	66.428,4	31,3	11.771,0	10,4	23,2	0,0
Frutas no cítricos	38.690,4	18,2	21.233,4	18,8	5.733,8	4,8
Vino	5.587,2	2,6	1.652,4	1,5	4.205,9	3,5
Aceite	2.617,2	1,2	187,5	0,2	6.796,2	5,7
Otras industriales	183,2	0,1	183,6	0,2	3.551,6	3,0
Flores y plantas	5.402,9	2,5	2.345,4	2,1	27,9	0,0
Semill. selec. y plant.	1.055,0	0,5	218,0	0,2	2.104,0	1,8
Total subsect. agríc.	173.279,7	81,7	75.775,2	67,1	71.674,8	60,0
Vacuno	2.357,4	1,1	2.053,6	1,8	12.533,6	10,5
Ovino	3.069,5	1,4	3.524,2	3,1	9.950,2	8,3
Caprino	239,5	0,1	408,5	0,4	1.683,7	1,4
Porcino	14.644,3	6,9	25.526,8	22,6	11.945,5	10,0
Aves	6.671,1	3,1	1.759,7	1,6	633,6	0,5
Otras carnes	2.586,6	1,2	630,2	0,6	488,7	0,4
Tot. carne y ganado	29.568,4	13,9	33.903,0	30,0	37.235,3	31,2
Leche	3.523,7	1,7	1.588,2	1,4	7.238,5	6,1
Huevos	4.922,4	2,3	1.359,6	1,2	1.655,2	1,4
Varios	800,0	0,4	226,5	0,2	1.681,9	1,4
Tot. subsect. ganad.	38.814,5	18,3	37.077,3	32,9	47.819,9	40,0
Total	212.094,2	100,0	112.852,5	100,0	119.485,7	100,0

Fuente: Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

CUADRO 3.1. (continuación)

APORTACION A LA PRODUCCION FINAL AGRARIA
DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (AÑO 1985)

	Andaluc.		Canarias		España.	
	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total	Aport. a la P.F.A.	Porcent. del total
Cereales	77.664,3	13,6	145,1	0,3	463.780,1	15,5
Leguminosas	6.079,6	1,1	56,8	0,1	29.424,6	1,0
Pajas	2.685,6	0,5	0,0	0,0	16.902,8	0,6
Tubérculos	9.416,9	1,7	2.669,3	5,0	58.368,1	2,0
C. Industriales herb.	65.121,1	11,4	134,3	0,2	156.805,7	5,2
Forrajes	192,4	0,0	0,0	0,0	17.922,0	0,6
Pastos y prados	0,0	0,0	0,0	0,0	32,0	0,0
Hortalizas	108.105,1	18,9	13.303,3	24,7	341.630,9	11,4
Cítricos	17.846,3	3,1	927,5	1,7	99.864,9	3,3
Frutas no cítricos	23.196,2	4,1	19.809,5	36,8	188.639,4	6,3
Vino	18.341,7	3,2	1.704,9	3,2	126.751,9	4,2
Aceite	109.335,8	19,2	0,0	0,0	145.756,8	4,9
Otras industriales	20.204,4	3,5	18,0	0,0	28.076,1	0,9
Flores y plantas	5.179,6	0,9	3.811,5	7,1	28.006,9	0,9
Semill. selec. y plant.	11.354,6	2,0	662,6	1,2	30.054,2	1,0
Total subsect. agríc.	474.723,6	83,2	43.242,8	80,4	799.294,0	60,2
Vacuno	18.093,3	3,2	1.827,0	3,4	204.261,7	6,8
Ovino	7.244,4	1,3	57,3	0,1	121.357,2	4,1
Caprino	3.476,7	0,6	117,5	0,2	15.828,3	0,5
Porcino	22.046,6	3,9	1.202,5	2,2	308.330,4	10,3
Aves	8.480,8	1,5	804,2	1,5	129.861,1	4,3
Otras carnes	1.729,3	0,3	397,9	0,7	28.773,4	1,0
Tot. carne y ganado	61.071,1	10,7	4.406,4	8,2	808.412,1	27,0
Leche	24.080,8	4,2	2.461,6	4,6	253.967,4	8,5
Huevos	9.614,3	1,7	3.670,1	6,8	113.727,9	3,8
Varios	1.181,2	0,2	36,1	0,1	13.222,1	0,4
Tot. subsect. ganad.	95.947,4	16,8	10.574,2	19,6	1.189.329,5	39,8
Total	570.671,0	100,0	53.817,0	100,0	2.988.623,5	100,0

Fuente: Cuentas del sector agrario nº 12 (MAPA)

Tanto la Comunidad Valenciana como Murcia centran su producción en frutas, cítricos, hortalizas y porcino. El porcino es todavía más importante en Murcia. En Extremadura existe una estructura equilibrada entre agricultura y ganadería. Dentro de la agricultura abunda el cereal. También tienen importancia los cultivos industriales (tabaco), el aceite de oliva, el ovino y las hortalizas, pero hay pocos frutales. La estructura ganadera es equilibrada. En Andalucía destaca el olivar, el cereal, las hortalizas, el algodón y remolacha. Es una estructura desequilibrada con poca ganadería y poco frutal. En Baleares la estructura es equilibrada, pero no lo es en Canarias, con poca ganadería.

3.3. *Estructuras productivas*

Minifundismo, Parcelación, Envejecimiento, Agricultura a Tiempo Parcial (ATP) y Asalarización relativa son rasgos dominantes de las estructuras productivas en España, que se analizan más detenidamente, y de forma comparada con otros países, en el capítulo 5. En el presente capítulo conviene resaltar las diferencias regionales dentro de España.

Como se aprecia en el cuadro 3.2, el tamaño medio de la explotación española, en términos físicos, era de 13,9 hectáreas de SAU en 1987. Hay regiones muy minifundistas como Canarias, Galicia y Comunidad Valenciana, que tienen 2,4, 3,1 y 3,6 hectáreas de SAU por explotación, respectivamente. Con un tamaño inferior a la media, en términos físicos, se sitúa toda la cornisa cantábrica (incluido el País Vasco), Baleares, Cataluña y Murcia.

En términos económicos (MBT/Explotación, en miles de pesetas) las regiones más minifundistas son: Galicia (445,5), Comunidad Valenciana (508,3), Canarias (528,2) y Castilla-La Mancha (528,8). También por debajo de la media se sitúan Andalucía (698,6), Asturias (701,6), Cantabria (771,8) y Madrid (798,7). Las regiones peor situadas son: Cataluña

CUADRO 3.2.

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	MBT/Exp	SAU/Exp	UTA/Exp	UTF/UTA	(1) Tiv/TTiU	(2) 0-50%/Tti	(3) OtrPrin
Galicia	2,2	143,7	317,8	445,5	3,1	1,4	97,5	33,2	51,0	10,3
Asturias	5,0	106,3	535,6	701,6	6,6	1,3	98,6	32,8	79,2	16,4
Cantabria	6,2	107,2	661,3	771,8	7,2	1,2	97,4	34,6	44,9	15,5
País Vasco	5,4	138,9	747,5	1.014,0	7,3	1,4	94,7	36,4	38,3	19,5
Navarra	20,6	84,6	1.739,9	1.370,5	16,2	0,8	85,2	32,5	60,4	19,2
La Rioja	10,6	91,8	968,7	936,5	10,2	1,0	90,2	33,1	54,7	1,8
Aragón	28,1	45,4	1.273,2	1.053,3	23,2	0,8	85,5	34,5	57,8	20,9
Cataluña	10,2	156,1	1.586,5	1.623,4	10,4	1,0	81,3	33,1	58,1	19,3
Baleares	14,6	49,7	725,3	561,6	11,3	0,8	77,2	31,7	68,8	25,1
Castilla y León	25,4	49,4	1.232,4	1.151,0	23,3	0,9	90,3	33,2	48,5	13,6
Madrid	28,2	38,4	1.081,4	798,7	20,8	0,7	67,5	34,2	64,3	20,1
Castilla La Mancha	37,2	23,5	874,2	582,8	24,8	0,7	65,7	33,4	72,9	27,2
C. Valenciana	7,1	141,2	1.002,2	508,3	3,6	0,5	70,3	32,1	82,7	31,1
Murcia	11,0	118,5	1.306,0	1.066,5	9,0	0,8	64,6	31,1	75,3	26,9
Extremadura	38,0	26,8	1.020,3	836,2	31,2	0,8	71,3	30,9	61,0	25,9
Andalucía	16,1	49,2	791,1	698,6	14,2	0,9	54,6	30,3	46,7	29,4
Canarias	1,9	220,1	419,8	528,2	2,4	1,3	49,4	32,2	69,7	24,8
España	15,2	58,2	885,6	809,0	13,9	0,9	78,9	32,4	64,0	22,2

(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 pis.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Estructura Explotaciones 1987.

y Madrid (798,7). Las regiones peor situadas son: Cataluña (1.623,4) y Navarra (1.370,5).

En cuanto a la parcelación, como puede verse en el cuadro 3.3 y el gráfico 3.1, el número medio de parcelas por explotación en España es de 8,8. Destacan: Castilla-León (19,6), Galicia (14,7) y Castilla-La Mancha (14,8). Las menos parceladas son: Andalucía (2,8), Murcia (2,2), Baleares (3,2) y Canarias (3,3). El cuadro 3.4. contiene esta misma información a nivel provincial.

El envejecimiento nuevamente se aprecia en el cuadro 3.2. El 32,4% de los titulares en España tienen (en 1987) una edad comprendida entre 55 y 64 años. La situación, con relación a este rasgo es muy similar en toda España.

La agricultura a tiempo parcial (Cuadro 3.2) con relación al tiempo de trabajo, es muy elevada en el conjunto de España (64% de los titulares). Existen diferencias regionales de cierta significación. La región con mayor porcentaje es la Comuni-



CUADRO 3.3.

INDICE DE PARCELACION DE LAS EXPLOTACIONES
POR COMUNIDADES AUTONOMAS

<i>Com. Autónoma</i>	<i>Número de explotaciones (1)</i>	<i>Número de parcelas (2)</i>	<i>Índice de parcelación (2)/(1)</i>
Galicia	281.331	4.136.091	14,7
Asturias	74.482	687.605	9,2
Cantabria	34.863	269.492	7,7
País Vasco	40.469	266.611	6,6
Navarra	41.974	390.316	9,3
La Rioja	28.397	338.545	11,9
Aragón	115.475	1.175.277	10,2
Cataluña	126.092	526.396	4,2
Baleares	27.633	87.931	3,2
Castilla-León	271.511	5.332.572	19,6
Madrid	24.605	226.787	9,2
Castilla La Mancha	221.392	3.268.129	14,8
C. Valenciana	294.410	1.193.085	4,1
Murcia	81.957	176.738	2,2
Extremadura	112.745	523.833	4,6
Andalucía	413.105	1.173.902	2,8
Canarias	74.314	243.946	3,3
España	2.264.755	20.017.256	8,8

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo de Explotaciones Agrarias 1982.

dad Valenciana (82,7%). Le siguen Asturias (79,2%), Murcia (75,3%) y Castilla-La Mancha (72,9%). Con porcentajes superiores a la media están: Baleares (68,8%), Madrid (64,3%) y Canarias (69,7%). Los menores porcentajes se registran en País Vasco (38,3%), Cantabria (44,9%) y Galicia (51%).

Ahora bien, el porcentaje de explotaciones cuyo titular tiene otra actividad principal, desde el punto de vista del ingreso, es mucho más reducido (Cuadro 3.2) : 22,2% para España. Las regiones con valores más elevados son: Comuni-

CUADRO 3.4.

INDICE DE PARCELACION DE LAS EXPLOTACIONES
POR PROVINCIAS

<i>Provincia</i>	<i>Número de explotaciones (1)</i>	<i>Número de parcelas (2)</i>	<i>Indice de parcelación (2)/(1)</i>
La Coruña	25.555	84.716	3,3
Lugo	77.005	1.173.482	15,2
Orense	81.507	1.563.574	19,2
Pontevedra	97.264	1.314.319	13,5
Asturias	74.482	687.605	9,2
Cantabria	34.863	269.492	7,7
Alava	7.832	109.288	14,0
Guipuzcoa	11.621	58.416	5,0
Vizcaya	21.016	98.907	4,7
Navarra	41.974	390.316	9,3
La Rioja	28.397	338.545	11,9
Huesca	28.179	213.935	7,6
Teruel	30.767	465.337	15,1
Zaragoza	56.529	496.005	8,8
Barcelona	29.310	94.277	3,2
Gerona	19.349	89.073	4,6
Lérida	31.094	181.764	5,8
Tarragona	46.339	161.282	3,5
Baleares	27.633	87.931	3,2
Avila	39.230	389.910	9,9
Burgos	31.118	954.400	30,7
León	62.685	1.269.365	20,2
Palencia	16.282	267.428	16,4
Salamanca	32.384	467.919	14,4
Segovia	19.880	371.496	18,7
Soria	15.952	414.547	26,0
Valladolid	19.439	195.017	10,0
Zamora	34.541	1.002.490	29,0
Madrid	24.605	226.787	9,2
Albacete	36.452	214.612	5,9
Ciudad Real	57.311	352.241	6,1
Cuenca	44.952	1.560.118	34,7
Guadalajara	26.536	661.370	24,9

CUADRO 3.4. (Continuación)

INDICE DE PARCELACION DE LAS EXPLOTACIONES
POR PROVINCIAS

<i>Provincia</i>	<i>Número de explotaciones (1)</i>	<i>Número de parcelas (2)</i>	<i>Índice de parcelación (2)/(1)</i>
Toledo	56.141	479.788	8,5
Alicante	72.518	218.167	3,0
Castellón	68.504	362.267	5,3
Valencia	153.388	612.651	4,0
Murcia	81.957	176.738	2,2
Badajoz	58.876	251.736	4,3
Cáceres	53.869	272.097	5,1
Almería	44.948	109.020	2,4
Cádiz	19.507	34.530	1,8
Córdoba	49.518	145.250	2,9
Granada	82.213	247.862	3,0
Huelva	25.555	84.716	3,3
Jaén	97.903	330.334	3,4
Málaga	55.683	129.365	2,3
Sevilla	37.778	92.825	2,5
Las Palmas	25.185	75.784	3,0
S.C. Tenerife	49.129	168.162	3,4
España	2.264.755	20.017.256	8,8

Fuente: Censo de Explotaciones Agrarias. 1982.

dad Valenciana (31,1%), Andalucía (29,4%), Castilla-La Mancha (27,2%), Murcia (26,9%), Extremadura (25,9%) y Canarias (24,8%). Dicho porcentaje es singularmente bajo en La Rioja (17,9%). También es bajo en Galicia (10,3%), Castilla-León (13,6%), Cantabria (15,5%) y Asturias (16,4%).

Pero el Reglamento 797/85 exige el doble criterio del tiempo de trabajo (> 50%) y del ingreso (> 50%) para la definición del agricultor a título principal. Por esa razón, agricultores a título principal, tan sólo hay 38,2% en España

(ver cuadro 3.5). El porcentaje más bajo lo tiene la Comunidad Valenciana (14,6%). Los porcentajes más elevados están en toda la cornisa cantábrica: Asturias (67,2%), País Vasco (61,7%), Galicia (58,6%) y Cantabria (58,5%).

En cuanto a la asalarización, de nuevo en el cuadro 3.2, se aprecia que el porcentaje de trabajo familiar sobre el tra-

CUADRO 3.5.

AGRICULTOR A TÍTULO PRINCIPAL VERSUS AGRICULTOR A TIEMPO PARCIAL. RESUMEN POR AUTONOMIAS. *

Comunidad Autónoma	Nº titul. «agricultores»	% sobre la C.A.	% s. España	% ATP C. A.
Galicia	107.604	58,6	17,6	41,4
Asturias	28.806	67,2	4,7	32,8
Cantabria	13.963	58,5	2,3	41,5
País Vasco	15.366	61,7	2,5	38,3
Navarra	12.635	39,2	2,1	60,8
La Rioja	9.402	43,6	1,5	56,4
Aragón	40.291	41,0	6,6	59,0
Cataluña	44.041	43,2	7,2	56,8
Baleares	6.323	30,5	1,0	69,5
Castilla y León	113.094	52,8	18,5	47,2
Madrid	5.565	33,5	0,9	66,5
Castilla La Mancha	44.042	26,9	7,2	73,1
C. Valenciana	37.045	14,6	6,1	85,4
Murcia	14.484	26,6	2,4	73,4
Extremadura	35.455	24,0	5,8	76,0
Andalucía	73.159	24,1	12,0	75,9
Canarias	9.764	29,6	1,6	70,4
España	611.039	38,2	100	

* Se considera Agricultor a Título Principal a toda persona física cuya renta procedente de la explotación agraria sea igual o superior al 50% de su renta total y que dedica a la misma más de un 50% de su tiempo de trabajo. Hay que considerar como renta total la suma de las rentas de la actividad agraria, de las rentas de actividades extraagrarias y de los rendimientos de los capitales propios obtenidos por el titular de la explotación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEEA, INE, 1987

bajo total (UTF/UTA) es en España del 78,9%. Muy elevado, ciertamente, pero inferior al resto de la CEE-10 como veremos en el capítulo 5. Los valores más bajos se dan en: Andalucía (54,6%), Canarias (49,4%), Murcia (64,6%), Castilla-La Mancha (65,7%), Madrid (67,5%) y Comunidad Valenciana (70,3%). Los valores más altos se dan en la cornisa cantábrica: Asturias (98,6%), Galicia (97,5%), Cantabria (97,4%) y País Vasco (94,7%).

3.4. *Minifundio versus latifundio*

Uno de los temas clásicos de la estructura económica de España era el análisis del minifundio en la mitad Norte de España, y del latifundio en la mitad Sur. Ya Martínez Alier (1968) se anticipó en señalar que en las grandes propiedades de finales de los 60, tras la crisis de la agricultura tradicional, los «latifundios» se comportaban de forma racional y en modo alguno «absentistas» como la literatura se había empeñado en señalar durante muchos años. El propio Sumpsi, Presidente del Instituto Andaluz de Reforma Agraria durante la promulgación de la Ley de Reforma, así lo había puesto también de relieve (Sumpsi, 1978). En un libro reciente (Mata, 1987) nuevamente se aportan evidencias que indican una escasa presencia de ineficiencias en las grandes explotaciones andaluzas de la Depresión del Guadalquivir.

El origen de la doble dualidad minifundio/norte-latifundio/sur, se señala en los libros de historia de España. Su origen se remonta a los tiempos de la Reconquista.

La repoblación en el valle del Duero fue alentada por la monarquía, a partir de Alfonso I. Durante los siglos IX y X los habitantes de las montañas cantábricas, desde el Norte, y los mozárabes de la región fronteriza de Al-Andalus repueblan el amplio reino leonés. La colonización se realizaba por medio de la ocupación de la tierra de nadie, que

siguiendo la tradición romana y visigoda era del fisco, es decir, del rey, el cual podía otorgarla. Este procedimiento se llamó *presura* y podía tener su origen en la iniciativa real o por iniciativa de los particulares. En el primer caso el rey organizaba una expedición con los colonos hasta el lugar que quería repoblar, se repartían las tierras y se levantaba el estandarte regio. En ocasiones la familia altomedieval (familia extensa, compuesta por primos, tíos, etc.) ocupaba un terreno de forma espontánea, y cuando había dado los primeros frutos le pedía al rey que reconociera la presura. También en Cataluña, con vastos territorios yermos sin habitar ni cultivar, al ser paso obligado entre Francia y el poder musulmán, las repoblaciones fueron similares a la presura castellano-leonesa.

La repoblación de Andalucía, en cambio, se realizó de forma diferente, en una etapa posterior, tras las grandes conquistas de Fernando III. Aquí, a diferencia de los casos anteriores, las tierras sí estaban cultivadas y las ciudades habitadas. Se obligó a los habitantes de las grandes ciudades andaluzas a abandonarlas y las grandes extensiones sin dueño se repartieron entre la alta nobleza. También hubo apropiación inicial por parte de medianos y pequeños propietarios. Estos últimos, procedentes de la peonía de vecindad, dispusieron de lotes de tierras calificables de minifundistas. En opinión de Mata (Mata, 1987), el origen de los suelos de la aureola minifundista en torno a los núcleos de población pudiera radicar en el hecho de que todos los perceptores y especialmente los peor dotados (caballeros y peones de vecindad) recibieron, junto a una o dos yugadas de labor, otras dos reducidas parcelas de olivar y/o viña cercanas a las poblaciones.

Ese origen explica porqué en el Norte prevaleció el minifundio y en el Sur el latifundio. Pero desde entonces hasta ahora ha pasado mucho tiempo.

Cuando se produce la abolición del mayorazgo y de todo tipo de vinculaciones y cuando las desamortizaciones ecle-

siástica y civil, y la enajenación de patrimonios nobiliarios ponen en circulación centenares de miles de hectáreas, se inicia un interesante proceso de cambio que afectó en profundidad a todo el funcionamiento del mercado de la tierra y de la estructura de la propiedad. Dos son, a juicio de Mata, los aspectos más significativos de ese cambio. Primero, la incorporación y el afianzamiento de los grandes labradores a la esfera de la propiedad. El «cambio de manos» al que alude la Ley de Reforma Agraria de Andalucía en su preámbulo. Pero un cambio de manos que supone en lo económico el comienzo de la sustitución del terrateniente feudal rentista por el capitalista cosechador de beneficios. Segundo, el incremento numérico del grupo de grandes propietarios es sustancial, con la consiguiente redistribución de la tierra entre mayor número de agricultores. Aunque lentamente, la propiedad se desconcentra. Las divisiones igualitarias entre herederos privan sobre los sistemas de mejora y dominan sobre los procesos de concentración vía matrimonio o constitución de sociedades.

El proceso de desconcentración se inició con las reformas liberales y, adentrados en el siglo XX, la estructuración de la propiedad se caracteriza por una presencia minoritaria de las grandes explotaciones en el paisaje agrario europeo. Los procesos sucesivos de herencia con prevalecimiento generalizado de los repartos igualitarios sobre los sistemas de mejora condujeron, junto con otros factores, en Europa en general y en Andalucía en particular, a una sistemática desconcentración. Posteriormente, el proceso de desconcentración se invierte a nivel europeo, a medida que conjugándose los elementos señalados por Schultz (Schultz, 1945) desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda de productos agropecuarios, se desencadena el proceso de desajuste agrícola, compañero del crecimiento económico de los países industrializados, y con él la tendencia secular al decrecimiento del precio relativo de los pro-

ductos de la agricultura y a la reducción de las remuneraciones de los factores productivos en esta actividad (especialmente el trabajo), que tiende así a desplazarse en busca de un empleo productivo más y mejor remunerado. Nuevamente, pues, se inicia un proceso de concentración de la propiedad y de las explotaciones en el viejo continente y en EE.UU. en términos de superficie media de la explotación, si bien se advierte que –como antes señalamos– el número de las grandes explotaciones se mantiene reducido. Son aspectos evolutivos que indican una mejora de la estructura de la propiedad en el sentido de reducción de las desigualdades históricas.

Como puede observarse (cuadro 3.6), el tamaño medio del último estrato (> 100 UDE) es de 466 hectáreas de SAU, a nivel español. Las regiones que más elevado tienen el tamaño medio de ese estrato son: Asturias (3.140), Cantabria (1.565), Extremadura (962), Castilla-La Mancha (693), Castilla-León (512), Andalucía (508) y Navarra (490). Como se ve no existe una correlación Norte-Sur. Además, los porcentajes que representan de la superficie total tampoco son tan elevados, especialmente en Andalucía, que es donde se ha promulgado una de las dos leyes de Reforma Agraria.

Si se consideran los dos últimos estratos, el tamaño medio español es de 224 hectáreas, lo que representa el 22,9% de la SAU. Las regiones con mayores tamaños medios en esos dos últimos estratos son: Asturias (872), Extremadura (559), Cantabria (544), Castilla-La Mancha (351), Madrid (311), Andalucía (276), Castilla-León (242) y Navarra (230). Nuevamente se observa que no existe razón para asociar estrictamente el latifundio o gran explotación, a la mitad Sur del país.

Además, su relativa poca importancia revela que las fuerzas disgregadoras de la sucesión igualitaria han prevalecido, y el proceso de «ajuste estructural clásico» no afecta a esos estratos grandes (apartado 5.1).

CUADRO 3. 6.

Comunidad Autónoma	Tamaño medio superficial (SAU/explotación) del estrato mayor de (> 100 UDE) de la EEFA (1987) (Hectáreas)	Porcentaje de la SAU que representa dicho estrato (> 100 UDE) (%)	Tamaño medio de (SAU/expl.) de los dos últimos estratos (40-100 y > 100 UDE) (Hectáreas)	Porcentaje de SAU que representa (%)
Galicia.....	110	0,6	855	1,8
Cantabria	1.565	22	544	26,2
Asturias	3.140	23	872	25,2
País Vasco	155	3,9	94	10,7
Navarra	466	14,1	230	25,2
La Rioja	490	11,3	144	21,1
Aragón	451	8,2	166	15,1
Baleares	290	2,1	189	9,0
Cataluña	122	6,8	52	19,6
Castilla-León	512	8,1	242	22,2
Castilla-La Mancha ..	693	7,6	251	19,5
Madrid	502	12,6	311	23,0
C. Valenciana	109	5,1	56	8,8
Murcia	133	9,3	79	21,2
Andalucía	508	15,2	276	31,6
Extremadura	962	15	559	33,1
Canarias	46	3,9	29	8,3
España	466	10,3	224	22,9

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEFA, 1987.

3.5. *Desarrollo económico*

La diversidad de las regiones no sólo afecta a su estructura, paisaje, producción e historia sino también, y de modo especial, a su grado de desarrollo económico.

De acuerdo con el cuadro 3.7, la población activa agraria varía entre un 1% Madrid y un 29,7% Galicia. El promedio español se situaba, en 1990, en 12,7%. Las regiones siguientes tenían porcentajes superiores a la media: Asturias (17,6%), Cantabria (14,8%), La Rioja (13,4%), Castilla-León (18,7%), Castilla-La Mancha (18,8%), Murcia (15%), Extremadura (24,4%) y Andalucía (28,8%). En todas estas regiones, el nivel de desarrollo económico es inferior al promedio español. Pero además, las diferencias intrarregionales pueden ser notables, según se aprecia en el cuadro 3.8. Así, en Galicia, el porcentaje de Orense es del 48,8% y el de Lugo 51%. El de Zamora es del 33,1%; el de Jaén del 31,1%; y el de Cuenca del 38,8%.

Estas enormes diferencias en el grado de desarrollo deben ser consideradas cuando se plantee una estrategia para el sector agrario español.

La correlación del salario por UTA (cuadro 3.9) con el porcentaje de población activa agraria resulta muy elevada.

3.6. *Impacto regional*

3.6.1. Cornisa Cantábrica

La especialización productiva en vacuno es muy elevada. Tanto la carne de vacuno como la leche van a sufrir reducciones importantes de precios (apartados 2.8 y 2.9). Ello se traducirá en una compensación basada en «primas» (apartado 1.7) que se modulan con el doble criterio de la «dimensión» de la explotación y de una técnica productiva extensiva. No cabe duda de que la «cornisa» recibirá bastantes pri-

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ACTIVOS POR SECTORES ECONOMICOS

Activos	Total de sectores	Sectores económicos					No clasificados
		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios		
Andalucía	100,0	18,8	12,9	11,1	47,2	10,0	
Aragón	100,0	12,6	25,0	7,7	50,1	4,6	
Asturias	100,0	12,6	21,9	8,2	46,1	11,2	
Baleares	100,0	14,8	20,8	7,8	46,4	10,2	
Canarias	100,0	7,6	9,1	12,5	61,6	9,2	
Cantabria	100,0	14,8	20,8	7,8	46,4	10,2	
Castilla-La Mancha	100,0	18,8	20,8	12,8	42,8	4,8	
Castilla-León	100,0	18,7	18,8	9,6	44,7	8,2	
Cataluña	100,0	3,7	33,8	8,2	47,4	6,9	
Com. Valenciana	100,0	8,9	29,2	7,9	48,5	5,5	
Extremadura	100,0	24,4	9,8	13,9	42,8	9,1	
Galicia	100,0	29,7	14,5	8,8	40,5	6,5	
Madrid	100,0	1,0	20,9	8,6	63,0	6,5	
Murcia	100,0	15,0	20,1	10,5	47,6	6,8	
Navarra	100,0	8,7	31,8	8,4	46,1	5,0	
País Vasco	100,0	3,5	29,4	6,2	49,2	11,7	
La Rioja	100,0	13,4	30,4	7,7	44,7	3,8	
Ceuta y Melilla	100,0	0,4	3,0	6,4	70,7	19,5	

Fuente: Encuesta de población activa del INE, primer trimestre de 1990.

CUADRO 3.8.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ACTIVOS
POR SECTORES ECONOMICOS

Provincias	Sectores económicos				
	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	No clasif.
Total	11,8	21,8	9,3	49,4	7,7
Alava	5,6	37,3	5,8	41,4	9,9
Albacete	17,9	20,0	9,8	46,3	6,0
Alicante	7,2	31,1	8,0	47,8	5,9
Almería	25,9	7,6	11,4	49,2	5,9
Asturias	12,6	21,9	8,2	46,1	11,2
Avila	21,1	12,8	14,8	46,0	5,3
Badajoz	22,4	9,4	14,5	42,6	11,1
Baleares	3,8	16,3	12,5	64,2	3,2
Barcelona	1,1	36,7	7,0	47,0	8,2
Burgos	14,6	27,5	7,9	44,7	5,3
Cáceres	27,3	10,5	12,9	43,0	6,3
Cádiz	15,6	13,6	10,8	43,3	16,7
Cantabria	14,8	20,8	7,8	46,4	10,2
Castellón	14,5	27,9	8,2	46,7	2,7
Ciudad Real	16,7	16,9	16,0	45,6	4,8
Córdoba	23,3	17,7	9,2	40,5	9,3
Coruña	19,9	14,1	10,2	48,5	7,3
Cuenca	38,8	10,5	11,1	35,2	4,4
Gerona	7,5	29,4	12,6	48,8	1,7
Granada	17,5	10,6	10,9	50,6	10,4
Guadalajara	8,6	25,4	11,5	48,5	6,0
Guipuzcoa	2,5	32,9	5,5	48,1	11,0
Huelva	24,1	13,6	12,6	42,8	6,9
Huesca	21,2	19,3	10,2	46,6	2,7
Jaen	31,1	17,3	8,7	37,5	5,4
León	28,2	16,8	8,3	40,3	6,4
Lérida	21,7	19,7	9,1	48,3	1,2
Lugo	51,0	8,9	7,1	28,5	4,5
Madrid	1,0	20,9	8,6	63,0	6,5
Málaga	10,4	9,9	14,8	54,9	10,0
Murcia	15,0	20,1	10,5	47,6	6,8
Navarra	8,7	31,8	8,4	46,1	5,0
Orense	48,8	9,6	7,8	29,7	4,1

CUADRO 3.8. (Continuación)

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ACTIVOS
POR SECTORES ECONOMICOS

Provincias	Sectores económicos				
	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	No clasif.
Palencia	14,5	20,7	9,1	48,3	7,4
Palmas (Las)	6,9	10,3	11,0	61,2	10,6
Pontevedra	20,8	20,4	8,4	42,8	7,6
Rioja (La)	13,4	30,4	7,7	44,7	3,8
Salamanca	15,7	12,1	11,1	50,3	10,8
S. Cruz de Tenerife	8,5	7,6	14,1	62,0	7,8
Segovia	19,0	16,5	10,0	51,1	3,4
Sevilla	17,2	12,9	9,8	50,2	9,9
Soria	22,6	17,2	7,9	46,9	5,4
Tarragona	12,8	21,6	13,6	48,7	3,3
Teruel	19,4	25,2	9,7	41,9	3,8
Toledo	16,2	28,1	13,1	38,9	3,7
Valencia	8,6	28,3	7,8	49,4	5,9
Valladolid	7,9	25,4	10,0	43,9	12,8
Vizcaya	3,5	25,5	6,7	51,7	12,6
Zamora	33,1	9,0	9,3	39,2	9,4
Zaragoza	9,0	26,2	6,9	52,3	5,6
Ceuta y Melilla	0,4	3,0	6,4	70,7	19,5

Fuente: Encuesta de población activa del INE, primer trimestre de 1990.

mas o compensaciones. No obstante, el beneficio para cada productor no será muy elevado, porque la «dimensión» media de la explotación cantábrica es muy reducida (3,1 hectáreas de SAU por explotación, 7,2 en Cantabria, 6,6 en Asturias y 7,3 en el País Vasco).

Además, todas las explotaciones son familiares, con una gran cantidad de empleo de mano de obra (el ratio UTA por explotación es el siguiente: Galicia (1,4), Cantabria (1,2), Asturias (1,3) y País Vasco (1,4)). Los agricultores no dedican la mayor parte de su tiempo a la explotación en un elevado porcentaje [Galicia (51%), Cantabria (44,9%), Asturias

CUADRO 3.9.

SALARIO POR MANO DE OBRA ASALARIADA POR OTEs EN LAS COMUNIDADES AUTONOMAS
PRODUCTOS AGRICOLAS (RCAN 1987 en miles de Ptas.)

CCAA	Cereales	Arroz	Tabaco	Plantas oleag.	Hortaliz. aire l.	Vino mesa	Frutas	Cítricos	Olivar	Leche	Bovino engorde	Porcino engorde
Galicia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	650,0	-	-
Asturias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	775,0	-	-
Cantabria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000,0	-	-
País Vasco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	520,0	-	733,3
Navarra	1.166,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.276,9
La Rioja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aragón	825,0	-	-	-	-	-	700,0	-	-	-	-	850,0
Cataluña	-	-	-	-	-	-	695,8	-	-	-	-	-
Baleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Castilla-León	910,7	-	-	-	-	-	-	-	-	854,5	611,1	733,3
Madrid	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	986,0
Castilla-La Mancha ...	873,7	-	400,0	-	-	673,1	-	-	-	-	-	-
Comunidad Valencia	-	1.045,5	-	-	1.050,0	800,0	925,0	1.066,7	-	-	-	682,5
Murcia	-	-	-	-	571,2	-	-	-	-	-	-	1.000,0
Extremadura	590,3	-	600,0	-	-	657,9	1.233,3	-	-	-	-	547,2
Andalucía	581,0	-	-	686,7	-	-	852,0	637,7	660,6	705,3	-	-
Total Nacional	826,1	1.045,5	600,0	675,5	739,7	695,8	806,3	926,9	654,1	680,0	1.281,8	706,9
												977,3

Fuente: Red Contable Agraria Nacional, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1987.

(79,2%) y País Vasco (38,3%)], ni desde luego obtienen rentas suficientes en su dedicación extraexplotación [Galicia (10,3%), Cantabria (15,5%), Asturias (16,4%) y País Vasco (19,5)].

Si bien la liberalización extracomunitaria en ciernes debida a la Ronda Uruguay, puede ser compensada con ese apoyo en forma de primas, hay otra liberalización intracomunitaria que los agricultores de la cornisa cantábrica van a soportar con mayor dificultad. Les queda un «margen» de resistencia a la competencia que se basa en la cercanía del ganadero respecto a la industria. Frente a esa ventaja, que resulta además «crucial» en vista de la falta de infraestructura de frío en las explotaciones, existen numerosas desventajas. Con la enorme parcelación existente, la pérdida de tiempo en «desplazamientos» intraexplotación resulta grande; y con unas explotaciones tan reducidas no se pueden acometer ventajosas inversiones en instalaciones de «manejo» del ganado que elevan enormemente la productividad («ordeño mecánico»). El resultado es una productividad del trabajo (MBT/UTA) muy baja, y por lo tanto una competitividad muy reducida.

Así pues, no cabe duda de que sobra trabajo en el sector agrario cantábrico para manejar ese mismo ganado que ahora existe. Pero la gran dificultad que se presenta en esa región es dónde colocar el trabajo sobrante, ya que el bajo nivel de desarrollo no permite una salida para el agricultor fuera del sector. De hecho, el porcentaje de población activa agraria respecto de la población activa total es todavía del 51% en Lugo y del 48,8% en Orense.

3.6.2. Navarra-Rioja

La composición de la producción resulta en Navarra mucho más equilibrada. En las comarcas del Norte (noroccidental y Pirenaica) el aprovechamiento básico es el vacu-

no [de carne en Pirineos (raza pirenaica) y de leche en la noroccidental]. Cabe pues decir lo mismo en estas regiones que en la Cornisa Cantábrica acerca de las negativas expectativas en este sector por reducción de precios y por la competencia intracomunitaria debida al Mercado Unico. No obstante, aquí, en Navarra, en estas comarcas cabe desarrollar una serie de acciones de apoyo que permitan ofrecer trabajo fuera de la explotación (artesanía, turismo, cultura).

En la franja central navarra, al norte y sur de Pamplona, se cultiva mucho cereal. En la mitad norte, donde la pluviometría es elevada, los rendimientos son elevados y cabe estar relativamente tranquilos ante la reducción de precios que se avecina. En la mitad sur, ya cerca de la comarca «La Ribera», con pluviométrías bajas, el rendimiento es muy bajo y son zonas que deberán abandonar el cultivo. En los regadíos de las Bárdenas de «La Ribera», los cultivos básicos son hortalizas y maíz. Los rendimientos y la calidad son altos. A las hortalizas les aguarda una fuerte competencia intracomunitaria y extracomunitaria. De hecho, la presión para la reducción del apoyo procede de los países subdesarrollados (América Latina y Norte de Africa). El principal problema que enfrentan son las estructuras productivas y comerciales. La industria conservera se halla en recesión. La de congelados en auge, pero el cultivo requiere una mecanización elevada para poder trabajar con costes razonables. Dicha mecanización no es concebible con las actuales estructuras productivas navarras.

También el porcino tiene gran importancia en Navarra. Sus problemas no parecen ser los más graves, a tenor de la situación internacional y, sobre todo, de las estructuras productivas.

Las oleaginosas (girasol, colza) se presentan como alternativa al cereal en secano. Pero necesitarán algún riego de apoyo, y además también van a ver reducidos sus precios. El

ovino es la única alternativa posible, aunque desde luego, con explotaciones grandes.

Entre los puntos fuertes de Navarra conviene señalar un cooperativismo relativamente bien implantado y organizado en torno a la Agropecuaria de Navarra.

En Rioja se dan características similares a Navarra. Tiene menos desarrollo económico y una agricultura menos competitiva con una estructura productiva más deficiente.

3.6.3. Aragón

La producción agraria aragonesa se basa en el cereal, las frutas y los forrajes, en el sector vegetal; y en porcino, algo de vacuno y ovino, en el sector ganadero. En el sector cereal, cabe señalar que los bajos rendimientos del secano con baja pluviometría hacen temer por su viabilidad futura en el contexto de reducción del apoyo que se prevé. En regadío los rendimientos sí son satisfactorios. Las frutas tendrán que soportar la competencia creciente con los países latinoamericanos y mediterráneos. El porcino se encuentra en una posición de respiro relativa, si bien la situación del ganadero, bajo el régimen de integración vertical descrito en 2.7, no es la más favorable.

El cooperativismo del cereal altoaragonés se ha encontrado enzarzado en una intensa guerra comercial en la que han participado cooperativas, almacenistas y entidades financieras. Actualmente parece que se encuentra en una fase de vuelta a la unidad, tras la ruptura de 1984. Una de las reivindicaciones del cooperativismo aragonés consiste en solicitar apoyos a la inversión en proyectos industriales que les permita integrar «amont» y «aval» a las industrias (fábricas de piensos, harineras, deshidratadoras de alfalfa). Esa estrategia es comprensible en una situación de exceso de capacidad como la que padece.

3.6.4. Cataluña

Junto con Navarra, los índices de productividad globales del trabajo en Cataluña, son los más altos de España. La combinación de una estrategia de intensificación, vía incorporación de tecnología, junto con unas «estructuras» bien organizadas en el empleo del trabajo, han posibilitado ese resultado satisfactorio.

En las comarcas pirenaicas abunda el vacuno de carne y de leche, con los consiguientes problemas ya señalados, pero con la salvedad de que, en estas comarcas, especialmente aquí en Cataluña, las acciones de apoyo en favor de una diversificación de la actividad económica (artesanía, cultura, turismo) ya cuentan con una realidad bien concebida (Valle de Arán, comarca de Olot, etc.).

En las zonas cerealistas, con pluviometría adecuada, el cereal ofrece buenos rendimientos, lo que unido a ratios de estructura aceptables posibilitan esa buena productividad del trabajo (con relación al resto de España). Con relación a la Comunidad la situación no es tan ventajosa, al igual que ocurre con Navarra, pero no cabe estar tan pesimistas por las siguientes razones. Primero, admitiendo una *contracción* importante del cereal español, estas dos comunidades serían las últimas en ver desaparecer el cultivo. Segundo, porque además, la proximidad a la industria resulta un factor de gran importancia en la competitividad de un sector cuyos precios se forman apurando los céntimos y precisamente en Cataluña se sitúa el grueso de la industria del pienso española.

Por esa razón, el sector porcino tiene una importancia notable en Cataluña. La mayoría de los porcinocultores están en el sistema de integración vertical explicado en 2.7. Pero existen experiencias de integración horizontal cooperativa de gran interés (Guissona, Copaga).

También las frutas tienen gran importancia en Cataluña (Lérida sobre todo). Las estructuras comerciales están aquí más desarrolladas. No resulta fácil concebir un desastre

inmediato pero sí una competencia creciente con la gran cantidad de frutas que inundarán los mercados europeos y españoles procedentes de América Latina, países del Este y África del Norte.

3.6.5. Levante: Comunidad Valenciana y Murcia

La producción se centra en cítricos, frutas y hortalizas, algo de vino y porcino. El porcino no se va a ver fuertemente afectado por la liberalización extracomunitaria. En todo caso le afectará más la competencia intracomunitaria. Las oportunidades de flujos comerciales intracomunitarios son y van a ser crecientes en porcino. En el sector hortofrutícola (incluído cítricos), la Comunidad Valenciana tiene planteado un grave problema de estructuras productivas y comerciales cuyo análisis ha sido objeto de un libro reciente (Barceló, 1991).

Los cambios que están teniendo lugar en la dotación de factores (escasez de trabajo) y en la demanda y distribución (que exigen cada vez más calidad y estandarización), exigen una pronta modificación de las estructuras productivas que facilitan ciertas innovaciones tecnológicas fundamentales («tecnologías mecánicas»).

El cooperativismo está bien implantado pero se configura como un elemento apuntalador de dicha estructura. Minifundismo, parcelación, agricultura a tiempo parcial y asalarización son esos cinco rasgos estructurales muy negativos del sector agrario valenciano, que proceden y alimentan un modelo de ajuste estructural que hemos llamado «ajuste parcial», y cuyo análisis se realiza en profundidad en el capítulo 5.

La situación de Murcia es similar a la de la Comunidad Valenciana en producción y estructuras con las siguientes diferencias: gran importancia del porcino, menor nivel de desarrollo económico general que se traduce en menores costes laborales, algo más atenuado el minifundismo y la

agricultura a tiempo parcial. Como ventaja cabe señalar un cierto desarrollo de la industria conservera que, no obstante, por su carácter artesanal, tendrá que sufrir un proceso de reestructuración como el que acaba de iniciarse en Navarra.

3.6.6. La Meseta

Castilla –León, Madrid y Castilla– La Mancha, son las tres regiones que consideramos juntas en este bloque analítico. Ciertamente se corresponden con lo que es la «meseta» y presentan similitudes, aunque también ciertas «disimilitudes». Las principales diferencias que se dan entre la submeseta Norte y la submeseta Sur obedecen a las producciones y a las «estructuras». En la submeseta Norte el vacuno tiene cierta importancia y en la submeseta Sur no la tiene. Por el contrario en la submeseta Sur tienen importancia el vino, y en menor medida, las hortalizas, al contrario que en la submeseta Norte. Resulta común en toda la meseta, la importancia del cereal y del ovino. El cereal presenta muy negativas expectativas precisamente por sus bajos rendimientos en las muchas comarcas de pluviometría reducida. Pero en ese aspecto climático (y en la pobreza de los suelos) no se agotan los problemas productivos.

Las estructuras productivas son muy deficientes. Como se ha podido observar, los índices de parcelación son enormes. Ello dificulta los desplazamientos del trabajo y la maquinaria dentro de la explotación, aumenta los gastos y reduce el margen bruto. Además, aún cuando los tamaños físicos resulten razonables, la dimensión económica es muy reducida en las explotaciones de Castilla-Mancha, figurando entre las más minifundistas, en términos económicos, de toda España. El envejecimiento y la agricultura a tiempo parcial son igualmente graves, especialmente en Castilla-La Mancha. Las productividades del trabajo (en MBT/UTA) son de las más bajas de España.

Los problemas de abandono de la población activa son grandes. Este abandono tropieza con problemas similares a los de la Cornisa Cantábrica: el bajo nivel de desarrollo cierra las puertas a la salida del sector, como no sea a través del éxodo y la emigración. En Zamora y en Cuenca, el porcentaje de la población activa agraria respecto de la total es muy elevado.

Se comprende que para paliar esa situación se hayan llevado a cabo los regadíos de La Mancha (68.000 hectáreas) con una inversión de 25.000 millones y que pretenden crear 1.500 puestos de trabajo. El contencioso que genera este plan con la Comunidad Valenciana es enorme puesto que aumenta el riesgo de escasez de agua en los regadíos valencianos. Una adecuada rehabilitación de la Acequia Real del Júcar podría resolver la situación para Valencia sin que se viera privada Castilla-La Mancha, pero eso supondría un coste elevadísimo para la Comunidad Valenciana, a sufragar en gran parte por las Comunidades de Regantes y otros usuarios (Hidroeléctrica).

En cuanto al vino, la situación que les espera a los «vinos de mesa» no puede ser peor. La Comunidad Europea ha iniciado ya una política de reducción del apoyo que proseguirá. Pero con independencia de ese aspecto relativo a los precios, los problemas estructurales son elevados y deberían encontrar solución. La parcelación reduce la productividad del trabajo. El minifundismo reduce el empleo rentable de la maquinaria, a menos que se desarrollen las cooperativas de uso en común de la maquinaria. La mecanización debe de alcanzar a la recolección, lo cual requiere un cambio varietal y en la poda, de difícil solución técnica y, sobre todo, económica.

3.6.7. Andalucía y Extremadura

Son las dos regiones del latifundio clásico que, tal como aquí hemos constatado, no es sino una visión desajustada con

los hechos y con la valoración que merece. Las producciones de Andalucía son más desequilibradas que las de Extremadura. La ganadería es casi inexistente en Andalucía, cosa lógica si se tiene en cuenta la escasa pluviometría y la escasez de pastos. En Extremadura las borrascas atlánticas sí posibilitan una relativa pluviometría.

En ambos espacios tiene importancia el cereal. Su desventaja locacional con relación a las industrias y de clima en grandes zonas, se ven compensadas en otras comarcas por la gran «precocidad». Esta circunstancia es muy ventajosa, junto con la «dormancia», en la cebada maltera. Igualmente en el maíz con destino a la industria almidonera, e incluso en los trigos.

El aceite de oliva va a experimentar a nivel comunitario una reducción en su apoyo. Pero el bajo nivel de apoyo que tenía en España permiten asegurar un futuro relativamente satisfactorio. El consumo se verá afectado desde este mismo año por la caída de los precios de los aceites de semillas, (apartado 2.2) pero la ayuda al consumo del aceite de oliva puede contener esa situación.

El potencial productivo de Andalucía y Extremadura en frutas y hortalizas es enorme. Y además tiene la posibilidad de adoptar estrategias de plantaciones orientadas hacia la mecanización, con marcos de plantación anchos (en cítricos). Ello les permite encarar un futuro con ciertas expectativas que se relacionarán con su capacidad para resolver problemas de agua y con la capacidad de la Comunidad Valenciana para sobrevivir ante los retos impuestos por sus problemas estructurales.

3.6.8. Las Islas

Tanto Baleares como Canarias no disponen de agriculturas con elevada productividad del trabajo. Ello no plantea problemas especiales en Canarias, donde el nivel de desarro-

llo moderado sitúa los salarios en un nivel medio con respecto a España, contrariamente a lo que ocurre en Baleares con uno de los más bajos porcentajes de población activa agraria (3,7%) de España. La estructura productiva balear es más equilibrada que la canaria. Esta última, se centra en frutas (plátanos) y en hortalizas (ornamentales y olerícolas). En el subsector ganadero canario prevalece el vacuno. En Baleares, también encontramos una producción agrícola centrada en frutas y hortalizas, y una producción ganadera diversificada entre vacuno, ovino y porcino.

Las perspectivas de ambas agriculturas se asemejan a las citadas para el Levante. Los problemas del sector hortofrutícola actualmente se relacionan con la capacidad de dar respuesta a las necesarias innovaciones en el producto, en las técnicas y en el sistema comercial. Frente a esas exigencias, las estructuras productivas se revelan muy deficientes.

A continuación el lector encontrará un conjunto de cuadros donde aparecen reflejadas las variables estructurales más importantes de cada una de las Comunidades Autónomas.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN GALICIA

	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.	126.180	53.368	21.966	11.158	9.109	3.070	2.257	191	37	227.336	
%	55,5	23,5	9,7	4,9	4,0	1,4	1,0	0,1	0,0	100	
SAU (ha)	151.977	162.677	122.131	86.341	98.021	43.065	33.641	8.580	4.056	710.489	
%	21,4	22,9	17,2	12,2	13,8	6,1	4,7	1,2	0,6	100	
MBT (UDE)	134.903	150.109	107.570	76.511	88.330	42.045	47.719	11.279	9.040	667.506	
%	20,2	22,5	16,1	11,5	13,2	6,3	7,1	1,7	1,4	100	
UTA	136.488	85.257	43.084	23.400	19.944	6.848	4.936	803	551	321.311	
%	42,5	26,5	13,4	7,3	6,2	2,1	1,5	0,2	0,2	100	
UTF	134.165	83.880	42.436	22.722	19.373	6.368	4.009	198	26	313.177	
UT Titular	54.421	31.568	14.112	7.346	5.758	2.260	1.543	79	8	117.095	
UT Fijo	449	404	262	379	269	269	558	507	495	3.592	
UT Eventual (UTA)	1.891	979	387	300	303	211	370	97	30	4.568	
UT Eventual miles de horas	4.161	2.154	852	660	667	464	813	213	66	10.050	
Titulares	125.864	53.274	21.898	11.109	9.096	3.058	2.122	131	16	226.568	
>= 55 años <= 64	40.203	19.745	7.773	3.438	2.508	983	533	35	4	75.222	
> 0 a < 50%	75.715	22.522	8.132	4.045	3.546	850	594	55	11	115.470	
Otra principal	17.285	3.890	1.055	455	305	149	88	38	2	23.267	
Explot. < 0,5 UTA	29.659	3.278	406	148	118	2	31	1	1	33.644	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN GALICIA

	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	1,1	1,9	2,8	3,7	4,9	6,3	6,8	10,7	7,4	2,2
MBT/SAU	135,8	141,2	134,8	135,6	137,9	149,4	217,0	201,1	341,0	143,7
MBT/UTA	151,2	269,4	382,0	500,3	677,6	939,4	1.479,1	2.149,0	2.510,2	317,8
SAU/Explot.	1,2	3,0	5,6	7,7	10,8	14,0	14,9	44,9	109,6	3,1
UTA/ Explot.	1,1	1,6	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2	4,2	14,9	1,4
UTF %	98,3	98,4	98,5	97,1	97,1	93,0	81,2	24,7	4,7	97,5
UT Fijo %	0,3	0,5	0,6	1,6	1,3	3,9	11,3	63,1	89,8	1,1
UT Eventual %	1,4	1,1	0,9	1,3	1,5	3,1	7,5	12,1	5,4	1,4
>= 55 <= 64/Titulares	31,9	37,1	35,5	30,9	27,6	32,1	25,1	26,7	25,0	33,2
0-50%/Titulares	60,2	42,3	37,1	36,4	39,0	27,8	28,0	42,0	68,8	51,0
Otra princ./Titul.	13,7	7,3	4,8	4,1	3,4	4,9	4,1	29,0	12,5	10,3
<0,5 UTA/Explot.	23,5	6,1	1,8	1,3	1,3	0,1	1,4	0,5	2,7	14,8

SAU: Superficie Agrícola Útil 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 Estructuras Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CANTABRIA

	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.	10.889	5.322	3.331	2.563	3.289	1.078	939	68	28	27.507
%	39,6	19,3	12,1	9,3	12,0	3,9	3,4	0,2	0,1	100
SAU (ha)	21.780	17.366	17.944	18.859	34.661	15.808	20.150	8.427	43.825	198.820
%	11,5	8,7	9,0	9,5	17,4	8,0	10,1	4,2	22,0	100
MBT (UDE)	10.712	15.449	16.385	17.749	32.005	14.689	21.322	3.773	7.176	139.260
%	7,7	11,1	11,8	12,7	23,0	10,5	15,3	2,7	5,2	100
UTA	6.222	6.203	4.946	4.328	6.111	2.266	1.910	149	83	32.218
%	19,3	19,3	15,4	13,4	19,0	7,0	5,9	0,5	0,3	100
UTF	6.052	6.193	4.814	4.311	6.040	2.177	1.718	71	1	31.377
UT Titular	3.276	3.266	2.346	2.064	2.625	875	741	26	1	15.220
UT Fijo	156	0	101	9	54	78	168	71	79	716
UT Eventual (UTA)	14	10	31	8	16	11	24	8	4	125
UT Eventual miles de horas	31	21	68	17	36	24	53	18	8	276
Titulares	10.734	5.321	3.315	2.563	3.288	1.055	920	50	1	27.247
>= 55 años < 64	3.713	1.958	1.217	781	1.181	339	211	14	0	9.414
> 0 a < 50%	7.743	2.113	955	477	587	169	162	26	0	12.232
Otra principal	2.483	984	322	185	198	36	28	0	0	4.236
Explot. < 0,5 UTA	5.662	695	177	55	54	11	32	7	20	6.713

CUADRO 3.11. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CANTABRIA

	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	3,5	2,8	3,6	4,4	5,7	7,0	10,5	56,6	528,0		6,2	
MBT/SAU	75,2	136,1	139,7	144,0	141,3	142,2	161,9	68,5	25,1		107,2	
MBT/UTA	263,4	381,1	506,9	627,4	801,3	991,8	1.708,0	3.874,3	13.228,0		661,3	
SAU/Explot.	2,0	3,3	5,4	7,4	10,5	14,7	21,5	123,9	1.565,2		7,2	
UTA/ Explot.	0,6	1,2	1,5	1,7	1,9	2,1	2,0	2,2	3,0		1,2	
UTF %	97,3	99,8	97,3	99,6	98,8	96,1	89,9	47,7	1,2		97,4	
UT Fijo %	2,5	0,0	2,0	0,2	0,9	3,4	8,8	47,7	95,2		2,2	
UT Eventual %	0,2	0,2	0,6	0,2	0,3	0,5	1,3	5,5	4,4		0,4	
>= 55 <= 64/Titulares	34,6	36,8	36,7	30,5	35,9	32,1	22,9	28,0	0,0		34,6	
0-50%/Titulares	72,1	39,7	28,8	18,6	17,9	16,0	17,6	52,0	0,0		44,9	
Otra princ./Titul.	23,1	18,5	9,7	7,2	6,0	3,4	3,0	0,0	0,0		15,5	
<0,5 UTA/Explot.	52,0	13,1	5,3	2,1	1,6	1,0	3,4	10,3	71,4		24,4	

SAU: Superficie Agrícola Útil. 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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ASTURIAS

	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.	21.167	12.864	8.428	5.178	5.509	1.908	880	79	27	56.040	
%	37,8	23,0	15,0	9,2	9,8	3,4	1,6	0,1	0,0	100	
SAU (ha)	42.309	49.300	48.501	40.205	53.709	24.248	16.446	7.649	84.774	367.141	
%	11,5	13,4	13,2	11,0	14,6	6,6	4,5	2,1	23,1	100	
MBT (UDE)	21.912	37.610	41.565	35.825	53.204	25.898	18.169	4.771	16.156	255.110	
%	8,6	14,7	16,3	14,0	20,9	10,2	7,1	1,9	6,3	100	
UTA	15.162	16.396	13.542	9.526	11.501	4.273	1.980	247	43	72.870	
%	20,8	22,5	18,6	13,3	15,8	5,9	2,7	0,3	0,1	100	
UTF	15.064	16.321	13.430	9.637	11.387	4.199	1.733	65	0	71.836	
UT Titular	54	34	36	50	63	47	190	158	32	664	
UT Fijo	830	795	1.076	869	1.443	1.408	5.188	4.334	3.797	19.740	
UT Eventual (UTA)	45	42	76	40	52	28	57	24	11	374	
UT Eventual miles de horas	99	93	167	87	114	61	125	52	25	823	
Titulares	21.072	12.863	8.427	5.167	5.509	1.908	863	52	0	55.861	
>= 55 años <= 64	6.413	4.435	3.127	1.790	1.860	484	198	28	0	18.335	
> 0 a < 50%	13.927	11.059	6.914	4.518	5.159	1.878	722	47	0	44.224	
Otra principal	5.465	2.290	831	174	274	59	56	29	0	9.178	
Explot. < 0,5 UTA	8.546	1.277	391	78	84	5	18	15	21	10.435	

CUADRO 3.12. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ASTURIAS

RATIOS	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
SAU/UTA	2,8	3,0	3,6	4,1	4,7	5,7	8,3	31,0	1.971,5	5,0
MBT/SAU	79,2	116,7	131,1	136,3	157,6	163,4	169,0	95,4	29,2	106,3
MBT/UTA	221,1	351,0	469,6	563,6	707,8	927,3	1.404,0	2.955,3	57.485,3	535,6
SAU/Explot.	2,0	3,8	5,8	7,8	9,7	12,7	18,7	96,8	3.139,8	6,6
UTA/ Explot	0,7	1,3	1,6	1,9	2,1	2,2	2,3	3,1	1,6	1,3
UTF %	99,4	99,5	99,2	99,1	99,0	98,3	87,5	26,3	0,0	98,6
UT Fijo %	5,5	4,8	7,9	8,9	12,5	33,0	262,0	1.754,7	8.830,2	27,1
UT Eventual %	0,3	0,3	0,6	0,4	0,5	0,6	2,9	9,6	26,4	0,5
>= 55 <= 64/Titulares	30,4	34,5	37,1	34,6	33,8	25,4	22,9	53,8	ERR	32,8
0-50%/Titulares	66,1	86,0	82,0	87,4	93,6	98,4	83,7	90,4	ERR	79,2
Otra princ./Titul.	25,9	17,8	9,9	3,4	5,0	3,1	6,5	55,8	ERR	16,4
<0,5 UTA/Explot.	40,4	9,9	4,6	1,5	1,5	0,3	2,0	19,0	77,8	18,6

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS EN EL PAIS VASCO

	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.	6.968	7.625	4.178	2.612	2.720	1.263	1.998	191	37	27.592
%	25,3	27,6	15,1	9,5	9,9	4,6	7,2	0,7	0,1	100
SAU (ha)	16.371	27.633	23.731	17.980	23.991	19.635	50.001	15.684	5.725	200.751
%	8,2	13,8	11,8	9,0	12,0	9,8	24,9	7,8	2,9	100
MBT (UDE)	7.670	22.380	20.553	18.199	26.529	17.396	46.774	10.506	12.283	182.290
%	4,2	12,3	11,3	10,0	14,6	9,5	25,7	5,8	6,7	100
UTA	4.956	9.341	6.333	4.384	4.635	2.320	4.052	473	816	37.310
%	13,3	25,0	17,0	11,8	12,4	6,2	10,9	1,3	2,2	100
UTF	4.867	9.237	6.199	4.248	4.569	2.160	3.728	302	21	35.331
UT Titular	2.493	4.813	2.795	1.863	2.045	901	1.685	136	11	16.742
UT Fijo	52	62	91	124	44	145	128	86	723	1.455
UT Eventual (UTA)	37	42	43	12	22	15	197	85	72	525
UT Eventual miles de horas	81	93	94	27	49	32	433	186	159	1.154
Titulares	6.883	7.605	4.155	2.589	2.694	1.228	1.981	159	15	27.309
>= 55 años <= 64	2.330	2.819	1.608	907	1.017	464	737	46	4	9.932
> 0 a < 50%	4.581	2.539	1.303	726	650	342	303	22	4	10.470
Otra principal	2.027	1.603	726	319	372	94	173	6	0	5.320
Explot. < 0,5 UTA	3.022	818	307	126	162	50	45	0	0	4.530

CUADRO 3.13. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN EL PAÍS VASCO

RATIOS	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
SAU/UTA	3,3	3,0	3,7	4,1	5,2	8,5	12,3	33,2	7,0	5,4
MBT/SAU	71,7	123,9	132,5	154,9	169,2	135,6	143,1	102,5	328,3	138,9
MBT/UTA	236,8	366,6	496,5	635,1	875,7	1.147,2	1.766,1	3.398,3	2.303,1	747,5
SAU/Explot.	2,3	3,6	5,7	6,9	8,8	15,5	25,0	82,1	154,7	7,3
UTA/ Explot.	0,7	1,2	1,5	1,7	1,7	1,8	2,0	2,5	22,1	1,4
UTF %	98,2	98,9	97,9	96,9	98,6	93,1	92,0	63,8	2,6	94,7
UT Fijo %	1,0	0,7	1,4	2,8	0,9	6,3	3,2	18,2	88,6	3,9
UT Eventual %	0,7	0,5	0,7	0,3	0,5	0,6	4,9	17,9	8,9	1,4
>= 55 <= 64/Titulares	33,9	37,1	38,7	35,0	37,8	37,8	37,2	28,9	26,7	36,4
0-50%/Titulares	66,6	33,4	31,4	28,0	24,1	27,9	15,3	13,8	26,7	38,3
Otra princ./Titul.	29,4	21,1	17,5	12,3	13,8	7,7	8,7	3,8	0,0	19,5
<0,5 UTA/Explot.	43,4	10,7	7,3	4,8	6,0	4,0	2,3	0,0	0,0	16,4

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 Estructuras Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN NAVARRA

	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.	8.128	6.809	4.310	3.371	4.068	2.274	3.618	428	163		33.169
%	24,5	20,5	13,0	10,2	12,3	6,9	10,9	1,3	0,5		100
SAU (ha)	20.508	37.230	30.493	34.019	62.217	50.854	166.958	59.861	75.967		538.107
%	3,8	6,9	5,7	6,3	11,6	9,5	31,0	11,1	14,1		100
MBT (UDE)	9.441	19.838	21.196	23.512	39.918	31.436	83.436	24.315	44.597		297.681
%	3,2	6,7	7,1	7,9	13,4	10,6	28,0	8,2	15,0		100
UTA	1.789	3.040	2.947	3.213	4.421	2.853	5.835	996	1.083		26.177
%	6,8	11,6	11,3	12,3	16,9	10,9	22,3	3,8	4,1		100
UTF	1.581	2.776	2.732	3.033	4.144	2.617	4.872	461	88		22.304
UT Titular	1.019	1.861	1.917	1.954	2.651	1.645	2.681	279	42		14.049
UT Fijo	37	73	36	30	50	48	415	241	491		1.421
UT Eventual (UTA)	172	192	180	151	227	189	549	294	505		2.460
UT Eventual miles de horas	379	423	395	333	500	416	1.208	647	1.111		5.412
Titulares	8.065	6.784	4.277	3.361	4.068	2.266	3.501	358	67		32.747
>= 55 años <= 64	2.297	2.288	1.350	1.415	1.423	669	1.157	127	7		10.633
> 0 a < 50%	7.694	5.388	2.534	1.427	1.375	561	726	65	25		19.795
Otra principal	2.545	1.971	783	419	210	108	213	12	16		6.277
Explot. < 0,5 UTA	7.369	4.454	1.909	913	645	224	258	34	44		15.850

CUADRO 3.14. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN NAVARRA

	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	11,5	12,2	10,3	10,6	14,1	17,8	28,6	60,1	70,1	20,6
MBT/SAU	70,4	81,5	106,4	105,7	98,1	94,6	76,5	62,1	89,8	84,6
MBT/UTA	807,4	998,4	1.100,4	1.119,6	1.381,2	1.685,8	2.187,8	3.735,1	6.300,4	1.739,9
SAU/Explot.	2,5	5,5	7,1	10,1	15,3	22,4	46,1	139,9	466,1	16,2
UTA/ Explot.	0,2	0,4	0,7	1,0	1,1	1,3	1,6	2,3	6,6	0,8
UTF %	88,4	91,3	92,7	94,4	93,7	91,7	93,5	46,3	8,1	85,2
UT Fijo %	2,1	2,4	1,2	0,9	1,1	1,7	7,1	24,2	45,3	5,4
UT Eventual %	9,6	6,3	6,1	4,7	5,1	6,6	9,4	29,5	46,6	9,4
>= 55 <= 64/Titulares	27,2	33,7	31,6	42,1	35,0	29,5	33,8	35,5	10,4	32,5
0-50%/Titulares	95,4	79,4	59,2	42,5	33,8	24,8	20,7	18,2	37,3	60,4
Otra princ./Titul.	31,6	29,1	18,3	12,5	5,2	4,8	6,1	3,4	23,9	19,2
<0,5 UTA/Explot.	90,7	65,4	44,3	27,1	15,9	9,9	7,1	7,9	27,0	47,8

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN LA RIOJA

	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.	8.994	3.871	2.820	1.224	1.600	818	1.530	268	50	21.175
%	42,5	18,3	13,3	5,8	7,6	3,9	7,2	1,3	0,2	100
SAU (ha)	27.803	20.557	20.555	14.921	25.182	16.399	54.777	21.169	24.505	216.068
%	8,2	9,5	9,6	6,9	11,7	7,6	25,4	9,8	11,3	100
MBT (UDE)	8.504	11.380	13.937	8.453	15.680	11.122	35.023	16.178	9.346	129.653
%	6,6	8,8	10,7	6,5	12,1	8,6	27,0	12,5	7,2	100
UTA	4.006	3.378	3.195	1.636	2.389	1.330	3.290	842	411	20.477
%	19,6	16,5	15,6	8,0	11,7	6,5	16,1	4,1	2,0	100
UTF	3.785	3.318	3.104	1.500	2.238	1.275	2.790	405	55	18.470
UT Titular	3.785	3.318	3.104	1.500	2.238	1.275	2.790	405	55	18.470
UT Fijo	2.434	2.124	2.041	927	1.394	733	1.265	200	19	11.137
UT Eventual (UTA)	57	4	17	0	9	1	91	109	95	383
UT Eventual miles de horas	125	8	38	1	19	3	200	240	208	842
Titulares	8.931	3.858	2.817	1.223	1.598	816	1.487	245	23	20.998
>= 55 años <= 64	3.035	1.512	1.057	296	421	136	406	85	0	6.948
> 0 a < 50%	7.684	1.910	920	364	223	68	243	60	4	11.476
Otra principal	2.775	560	254	58	75	11	6	28	0	3.767
Explot. < 0,5 UTA	6.500	1.073	379	76	55	52	8	1	4	8.148

CUADRO 3.15. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN LA RIOJA

RATIOS	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
SAU/UTA	4,4	6,1	6,5	9,1	10,5	12,3	16,6	25,1	59,6	10,6
MBT/SAU	73,1	84,7	102,7	86,7	95,3	103,8	97,9	116,9	58,4	91,8
MBT/UTA	324,8	515,4	667,4	790,5	1.004,2	1.279,4	1.630,1	2.939,7	3.479,2	968,7
SAU/Explot.	2,0	5,3	7,4	12,2	15,7	20,0	35,8	79,0	490,1	10,2
UTA/ Explot.	0,4	0,9	1,1	1,3	1,5	1,6	2,2	3,1	8,2	1,0
UTF %	94,5	98,2	97,2	91,7	93,7	95,9	84,8	48,1	13,4	90,2
UT Fijo %	60,8	62,9	63,9	56,7	58,4	55,1	38,4	23,8	4,6	54,4
UT Eventual %	3,1	0,2	1,2	0,1	0,8	0,2	6,1	28,5	50,6	1,9
>= 55 <= 64/Titulares	34,0	39,2	37,5	24,2	26,3	16,7	27,3	34,7	0,0	33,1
0-50%/Titulares	86,0	49,5	32,7	29,8	14,0	8,3	16,3	24,5	17,4	54,7
Otra princ./Titul.	31,1	14,5	9,0	4,7	4,7	1,3	0,4	11,4	0,0	17,9
<0,5 UTA/Explot.	72,3	27,7	13,4	6,2	3,4	6,4	0,5	0,4	8,0	38,5

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS EN ARAGÓN

	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.	38.918	18.295	11.136	7.813	8.285	4.391	6.132	1.648	409	97.027
%	40,1	18,9	11,5	8,1	8,5	4,5	6,3	1,7	0,4	100
SAU (ha)	208.023	270.820	227.752	217.729	323.000	215.726	448.634	156.428	184.629	2.252.741
%	9,2	12,0	10,1	9,7	14,3	9,6	19,9	6,9	8,2	100
MBT (UDE)	34.009	53.850	54.988	54.033	80.622	60.162	147.226	97.520	85.820	668.230
%	5,1	8,1	8,2	8,1	12,1	9,0	22,0	14,6	12,8	100
UTA	12.061	12.941	10.318	9.009	10.904	6.451	11.458	4.255	2.905	80.302
%	15,0	16,1	12,8	11,2	13,6	8,0	14,3	5,3	3,6	100
UTF	11.177	12.152	9.851	8.754	10.060	5.634	8.792	1.918	328	68.666
UT Titular	8.010	8.736	7.280	5.665	6.002	3.406	4.871	926	176	45.072
UT Fijo	420	200	188	102	503	449	1.644	1.750	1.695	6.951
UT Eventual (UTA)	473	593	281	154	343	368	1.024	587	881	4.703
UT Eventual miles de horas	1.040	1.304	618	339	754	810	2.252	1.291	1.939	10.347
Titulares	38.802	18.201	11.119	7.803	8.234	4.352	5.841	1.423	239	96.014
>= 55 años <= 64	12.932	6.731	4.478	2.408	2.918	1.193	1.928	425	73	33.086
> 0 a < 50%	33.786	10.538	3.937	2.170	2.353	1.029	1.064	573	71	55.521
Otra principal	12.786	3.832	1.241	625	765	316	377	107	49	20.098
Explot. < 0,5 UTA	31.146	8.170	2.765	1.193	956	141	171	39	40	44.621

CUADRO 3.16. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ARAGÓN

RATIOS	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
SAU/UTA	17,2	20,9	22,1	24,2	29,6	33,4	39,2	36,8	63,6	28,1
MBT/SAU	25,0	30,4	36,9	38,0	38,2	42,7	50,2	95,4	71,1	45,4
MBT/UTA	431,4	636,7	815,4	917,6	1.131,3	1.426,9	1.965,9	3.506,6	4.520,0	1.273,2
SAU/Explot.	5,3	14,8	20,5	27,9	39,0	49,1	73,2	94,9	451,4	23,2
UTA/ Explot	0,3	0,7	0,9	1,2	1,3	1,5	1,9	2,6	7,1	0,8
UTF %	92,7	93,9	95,5	97,2	92,3	87,3	76,7	45,1	11,3	85,5
UT Fijo %	3,5	1,5	1,8	1,1	4,6	7,0	14,3	41,1	58,3	8,7
UT Eventual %	3,9	4,6	2,7	1,7	3,1	5,7	8,9	13,8	30,3	5,9
>= 55 <= 64/Titulares	33,3	37,0	40,3	30,9	35,4	27,4	33,0	29,9	30,5	34,5
0-50%/Titulares	87,1	57,9	35,4	27,8	28,6	23,6	18,2	40,3	29,7	57,8
Otra princ./Titul.	33,0	21,1	11,2	8,0	9,3	7,3	6,5	7,5	20,5	20,9
<0,5 UTA/Explot.	80,0	44,7	24,8	15,3	11,5	3,2	2,8	2,4	9,8	46,0

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CATALUÑA

	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.	28.676	19.211	11.899	8.624	11.209	7.744	16.326	3.607	628		107.924
%	26,6	17,8	11,0	8,0	10,4	7,2	15,1	3,3	0,6		100
SAU (ha)	62.748	88.014	77.882	73.642	123.311	120.337	359.071	144.699	76.558		1.126.262
%	5,6	7,8	6,9	6,5	10,9	10,7	31,9	12,8	6,8		100
MBT (UDE)	31.662	56.206	58.826	59.928	111.190	108.049	400.163	203.531	119.254		1.148.809
%	2,8	4,9	5,1	5,2	9,7	9,4	34,8	17,7	10,4		100
UTA	10.865	11.852	10.124	8.977	14.081	11.294	29.285	9.662	4.648		110.788
%	9,8	10,7	9,1	8,1	12,7	10,2	26,4	8,7	4,2		100
UTF	9.672	10.850	9.515	8.013	12.935	9.539	23.872	5.142	550		90.088
UT Titular	6.139	6.966	6.062	4.815	7.513	5.278	12.330	2.646	279		52.028
UT Fijo	714	543	306	486	568	723	2.598	3.320	3.132		12.390
UT Eventual (UTA)	484	462	306	479	580	1.033	2.820	1.201	966		8.330
UT Eventual miles de horas	1.065	1.017	673	1.053	1.276	2.273	6.203	2.642	2.125		18.327
Titulares	28.606	19.068	11.827	8.599	11.201	7.647	16.051	3.257	424		106.680
>= 55 años <= 64	8.376	6.865	4.299	3.631	4.139	2.404	4.661	893	60		35.328
> 0 a < 50%	25.367	14.044	6.724	4.350	4.125	2.636	3.913	662	158		61.979
Otra principal	9.171	5.110	2.124	1.452	1.176	643	672	192	47		20.587
Explot. < 0,5 UTA	20.995	9.880	4.133	1.690	1.639	617	766	109	15		39.844

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CATALUÑA

	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	5,8	7,4	7,7	8,2	8,8	10,7	12,3	15,0	16,5	10,2
MBT/SAU	77,2	97,7	115,6	124,5	138,0	137,4	170,5	215,2	238,3	156,1
MBT/UTA	445,9	725,6	889,0	1.021,4	1.208,2	1.463,7	2.090,7	3.223,0	3.925,5	1.586,5
SAU/Explot.	2,2	4,6	6,5	8,5	11,0	15,5	22,0	40,1	121,9	10,4
UTA/ Explot.	0,4	0,6	0,9	1,0	1,3	1,5	1,8	2,7	7,4	1,0
UTF %	89,0	81,5	94,0	89,3	91,9	84,5	81,5	53,2	11,8	81,3
UT Fijo %	6,6	4,6	3,0	5,4	4,0	6,4	8,9	34,4	67,4	11,2
UT Eventual %	4,5	3,9	3,0	5,3	4,1	9,1	9,6	12,4	20,8	7,5
>= 55 <= 64/Titulares	29,3	36,0	36,3	42,2	37,0	31,4	29,0	27,4	14,2	33,1
0-50%/Titulares	88,7	73,7	56,9	50,6	36,8	34,5	24,4	20,3	37,3	58,1
Otra princ./Titul.	32,1	26,8	18,0	16,9	10,5	8,4	4,2	5,9	11,1	19,3
<0,5 UTA/Explot.	73,2	51,4	34,7	19,6	14,6	8,0	4,7	3,0	2,4	36,9

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).

CUADRO 3.18.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN C. VALENCIANA

	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.	135.489	43.116	18.170	7.638	7.526	3.513	4.144	879	373	220.848	
%	61,3	19,5	8,2	3,5	3,4	1,6	1,9	0,4	0,2	100	
SAU (ha)	189.445	157.227	107.161	59.356	78.026	50.970	81.702	28.990	40.648	793.525	
%	23,9	19,8	13,5	7,5	9,8	6,4	10,3	3,7	5,1	100	
MBT (UDE)	127.927	121.751	91.375	52.752	73.344	48.143	92.542	52.604	71.823	732.261	
%	17,5	16,6	12,5	7,2	10,0	6,6	12,6	7,2	9,8	100	
UTA	34.472	23.593	14.434	7.838	9.096	5.392	9.157	2.940	4.870	111.792	
%	30,8	21,1	12,9	7,0	8,1	4,8	8,2	2,6	4,4	100	
UTF	28.118	19.409	11.209	6.169	6.066	3.076	3.700	620	197	78.564	
UT Titular	18.576	12.988	7.342	3.665	3.609	1.727	2.000	315	121	50.343	
UT Fijo	193	108	104	154	479	265	1.477	1.012	2.127	5.919	
UT Eventual (UTA)	6.198	4.087	3.127	1.518	2.554	2.053	3.982	1.308	2.545	27.372	
UT Eventual miles de horas	13.635	8.992	6.879	3.340	5.619	4.516	8.760	2.878	5.600	60.219	
Titulares	135.389	43.118	18.697	7.611	7.478	3.445	3.961	743	247	220.689	
>= 55 años <= 64	41.892	15.728	5.782	2.297	2.647	1.043	1.151	218	97	70.855	
> 0 a < 50%	126.051	32.454	11.849	4.033	3.941	1.717	1.793	462	135	182.615	
Otra principal	48.667	11.595	4.107	1.488	1.246	457	884	158	67	68.669	
Explot. < 0,5 UTA	117.657	24.243	7.048	1.876	1.240	304	296	71	3	152.738	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN C. VALENCIANA

RATIOS	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
SAU/UTA	5,5	6,7	7,4	7,6	8,6	9,5	8,9	9,9	8,3	7,1
MBT/SAU	103,3	118,5	130,5	136,0	143,8	144,5	173,3	277,6	270,3	141,2
MBT/UTA	567,8	789,6	968,6	1.029,7	1.233,7	1.366,1	1.546,2	2.737,6	2.256,5	1.002,2
SAU/Explot.	1,4	3,6	5,9	7,8	10,4	14,5	19,7	33,0	109,0	3,6
UTA/ Explot.	0,3	0,5	0,8	1,0	1,2	1,5	2,2	3,3	13,1	0,5
UTF %	81,6	82,3	77,7	78,7	66,7	57,0	40,4	21,1	4,0	70,3
UT Fijo %	0,6	0,5	0,7	2,0	5,3	4,9	16,1	34,4	43,7	5,3
UT Eventual %	18,0	17,3	21,7	19,4	28,1	38,1	43,5	44,5	52,3	24,5
>= 55 <= 64/Titulares	30,9	36,5	30,9	30,2	35,4	30,3	29,1	29,3	39,3	32,1
0-50%/Titulares	93,1	75,3	63,4	53,0	52,7	49,8	45,3	62,2	54,7	82,7
Otra princ./Titul.	35,9	26,9	22,0	19,6	16,7	13,3	22,3	21,3	27,1	31,1
<0,5 UTA/Explot.	86,8	56,2	38,8	24,6	16,5	8,7	7,1	8,1	0,8	69,2

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN MURCIA

	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.	29.441	12.109	5.176	3.172	3.577	1.847	3.317	1.080	380	60.099	
%	49,0	20,1	8,6	5,3	6,0	3,1	5,5	1,8	0,6	100	
SAU (ha)	63.955	64.776	45.526	39.169	63.881	40.504	110.445	64.516	50.589	543.361	
%	11,8	11,9	8,4	7,2	11,8	7,5	20,3	11,9	9,3	100	
MBT (UDE)	27.817	34.573	25.184	21.975	34.738	25.384	80.826	63.614	106.733	420.844	
%	6,6	8,2	6,0	5,2	8,3	6,0	19,2	15,1	25,4	100	
UTA	10.130	8.097	4.483	2.950	4.050	2.760	6.032	3.455	7.344	49.301	
%	20,5	16,4	9,1	6,0	8,2	5,6	12,2	7,0	14,9	100	
UTF	9.122	7.212	3.927	2.443	3.219	1.753	3.094	877	189	31.836	
UT Titular	5.192	4.066	2.196	1.485	1.830	1.029	1.664	434	110	18.006	
UT Fijo	81	162	18	93	166	130	717	759	2.987	5.113	
UT Eventual (UTA)	935	726	540	414	666	877	2.222	1.819	4.168	12.366	
UT Eventual miles de horas	2.056	1.597	1.187	911	1.466	1.930	4.889	4.001	9.169	27.206	
Titulares	29.415	12.077	5.175	3.124	3.557	1.835	3.238	959	213	59.593	
>= 55 años <= 64	9.289	4.015	1.480	832	1.023	682	869	280	52	18.522	
> 0 a < 50%	26.163	8.711	3.243	1.757	1.813	879	1.645	544	107	44.862	
Otra principal	9.388	2.935	1.191	729	649	232	577	292	27	16.020	
Explot. < 0,5 UTA	23.108	6.282	1.945	974	664	230	230	20	16	33.469	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN MURCIA

RATIOS	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
SAU/UTA	6,3	8,0	10,2	13,3	15,8	14,7	18,3	18,7	6,9	11,0
MBT/SAU	66,5	81,7	84,6	85,8	83,2	95,9	112,0	150,9	322,8	118,5
MBT/UTA	420,1	653,3	859,5	1.139,7	1.312,3	1.407,2	2.050,1	2.817,1	2.223,6	1.306,0
SAU/Explot.	2,2	5,3	8,8	12,3	17,9	21,9	33,3	59,7	133,1	9,0
UTA/ Explot	0,3	0,7	0,9	0,9	1,1	1,5	1,8	3,2	19,3	0,8
UTF %	90,0	89,1	87,6	82,8	79,5	63,5	51,3	25,4	2,6	64,6
UT Fijo %	0,8	2,0	0,4	3,2	4,1	4,7	11,9	22,0	40,7	10,4
UT Eventual %	9,2	9,0	12,0	14,0	16,5	31,8	36,8	52,6	56,8	25,1
>= 55 <= 64/Titulares	31,6	33,2	28,6	26,6	28,8	37,2	26,8	29,2	24,4	31,1
0-50%/Titulares	88,9	72,1	62,7	56,2	51,0	47,9	50,8	56,7	50,2	75,3
Otra princ./Titul.	31,9	24,3	23,0	23,2	18,2	12,6	17,8	30,4	12,7	26,9
<0,5 UTA/Explot.	78,5	51,9	37,6	30,7	18,6	12,5	6,9	1,9	4,2	55,7

SAU: Superficie Agrícola Útil. 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).

CUADRO 3.20.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS EN CASTILLA-LEÓN

	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.	85.345	39.519	25.152	16.600	23.887	12.680	20.422	4.013	836		228.454
%	37,4	17,3	11,0	7,3	10,5	5,6	8,9	1,8	0,4		100
SAU (ha)	332.672	350.701	385.954	374.905	731.712	520.600	1.441.882	749.002	428.258		5.315.656
%	6,3	6,6	7,3	7,1	13,8	9,8	27,1	14,1	8,1		100
MBT (UDE)	68.262	115.753	124.456	115.253	234.885	175.292	482.705	238.624	161.182		1.716.412
%	4,0	6,7	7,3	6,7	13,7	10,2	28,1	13,9	9,4		100
UTA	26.652	34.969	29.109	20.693	31.002	18.913	33.000	10.209	5.143		209.690
%	12,7	16,7	13,9	9,9	14,8	9,0	15,7	4,9	2,5		100
UTF	25.770	34.116	28.205	20.095	30.063	18.146	27.769	4.868	389		189.421
UT Titular	16.219	21.425	16.515	12.214	18.360	10.350	16.322	2.571	223		114.199
UT Fijo	492	630	754	462	676	502	4.215	4.294	4.060		16.085
UT Eventual (UTA)	393	225	151	137	265	266	1.020	1.049	695		4.200
UT Eventual											
miles de horas	864	496	332	301	584	586	2.243	2.307	1.528		9.241
Titulares	84.265	39.138	24.695	16.358	23.590	12.535	19.611	3.371	388		223.951
>= 55 años <= 64	26.182	15.907	8.800	6.140	7.360	3.998	5.145	688	117		74.337
> 0 a < 50%	69.935	17.253	7.916	3.862	4.565	1.533	2.549	768	167		108.548
Otra principal	18.979	5.809	2.096	1.104	1.028	391	657	207	92		30.363
Explot. < 0,5 UTA	63.712	12.385	5.412	2.294	2.614	672	662	242	89		88.082

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CASTILLA-LEÓN

RATIOS	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
SAU/UTA	12,5	10,0	13,3	18,1	23,6	27,5	43,7	73,4	83,3	25,4
MBT/SAU	31,4	50,5	49,3	47,0	49,1	51,5	51,2	48,7	57,6	49,4
MBT/UTA	391,9	506,5	654,2	852,2	1.159,2	1.418,1	2.238,0	3.576,2	4.795,0	1.252,4
SAU/Explot.	3,9	8,9	15,3	22,6	30,6	41,1	70,6	186,6	512,3	23,3
UTA/ Explot	0,3	0,9	1,2	1,2	1,3	1,5	1,6	2,5	6,2	0,9
UTF %	96,7	97,6	96,9	97,1	97,0	95,9	84,1	47,7	7,6	90,3
UT Fijo %	1,8	1,8	2,6	2,2	2,2	2,7	12,8	42,1	78,9	7,7
UT Eventual %	1,5	0,6	0,5	0,7	0,9	1,4	3,1	10,3	13,5	2,0
>= 55 <= 64/Titulares	31,1	40,6	35,6	37,5	31,2	31,9	26,2	20,4	30,2	33,2
0-50%/Titulares	83,0	44,1	32,1	23,6	19,4	12,2	13,0	22,8	43,0	48,5
Otra princ./Titul.	22,5	14,8	8,5	6,7	4,4	3,1	3,4	6,1	23,7	13,6
<0,5 UTA/Explot.	74,7	31,3	21,5	13,8	10,9	5,3	3,2	6,0	10,6	38,6

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).

CUADRO 3.21.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CASTILLA LA MANCHA

	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.	111.372	22.782	10.634	6.409	6.110	2.852	4.710	1.851	1.851	454	167.174
%	66,6	13,6	6,4	3,8	3,7	1,7	2,8	1,1	1,1	0,3	100
SAU (ha)	703.983	500.119	374.598	324.368	443.701	279.379	717.521	493.494	314.756	314.756	4.152.119
%	17,0	12,0	9,0	7,8	10,7	6,7	17,3	11,9	7,6	7,6	100
MBT (UDE)	68.726	65.896	52.471	44.277	60.074	38.839	113.925	107.610	86.678	86.678	638.496
%	10,8	10,3	8,2	6,9	9,4	6,1	17,8	16,9	13,6	13,6	100
UTA	31.861	20.268	12.880	8.117	8.841	5.049	11.905	7.384	5.437	5.437	111.742
%	28,5	18,1	11,5	7,3	7,9	4,5	10,7	6,6	4,9	4,9	100
UTF	25.516	16.741	10.217	5.968	5.925	2.740	4.487	1.488	1.488	287	73.369
UT Titular	17.772	11.665	6.873	4.058	3.679	1.761	2.766	934	934	159	49.667
UT Fijo	830	795	1.076	869	1.443	1.408	5.188	4.334	3.797	3.797	19.740
UT Eventual (UTA)	5.541	2.737	1.589	1.282	1.474	902	2.232	1.562	1.353	1.353	18.672
UT Eventual miles de horas	12.191	6.021	3.495	2.820	3.243	1.984	4.910	3.437	2.977	2.977	41.078
Titulares	111.078	22.677	10.541	6.296	5.984	2.775	4.279	1.508	1.508	257	165.395
>= 55 años <= 64	36.425	8.435	3.544	2.110	2.080	683	1.423	408	408	82	55.190
> 0 a < 50%	98.846	11.385	3.216	1.986	2.099	901	1.555	572	572	95	120.655
Otra principal	38.561	3.432	794	624	690	264	503	141	141	24	45.033
Explot. < 0,5 UTA	91.345	6.838	1.256	743	424	83	152	37	37	3	100.881

CUADRO 3.21. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CASTILLA LA MANCHA

RATIOS	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
SAU/UTA	22,1	24,7	29,1	40,0	50,2	55,4	60,3	66,8	57,9	37,2
MBT/SAU	14,9	20,2	21,4	20,9	20,7	21,3	24,3	33,4	42,1	23,5
MBT/UTA	330,0	497,4	623,3	834,6	1.039,6	1.176,9	1.464,1	2.229,7	2.439,2	874,2
SAU/Explot.	6,3	22,0	35,2	50,6	72,6	98,0	152,3	266,6	693,3	24,8
UTA/ Explot	0,3	0,9	1,2	1,3	1,4	1,8	2,5	4,0	12,0	0,7
UTF %	80,1	82,6	79,3	73,5	67,0	54,3	37,7	20,2	5,3	65,7
UT Fijo %	2,6	3,9	8,4	10,7	16,3	27,9	43,6	58,7	69,8	17,7
UT Eventual %	17,4	13,5	12,3	15,8	16,7	17,9	18,7	21,2	24,9	16,7
>= 55 <= 64/Titulares	32,8	37,2	33,6	33,5	34,8	24,6	33,3	37,1	31,9	33,4
0-50%/Titulares	89,0	50,2	30,5	31,5	35,1	32,5	36,3	37,9	37,0	72,9
Otra princ./Titul.	34,7	15,1	7,5	9,9	11,5	9,5	11,8	9,4	9,3	27,2
<0,5 UTA/Explot.	82,0	30,0	11,8	11,6	6,9	2,9	3,2	2,0	0,7	60,3

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).

CUADRO 3.22.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN MADRID

	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.	9.629	3.421	1.839	989	859	665	680	187	96	18.365	
%	52,4	18,6	10,0	5,4	4,7	3,6	3,7	1,0	0,5	100	
SAU (ha)	31.986	46.880	32.593	25.722	37.047	40.990	78.210	39.821	48.226	381.475	
%	8,4	12,3	8,5	6,7	9,7	10,7	20,5	10,4	12,6	100	
MBT (UDE)	7.532	10.279	9.058	6.852	8.295	9.216	17.610	10.930	15.869	95.641	
%	7,9	10,7	9,5	7,2	8,7	9,6	18,4	11,4	16,6	100	
UTA	3.116	2.581	1.552	1.084	1.146	942	1.288	828	995	13.532	
%	23,0	19,1	11,5	8,0	8,5	7,0	9,5	6,1	7,4	100	
UTF	2.713	2.348	1.358	731	798	625	424	114	21	9.132	
UT Titular	1.897	1.688	989	508	529	397	202	62	11	6.283	
UT Fijo	260	107	140	305	296	252	699	588	749	3.396	
UT Eventual (UTA)	143	126	54	47	52	65	165	125	225	1.002	
UT Eventual miles de horas	314	278	118	104	115	142	363	276	494	2.204	
Titulares	9.544	3.278	1.800	959	850	658	540	152	22	17.803	
>= 55 años <= 64	2.947	1.068	878	384	357	199	178	72	5	6.088	
> 0 a < 50%	7.789	1.419	799	447	336	237	314	95	12	11.448	
Otra principal	2.534	558	98	151	89	55	59	38	5	3.587	
Explot. < 0,5 UTA	7.310	1.115	552	275	109	61	71	2	8	9.503	

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN MADRID

RATIOS	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
SAU/UTA	10,3	18,2	21,0	29,7	32,3	43,5	60,7	48,1	48,5	28,2
MBT/SAU	36,0	33,5	42,5	40,8	34,3	34,4	34,4	42,0	50,3	38,4
MBT/UTA	369,8	609,3	893,0	967,1	1.107,4	1.496,9	2.091,9	2.019,7	2.440,2	1.081,4
SAU/Explot.	3,3	13,7	17,7	26,0	43,1	61,6	115,0	212,9	502,4	20,8
UTA/ Explot	0,3	0,8	0,8	1,1	1,3	1,4	1,9	4,4	10,4	0,7
UTF %	87,1	91,0	87,5	67,4	69,6	66,3	32,9	13,8	2,1	67,5
UT Fijo %	8,3	4,1	9,0	28,1	25,8	26,8	54,3	71,0	75,3	25,1
UT Eventual %	4,6	4,9	3,5	4,4	4,6	6,9	12,8	15,2	22,6	7,4
>= 55 <= 64/Titulares	30,9	32,6	48,8	40,0	42,0	30,2	33,0	47,4	22,7	34,2
0-50%/Titulares	81,6	43,3	44,4	46,6	39,5	36,0	58,1	62,5	54,5	64,3
Otra princ./Titul.	26,6	17,0	5,4	15,7	10,5	8,4	10,9	25,0	22,7	20,1
<0,5 UTA/Explot.	75,9	32,6	30,0	27,8	12,7	9,2	10,4	1,1	8,3	51,7

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).

CUADRO 3.23.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ANDALUCÍA

	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.	200.855	53.028	24.734	13.549	13.791	6.546	11.821	3.947	1.392	329.663	
%	60,9	16,1	7,5	4,1	4,2	2,0	3,6	1,2	0,4	100	
SAU (ha)	620.269	446.067	321.138	257.986	337.836	270.457	941.290	763.897	707.476	4.666.416	
%	13,3	9,6	6,9	5,5	7,2	5,8	20,2	16,4	15,2	100	
MBT (UDE)	171.019	49.382	120.749	93.630	134.806	90.812	283.884	240.964	315.492	1.500.738	
%	11,4	3,3	8,0	6,2	9,0	6,1	18,9	16,1	21,0	100	
UTA	65.195	40.234	29.181	18.494	23.758	14.195	38.881	28.040	32.265	290.263	
%	22,5	13,9	10,1	6,4	8,2	4,9	13,4	9,7	11,1	100	
UTF	54.042	31.781	21.694	12.277	14.995	7.367	12.138	3.317	770	158.381	
UT Titular	33.993	19.888	11.894	7.187	8.273	3.909	6.461	1.964	413	93.982	
UT Fijo	722	719	644	849	1.026	1.174	5.789	7.653	10.834	29.410	
UT Eventual (UTA)	10.473	7.766	6.850	5.372	7.741	5.656	20.959	17.072	20.661	102.551	
UT Eventual miles de horas	23.041	17.086	15.069	11.819	17.031	12.444	46.110	37.558	45.455	255.613	
Tiulares	200.440	52.626	24.499	13.472	13.576	6.416	11.092	3.246	774	326.141	
>= 55 años <= 64	61.375	16.723	7.366	4.005	3.584	1.921	2.731	972	225	98.902	
> 0 a < 50%	180.445	35.309	13.595	6.585	5.505	2.450	4.739	1.284	361	250.273	
Otra principal	73.824	12.093	3.629	1.764	1.898	641	1.424	420	88	95.781	
Explot. < 0,5 UTA	161.525	22.215	5.741	2.493	1.437	354	522	97	3	194.387	

CUADRO 3.23. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ANDALUCÍA

	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	9,5	11,1	11,0	13,9	14,2	19,1	24,2	27,2	21,9	16,1
MBT/SAU	42,2	16,9	57,5	55,5	61,1	51,4	46,1	48,3	68,2	49,2
MBT/UTA	401,3	187,7	633,1	774,6	868,1	978,8	1.117,1	1.314,8	1.496,1	791,1
SAU/Explot.	3,1	8,4	13,0	19,0	24,5	41,3	79,6	193,5	508,2	14,2
UTA/ Explot	0,3	0,8	1,2	1,4	1,7	2,2	3,3	7,1	23,2	0,9
UTF %	82,9	79,0	74,3	66,4	63,1	51,9	31,2	11,8	2,4	54,6
UT Fijo %	1,1	1,8	2,2	4,6	4,3	8,3	14,9	27,3	33,6	10,1
UT Eventual %	16,1	19,3	23,5	29,0	32,6	39,8	53,9	60,9	64,0	35,3
>= 55 <= 64/Tiulares	30,6	31,8	30,1	29,7	26,4	29,9	24,6	29,9	29,1	30,3
0-50%/Tiulares	90,0	67,1	55,5	48,9	40,5	38,2	42,7	39,6	46,6	76,7
Otra princ./Tiul.	36,8	23,0	14,8	13,1	14,0	10,0	12,8	12,9	11,4	29,4
<0,5 UTA/Explot.	80,4	41,9	23,2	18,4	10,4	5,4	4,4	2,5	0,2	59,0

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

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

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

Otra principal: Tiulares 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 EXTREMADURA

	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.	49.715	17.622	7.742	4.857	5.205	2.947	4.275	1.281	459	94.103
%	52,8	18,7	8,2	5,2	5,5	3,1	4,5	1,4	0,5	100
SAU (ha)	199.967	205.218	133.995	143.709	238.569	265.765	776.307	530.685	441.470	2.935.685
%	6,8	7,0	4,6	4,9	8,1	9,1	26,4	18,1	15,0	100
MBT (UDE)	43.057	50.524	37.722	33.673	49.691	40.712	104.425	73.840	81.447	515.091
%	8,4	9,8	7,3	6,5	9,6	7,9	20,3	14,3	15,8	100
UTA	16.264	13.518	7.537	5.856	7.562	4.577	9.469	5.807	6.653	77.243
%	21,1	17,5	9,8	7,6	9,8	5,9	12,3	7,5	8,6	100
UTF	15.582	12.201	6.973	5.454	6.104	3.343	4.010	1.079	346	55.092
UT Titular	12.412	9.035	4.834	3.487	3.690	2.166	2.557	669	209	39.059
UT Fijo	188	502	165	118	525	586	3.028	2.865	3.280	11.257
UT Eventual (UTA)	497	815	399	285	935	649	2.432	1.864	3.027	10.904
UT Eventual miles de horas	1.094	1.794	878	627	2.057	1.427	5.351	4.100	6.600	23.988
Titulares	49.578	17.507	7.735	4.816	5.119	2.901	4.017	1.179	371	93.223
>= 55 años <= 64	15.477	5.806	2.263	1.609	1.367	801	999	344	142	28.808
> 0 a < 50%	39.489	8.761	2.994	1.270	1.386	725	1.554	562	167	56.908
Otra principal	16.809	3.790	1.205	418	537	304	653	184	49	23.949
Explot. < 0,5 UTA	37.120	6.704	1.746	575	475	114	207	5	9	46.955

CUADRO 3.24. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN EXTREMADURA

	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	12,3	15,2	17,8	24,5	31,5	58,1	82,0	91,4	66,4	38,0
MBT/SAU	32,9	37,7	43,1	35,9	31,9	23,4	20,6	21,3	28,2	26,8
MBT/UTA	405,0	571,8	765,8	879,8	1.005,4	1.360,9	1.687,3	1.945,5	1.873,0	1.020,3
SAU/Explot.	4,0	11,6	17,3	29,6	45,8	90,2	181,6	414,3	961,8	31,2
UTA/ Explot	0,3	0,8	1,0	1,2	1,5	1,6	2,2	4,5	14,5	0,8
UTF %	95,8	90,3	92,5	93,1	80,7	73,0	42,3	18,6	5,2	71,3
UT Fijo %	1,2	3,7	2,2	2,0	6,9	12,8	32,0	49,3	49,3	14,6
UT Eventual %	3,1	6,0	5,3	4,9	12,4	14,2	25,7	32,1	45,5	14,1
>= 55 <= 64/Titulares	31,2	33,2	29,3	33,4	26,7	27,6	24,9	29,2	38,3	30,9
0-50%/Titulares	79,7	50,0	38,7	26,4	27,1	25,0	38,7	47,7	45,0	61,0
Otra princ./Titul.	33,9	21,6	15,6	8,7	10,5	10,5	16,3	15,6	13,2	25,7
<0,5 UTA/Explot.	74,7	38,0	22,6	11,8	9,1	3,9	4,8	0,4	2,0	49,9

SAU: Superficie Agrícola Útil. 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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN BALEARES

	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.	12.416	3.641	1.797	928	916	479	718	106	17	21.018
%	59,1	17,3	8,5	4,4	4,4	2,3	3,4	0,5	0,1	100
SAU (ha)	39.340	32.295	25.394	18.238	24.229	22.511	53.982	16.423	4.930	237.342
%	16,6	13,6	10,7	7,7	10,2	9,5	22,7	6,9	2,1	100
MBT (UDE)	9.876	10.272	8.834	6.422	8.940	6.541	17.223	6.311	2.752	77.171
%	12,8	13,3	11,4	8,3	11,6	8,5	22,3	8,2	3,6	100
UTA	5.034	3.359	2.128	1.294	1.304	816	1.744	384	215	16.278
%	30,9	20,6	13,1	7,9	8,0	5,0	10,7	2,4	1,3	100
UTF	4.621	2.897	1.790	1.011	1.011	474	672	64	19	12.559
UT Titular	3.040	1.854	1.113	555	566	298	371	41	4	7.842
UT Fijo	184	231	250	207	216	263	890	231	151	2.623
UT Eventual (UTA)	233	232	88	77	77	79	182	89	45	1.101
UT Eventual										
miles de horas	512	510	193	170	170	174	401	195	98	2.423
Titulares	12.370	3.616	1.794	922	911	479	689	97	8	20.886
>= 55 años <= 64	3.880	1.286	637	279	273	98	152	14	4	6.623
> 0 a < 50%	10.265	2.009	750	386	357	189	343	67	2	14.368
Otra principal	3.705	723	242	155	133	82	145	56	4	4.245
Explot. < 0,5 UTA	8.621	1.073	270	82	83	24	28	1	0	10.182

CUADRO 3.25. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN BALEARES

	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	7,8	9,6	11,9	14,1	18,6	27,6	31,0	42,8	22,9	14,6
MBT/SAU	38,4	48,7	53,2	53,9	56,5	44,5	48,8	58,8	85,4	49,7
MBT/UTA	300,2	467,9	635,2	759,3	1.048,9	1.226,4	1.511,0	2.514,5	1.958,4	725,3
SAU/Explot.	3,2	8,9	14,1	19,7	26,5	47,0	75,2	154,9	290,0	11,3
UTA/ Explot	0,4	0,9	1,2	1,4	1,4	1,7	2,4	3,6	12,6	0,8
UTF %	91,8	86,2	84,1	78,1	77,5	58,1	38,5	16,7	8,8	77,2
UT Fijo %	3,7	6,9	11,7	16,0	16,6	32,2	51,0	60,2	70,2	16,1
UT Eventual %	4,6	6,9	4,1	6,0	5,9	9,7	10,5	23,1	20,7	6,8
>= 55 <= 64/Titulares	31,4	35,6	35,5	30,3	30,0	20,5	22,1	14,4	50,0	31,7
0-50%/Titulares	83,0	55,6	41,8	41,9	39,2	39,5	49,8	69,1	25,0	68,8
Otra princ./Titul.	30,0	20,0	13,5	16,8	14,6	17,1	21,0	57,7	50,0	25,1
<0,5 UTA/Explot.	69,4	29,5	15,0	8,8	9,1	5,0	3,9	0,9	0,0	48,4

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).

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CANARIAS

	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.	21.166	7.606	2.419	1.000	823	407	687	186	70	34.364
%	61,6	22,1	7,0	2,9	2,4	1,2	2,0	0,5	0,2	100
SAU (ha)	27.717	15.453	7.752	3.741	8.226	5.950	6.664	3.645	3.216	82.364
%	33,7	18,8	9,4	4,5	10,0	7,2	8,1	4,4	3,9	100
MBT (UDE)	19.902	20.998	11.570	6.906	7.917	5.551	16.576	12.084	16.985	118.489
%	16,8	17,7	9,8	5,8	6,7	4,7	14,0	10,2	14,3	100
UTA	13.477	8.377	3.887	2.426	1.931	1.923	3.645	3.205	4.313	43.184
%	31,2	19,4	9,0	5,6	4,5	4,5	8,4	7,4	10,0	100
UTF	10.568	5.974	2.110	948	694	299	563	173	20	21.349
UT Titular	6.635	3.678	1.234	475	357	214	305	68	12	12.978
UT Fijo	1.530	1.663	1.491	1.311	961	1.024	2.502	1.880	2.988	15.350
UT Eventual (UTA)	1.380	740	286	167	276	600	580	1.151	1.305	6.486
UT Eventual miles de horas	3.037	1.628	630	368	608	1.319	1.276	2.533	2.871	14.270
Titulares	21.127	7.583	2.367	974	805	360	655	146	26	34.043
>= 55 años <= 64	6.565	2.686	925	307	192	141	113	37	6	10.972
> 0 a < 50%	16.425	4.433	1.216	533	473	162	386	80	15	23.723
Ora principal	5.852	1.527	356	238	213	100	123	19	1	8.429
Explot. < 0,5 UTA	11.320	1.870	357	71	98	51	7	1	0	13.775

CUADRO 3.26. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN CANARIAS

RATIOS	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		
SAU/UTA	2	2	2	2	4	3	2	1	1	1	2
MBT/SAU	110	208	228	282	147	143	381	507	808	808	220
MBT/UTA	226	384	455	436	627	442	696	577	603	603	420
SAU/Explot.	1	2	3	4	10	15	10	20	46	46	2
UTA/ Explot.	0,6	1,1	1,6	2,4	2,3	4,7	5,3	17,2	61,6	61,6	1,3
UTF %	78,4	71,3	54,3	39,1	35,9	15,5	15,4	5,4	0,5	0,5	49,4
UT Fijo %	11,4	19,9	38,4	54,0	49,8	53,3	68,6	58,7	69,3	69,3	35,5
UT Eventual %	10,2	8,8	7,4	6,9	14,3	31,2	15,9	35,9	30,3	30,3	15,0
>= 55 <= 64/Titulares	31,1	35,4	39,1	31,5	29,9	39,2	17,3	25,3	23,1	23,1	32,2
0-50%/Titulares	77,7	58,5	51,4	54,7	58,8	45,0	58,9	54,8	57,7	57,7	69,7
Otra princ./Titul.	27,7	20,1	15,0	24,4	26,5	27,8	18,8	13,0	3,8	3,8	24,8
<0,5 UTA/Explot.	53,5	24,6	14,8	7,1	11,9	12,5	1,0	0,5	0,0	0,0	40,1

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).

CUADRO 3.27.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

	<i>Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)</i>										TOTAL
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100		
Nº Explot.	905.426	330.333	166.305	97.703	108.486	54.482	84.424	20.010	5.456	1.772.625	
%	51,1	18,6	9,4	5,5	6,1	3,1	4,8	1,1	0,3	100	
SAU (ha)	2.750.900	2.492.406	2.003.344	1.750.956	2.707.403	2.003.398	5.357.651	3.112.970	2.539.608	24.718.636	
%	11,1	10,1	8,1	7,1	11,0	8,1	21,7	12,6	10,3	100	
MBT (UDE)	802.999	946.476	816.623	676.085	1.060.197	751.287	2.009.578	1.178.454	1.162.633	9.404.332	
%	8,5	10,1	8,7	7,2	11,3	8,0	21,4	12,5	12,4	100	
UTA	397.794	303.528	199.716	133.437	162.682	92.202	177.867	79.679	77.775	1.624.680	
%	24,5	18,7	12,3	8,2	10,0	5,7	10,9	4,9	4,8	100	
UTF	362.459	277.502	179.598	117.326	139.621	71.792	108.371	21.162	3.307	1.281.138	
UT Tiular	201.346	153.213	95.714	62.470	73.261	38.439	58.463	11.377	1.798	696.081	
UT Fijo	6.487	6.246	5.700	5.549	7.358	7.366	30.406	29.989	37.828	136.929	
UT Eventual (UTA)	29.005	19.831	14.440	10.580	15.724	13.053	39.115	28.531	36.640	206.920	
UT Eventual (horas)	63.812	43.629	31.769	23.275	34.592	28.717	86.052	62.769	80.608	455.223	
Tiulares	902.241	328.667	165.173	96.964	107.561	53.794	80.848	17.076	3.091	1.755.355	
>= 55 años <= 64	283.254	118.031	56.597	32.635	34.350	16.238	22.592	4.686	878	569.261	
> 0 a < 50%	750.737	185.864	72.294	35.385	34.458	14.866	22.229	5.919	1.334	1.123.086	
Otra principal	272.882	62.705	21.058	10.366	9.858	3.942	6.638	1.927	471	389.847	
Explot. < 0,5 UTA	634.656	112.384	34.806	13.670	10.857	2.995	3.504	678	276	813.826	

CUADRO 3.27. (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

	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	6,9	8,2	10,0	13,1	16,6	21,7	30,1	39,1	32,7	15,2
MBT/SAU	44,7	58,1	62,4	59,1	59,9	57,4	57,4	57,9	70,0	58,2
MBT/UTA	308,9	477,1	625,6	775,2	997,1	1.246,7	1.728,6	2.262,9	2.287,1	885,6
SAU/Explot.	3,0	7,5	12,0	17,9	25,0	36,8	63,5	155,6	465,5	13,9
UTA/ Explot.	0,4	0,9	1,2	1,4	1,5	1,7	2,1	4,0	14,3	0,9
UTF %	91,1	91,4	89,9	87,9	85,8	77,9	60,9	26,6	4,3	78,9
UT Fijo %	1,6	2,1	2,9	4,2	4,5	8,0	17,1	37,6	48,6	8,4
UT Eventual %	7,3	6,5	7,2	7,9	9,7	14,2	22,0	35,8	47,1	12,7
>= 55 <= 64/Titulares	31,4	35,9	34,3	33,7	31,9	30,2	27,9	27,4	28,4	32,4
0-50%/Titulares	83,2	56,6	43,8	36,5	32,0	27,7	27,5	34,7	43,2	64,0
Otra princ./Tiul.	30,2	19,1	12,7	10,7	9,2	7,3	8,2	11,3	15,2	22,2
<0,5 UTA/Explot.	70,1	34,0	20,9	14,0	10,0	5,5	4,2	3,4	5,1	45,9

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).

4. ANALISIS GLOBAL

4.1. *Plan del Capítulo*

La expresión impacto global invoca que sean tenidas en cuenta *todas* las implicaciones de una acción (o medida de política económica en nuestro caso). Muy a menudo, el vértigo que se siente al asomarse a la complejísima realidad, que se supone debe ser estudiada al objeto de evaluar un «impacto global», inducen al investigador a «refugiarse» en modelos que *pueden* ser una buena y útil simplificación de esa realidad, pero que puede también ser una mala e inútil especulación.

Somos conscientes de esa debilidad de muchos modelos. Pero también es cierto que sin ellos no existe posibilidad de articular visiones del mundo, lingüísticamente elaboradas, y sin productos lingüísticos no existe ni siquiera «mundo».

Con otra perspectiva, un modelo puede ser lo único que permita facilitar respuestas adecuadas a cierto tipo de preguntas. Preguntas, además, que pueden ser consideradas de las más relevantes. Por ejemplo, si algún sindicato se interesa por saber ¿cuánto va a crecer la economía?, es porque solo así estará en condiciones de llevar a cabo una negociación

salarial. La gran importancia de esa negociación resulta en el mundo de hoy tan evidente que legitiman completamente a la pregunta. Pero para responder a esa pregunta con una *cifra* es necesario proceder a una radical simplificación de la realidad mediante modelos. La econometría adquiere entonces una función social fundamental. Que nadie se atreva a acusar a los econométricos de refugiarse en la simplicidad de unos modelos para no tener que analizar la compleja realidad, puesto que un modelo econométrico constituye un producto mental-social (el tercer mundo de Popper) de una complejidad igualmente notable.

Sirva esta introducción al capítulo para que se comprenda cual es nuestro plan de trabajo para responder a la pregunta del impacto de la Ronda Uruguay sobre la agricultura española. En este capítulo supondremos que las preguntas formuladas son de tipo global y cuantitativo. Ello exige la construcción de modelos. En los anteriores capítulos se desciende a ese mundo real de la agricultura española realizando un análisis por sectores (capítulo 2) y por regiones (capítulo 3). En este capítulo se intenta dar una respuesta cuantitativa a las preguntas relativas al impacto de la liberalización sobre la economía española en su conjunto (apartado 4.2) en términos de eficiencia y al impacto global sobre la agricultura española en términos de productividad de los factores y competitividad (apartado 4.3).

4.2. *Impacto sobre la economía*

Vamos a calcular el incremento del PIB español que cabe esperar de una reducción del proteccionismo agrario. En la actual Ronda Uruguay se discute, como hemos visto en el capítulo 1, acerca de cómo medir la protección y de cómo y cuanto reducir esa protección. Resulta pues difícil hacer una valoración *ex-ante*. No obstante, varias razones nos inducen a acometer con bastante confianza el cálculo que a continua-

ción se ofrece. La oferta MacSharry, de diciembre de 1990, es una oferta minimalista, pero realista en el sentido de señalar la cuantía mínima de la reducción. Una reducción del 30% a partir de 1986 en la MGA (Medida Global de Apoyo), no podemos saber que porcentaje supone de reducción del Tipo de Protección Nacional (TPN). Si la Comunidad utiliza las restricciones cuantitativas de forma preferente, entonces las reducciones en el TPN podrían ser pequeñas. Pero resulta evidente que, en el largo plazo, no tendrá más remedio que utilizar la reducción de precios internos. Incluso si utiliza el control de la producción, la reducción de excedentes elevará los precios internacionales y, con ella, se reducirá el TPN.

En cuanto al modo de reducir la protección, esa cuestión se relaciona con la reforma de la PAC (apartado 1.7). El documento MacSharry señala ya el cambio de orientación en el «modo de protección» comunitario. El actual modo de protección basado en «prélèvements» y «restituciones» (apartado 1.6.2) que mantiene precios elevados y genera excedentes, debe ser progresivamente sustituido por un «modo de protección» basado en pagos directos. Las formas de reducir el coste del nuevo «modo de protección» son: a) la vinculación de los «pagos directos» al «set aside»; y b) la «modulación» de los pagos en función del tamaño. Ambas formas ya se anuncia que van a ser utilizadas por la CEE (apartado 1.7).

En el ejercicio de «simulación» que se realiza a continuación vamos a suponer que el TPN de la CEE se reduce en un 20% (hipótesis 1) y en un 50% (hipótesis 2). Se supone que el nivel del TPN en 1987 era del 40%, cifra que se relaciona con las medidas que se observan de la MGA total contenida en la propuesta MacSharry, y también del ESP (Equivalente del Subsidio al Productor) de la OCDE.

El modelo que vamos a utilizar se basa en la metodología de Kirchke (1983). Es decir, se supone que, desde la perspectiva de la CEE, al tener un cierto grado de monopolio de oferta/demanda en el mercado internacional, el grado de

protección óptimo es diferente de cero. Pero para cada país, el nivel óptimo de protección es diferente del nivel óptimo comunitario. Los cálculos que aquí se ofrecen se basan en el trabajo de Barceló (1989).

El modelo utilizado mide los efectos sobre consumidores, contribuyentes y productores, derivados de una reducción de «precios internos», suponiendo que nos situamos en el actual «modo de protección». Ni que decir tiene que resulta válido el ejercicio aún cuando ya se señala un nuevo «modo de protección» basado en pagos directos. La sustitución de un modo por otro será gradual y, probablemente, solo parcial. En consecuencia, lo primero que interesa es conocer el impacto de la reducción de precios con el modo actual. Luego habrá que hacer correcciones teniendo en cuenta las «compensaciones» que se lleven a cabo.

4.2.1. Modelo

En el gráfico 4.1 se representa la curva de oferta de exportaciones netas de un país de la CE (X_i), la curva de exportaciones netas de la CEE-12 al resto del mundo (X), y la curva de demanda neta de dichas exportaciones comunitarias por parte del resto del mundo (M). Al representar simultáneamente la situación en el mercado exterior español (gráfico 4.1a) junto a la situación en el mercado extracomunitario (gráfico 4.1b) es posible distinguir dos efectos de bienestar sobre España (o cualquier otro país de la CEE) derivados de un cambio en el precio común. El primer efecto es un *efecto en la asignación de recursos de carácter no presupuestario* y viene dado por el cambio de bienestar que presentan los productores y los consumidores de un país, como tales productores y consumidores, al cambiar el precio del producto en cuestión. Así, si el país en cuestión se comporta como exportador neto precio aceptante (por ser país pequeño) al precio común P_0 (situación inicial), la reducción del precio comunitario al nivel P_1 implicaría un cambio de bienestar (o cam-

Efectos de la reducción de la protección en el caso de un país exportador

Gráfico 4.1 a

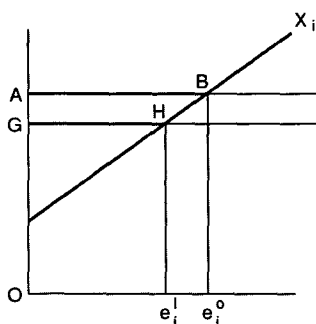
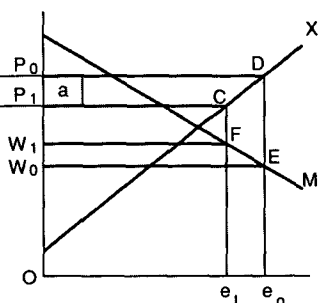


Gráfico 4.1 b



bio de excedente) medido sobre la oferta, igual a $-ABHG$, lo que representaría una pérdida neta de renta del conjunto de productores más consumidores (españoles). Esta curva de oferta de exportaciones (X_i) resulta de la diferencia horizontal de la oferta interior menos la demanda interior. La consideración de este mercado interior permitiría desagregar el efecto asignativo no presupuestario neto entre los efectos de producción y de consumo.

El segundo efecto puede denominarse *efecto asignativo presupuestario* y viene dado por el cambio de ingresos de los contribuyentes españoles, derivado del cambio del precio en el producto considerado. Así, en el gráfico 4.1.b observamos como al precio inicial P_0 , la CEE-12 se comporta como exportadora neta, lo que supone un coste presupuestario en restituciones, para colocar el excedente en los mercados internacionales, igual al rectángulo P_0DEW_0 (siendo W_0 el precio internacional). Parte de dicho coste representa en

realidad una transferencia de renta desde España al resto de la Comunidad en virtud del principio de solidaridad financiera. Ahora bien, la decisión de reducir el precio común a nivel P_1 puede tener importantes implicaciones presupuestarias. Así, en el gráfico 4.1.b, el coste presupuestario total después de la reducción del precio común sería el medido por el área P_1CFW_1 (W_1 sería el nuevo precio internacional), claramente inferior al inicial. Ello representaría un ahorro para la CEE igual a la diferencia $P_0DEW_0 - P_1CFW_1$, del cual correspondería a España una parte que podemos suponer proporcional a su PIB (actualmente es más proporcional al gasto nacional con la forma contributiva de I.V.A. pero la reforma iniciada por Delors se acerca más al criterio del PIB). Asumiendo que cada país miembro contribuye a saldar los déficits o superávits presupuestarios comunitarios en proporción a su PIB, a España le correspondería una participación (medida en tanto por uno) de 0,09. En el cuadro 4.1 puede apreciarse dicha participación (en tanto por ciento para cada uno de los países miembros de la CEE.).

Así pues, del ahorro total comunitario habría correspondido a España un ahorro para sus contribuyentes igual a $b(P_0DEW_0 - P_1CFW_1)$, igual al área sombreada (a) del gráfico 4.1.b que es el efecto presupuestario. En definitiva, pues, el cambio de bienestar para España, o efecto total vendría dado por la suma de los efectos asignativos presupuestarios y no presupuestarios, es decir por la suma de las áreas $-ABHG+a$. Por lo tanto, aún cuando la reducción del proteccionismo perjudica más a los productores que beneficia a los consumidores, la pérdida neta resultante queda menguada por el beneficio que perciben nuestros contribuyentes. Esta adición de áreas sólo es válida en la medida en la que la valoración de cada peseta es la misma para todos los grupos sociales implicados.

Si representamos la situación de un país importador en el producto en cuestión en el gráfico 4.2 puede comprobarse (gráfico 4.2.a.) como una reducción del precio comunitario

CUADRO 4.1.

PARAMETROS IMPORTANTES EN CADA UNO DE LOS PAISES DE LA CEE NECESARIOS PARA LA APLICACION DEL MODELO

<i>Países</i>	(1)	(2)	(3)	(4)
España	9	7	6,1	100
Bélgica	4	49	2,5	94
Dinamarca	1	41	5,0	154
R. F. Alemana	22	10	1,8	99
Grecia	2	14	16,6	94
Francia	19	6	3,7	166
Italia	18	4	5,0	88
Irlanda	1	54	10,2	125
Holanda	5	18	4,0	95
Portugal	2	16	15,0	54
Reino Unido	17	12	1,8	96
Total C.E.	100			112

- (1) b/%: PIB total del país respecto al PIB total de la C.E. Se supone similar a la participación del país en el presupuesto de la C.E.
- (2) PIB agrario de la C.E. con respecto al PIB agrario de un país determinado.
- (3) Porcentaje del PIB agrario de un país determinado con respecto al PIB total de ese país.
- (4) au/%: Grado de autoabastecimiento, en porcentaje.

Fuente: La situación de la agricultura en la Comunidad. Informe 1987. Elaboración propia.

desde P_0 a P_1 implicaría un efecto no presupuestario positivo medido por el área IJKL, medido bajo la curva de demanda de importaciones netas del país en cuestión M_i . En cuanto al efecto presupuestario, la situación de la CEE-12 como exportadora neta le reportaría un ahorro total dado por la diferencia de áreas ($P_0D'E'W_0 - P_1C'F'W_1$) de la cual una parte (a') corresponde al país considerado. El efecto total sería ahora $IJKL + a'$ que es mayor que cero de forma incontrovertible.

Del análisis geométrico anterior se deduce que si un país de la CE-12 es importador neto de productos agropecuarios, una reducción del grado de protección se traducirá

Efectos de la reducción de la protección en el caso de un país importador

Gráfico 4.2 a

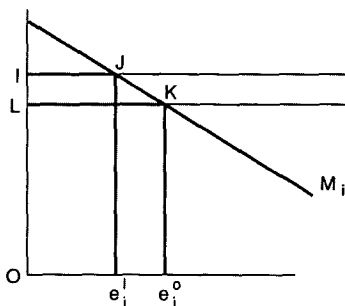
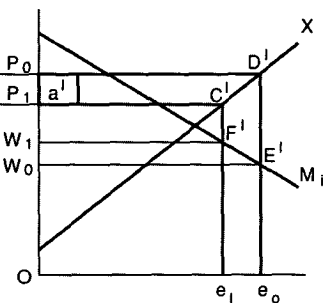


Gráfico 4.2 b



en un aumento de renta para el país debida a un aumento de la eficiencia. Dicho aumento de la eficiencia se debe a que lo que ganan los consumidores supera a la pérdida de los productores, a lo cual se añade un ahorro neto para los contribuyentes. Si el país es exportador neto ya no resulta incontrovertible la ganancia producida por la reducción del proteccionismo. Por una parte, lo que pierden los productores supera a la ganancia de los consumidores, pero por otro lado existe un ahorro para los contribuyentes. En este caso el resultado neto depende de la intensidad relativa de su comercio exterior con relación a su renta. Por el momento no podemos añadir nada más. Es necesario esperar a obtener las fórmulas de estas áreas de pérdidas y ganancias para poder proseguir con el análisis. Vayamos pues a ello.

La elasticidad de la función de exceso de oferta de un país viene dada por:

$$E_i = \frac{\Delta X_i}{X_i} \cdot \frac{1}{t} \quad (1)$$

E_i = Elasticidad del exceso de oferta del país (i) o grupo de países en cuestión.

X_i = Exceso de oferta de la situación inicial.

t = variación en tanto por uno del precio.

ahora bien, siendo

$$X_i = q_i^S - q_i^D$$

donde: q_i^S = cantidad ofrecida interiormente y

q_i^D = cantidad demandada interiormente, podemos escribir:

$$\Delta X_i = q_i^S - q_i^D \quad (2)$$

Pero,

$$q_i^S = q_{oi}^S E_i^S t \text{ y } q_i^D = -q_{oi}^D E_i^D t$$

siendo q_{oi}^S y q_{oi}^D las cantidades ofrecidas y demandadas interiormente, respectivamente, en la situación inicial, y E_{oi}^S y E_{oi}^D , las elasticidades de oferta y demanda interiores, respectivamente. Sustituyendo las expresiones q_i^S y q_i^D en (2) obtenemos:

$$\Delta X_i = (q_{oi}^S E_i^S + q_{oi}^D E_i^D) t$$

y sustituyendo esta expresión en (1), podemos expresar la elasticidad E_i en la forma.

$$E_i = \frac{q_{oi}^S E_i^S + q_{oi}^D E_i^D}{X_i} \quad (3)$$

Las elasticidades correspondientes a cada país de la CE-12 (E_i), al conjunto CE-12 (E_e) y al resto del mundo (E_w), se calculan bajo el supuesto de que $E_i^s = E_i^D = 0,5$, lo que convierte la fórmula (3) en:

$$E_i = 0,5 \frac{q_{oi}^{s,D} + q_{oi}^{s}}{X_{oi}^0} = 0,5 \left(\frac{2 au_i}{au_i - 1} - 1 \right) \quad (4)$$

donde: au = grado de autoaprovisionamiento. Esta hipótesis de $E_i^s = E_i^D = 0,5$ resulta ser, en el caso de España, altamente válida. En efecto, la elasticidad precio de la oferta agregada de productos agropecuarios E_i estimada por García Álvarez y Barceló (1987) es de 0,57 y la elasticidad precio de la demanda agregada E_i^D estimada por López Díaz-Delgado (1986) es de 0,47. Es importante esta validez de la aproximación a la hipótesis $E_i^s = E_i^D = 0,5$ puesto que, en caso contrario, de la fórmula (3) no se sigue la fórmula (4) en la cual descansan todos los cálculos como a continuación se verá.

Para el cálculo del efecto asignativo no presupuestario en el gráfico 4.1a puede verse como:

$$\text{Area ABHG} = e_i^1 (P_o - P_1) + 1/2 (e_i^o - e_i^1) (P_o - P_i) \quad (5)$$

donde: e_i^1, e_i^o = exceso de oferta del país en cuestión en la situación posterior y previa al cambio respectivamente.

P_1 y P_o = precios de protección comunitarios en la situación posterior y previa al cambio, respectivamente.

Ahora bien, siendo $P_1 - P_o = P_o$ t y $e_i^1 - e_i^o = E_i X_{oi}^0$

donde: E_i = elasticidad de exceso de oferta de España u otro país en la situación inicial. Sustituyendo ambas expresiones en (5)

$$\begin{aligned} \text{Area ABHG} &= e_i^o P_o t + 1/2 e_i^o P_o E_i t^2 = \\ &= e_i^o P_o t (1 + 1/2 E_i t) \end{aligned} \quad (6)$$

Como $e_i^o P_o = V_i^P$ y $V_i^P = V_i^W (1 + t_o^P)$, siendo $t_o^P =$ restitución «ad valorem» o TPN y V_i^P y V_i^W , los valores de las exportaciones netas del país en cuestión en la situación inicial, a precios internos e internacionales, respectivamente, podemos escribir el cambio neto de bienestar derivado del efecto no presupuestario (ENP) en la fórmula:

$$\text{ENP} = V_i^W (1 + t_o^P) t (1 + 1/2 E_i t) \quad (7)$$

Para calcular el efecto presupuestario del gráfico 4.1 puede deducirse que tal efecto viene dado por:

$$\begin{aligned} &b(\text{Area } P_o \text{DEW}_o - \text{Area } P_1 \text{CFW}_1) = \\ &= b (e_o (P_o - W_o) - e_1 (P_1 - W_1)) \end{aligned}$$

donde: e_o e_1 = excesos de oferta comunitaria en las situaciones inicial y final, respectivamente; y W_o W_1 = precios internacionales en las situaciones inicial y final, respectivamente.

Es sencillo verificar que:

$$e_1 = e_o (1 + E_e t),$$

$$P_1 = P_o (1 + t),$$

$$W_1 - W_o \left(1 + \frac{E_e}{E_w} t\right)$$

donde: E_e y E_w = elasticidades de exceso de oferta de CEE-12 y del resto del mundo. Sustituyendo estas expresiones en la

expresión (8) y desarrollando la expresión de oferta presupuestaria (EP)

$$EP = b_i (t_o^P - (1 + E_e t))((1 + t_o^P - E_e/E_w) t + t_o^P)) V_o^w \quad (9)$$

donde: V_o^w valor de las exportaciones netas de la CE-12 a precios mundiales en la situación inicial. Finalmente debemos destacar que el efecto (ET) será la suma de los efectos no presupuestarios (ENP) y presupuestarios (EP).

$$ET = ENP + EP$$

Para proceder a calcular estos efectos para cada uno de los países de la CE-12 es necesario hacer algunos supuestos. En primer lugar, puede advertirse de las fórmulas (7) y (9), que nos dan ENP y EP, respectivamente, como las variables clave son: primero; t_o^P , t , E_e , E_w y V_o^w , que son constantes para todos los países; y segundo, las variables E_i , V_i y b_i , que son específicas para cada país. Las elasticidades de cada país (E_i), de la CEE-12 (E_e) y resto del mundo (E_w) se calculan a partir de la expresión (4) sin más que conocer la tasa de autoaprovechamiento. (b_i) es un parámetro ya comentado anteriormente que es proporcional a la contribución de cada país el PIB comunitario (columna (1) del cuadro 4.1). (t_o^P) es el TPN, como hemos dicho. Su valor se sitúa actualmente para la CE-12 en un 40%. El valor de t lo hemos calculado suponiendo que la reducción de precios (t) debe de conseguir una reducción en el TPN del 50%. En tal caso:

$$\frac{P_{CE-12}}{P_w} = 1,40 \quad y \quad \frac{P^1_{CE-12}}{P_w} = 1,20$$

$$P_w = \frac{P_{CE-12}}{1,4} = \frac{P^1_{CE-12}}{1,4} = \frac{1,2}{1,4} = 0,86 \quad (11)$$

luego $t = 0,14$ (o 14% de reducción en el nivel general de precios)

$$V_o^w = V_o^p / (1 + t_o^p) \text{ pero como } au = \frac{\text{Producción}}{\text{Consumo}} = \frac{Q}{Q - V_o^p}$$

donde $Q =$ al PIB agrario de la CE-12

$$\text{entonces } V_o^w = \frac{1}{1 + t_o^p} \frac{au - 1}{au} Q \quad (12)$$

$$V_i^w = \frac{1}{1 + t_o^p} \frac{au_i - 1}{au_i} Q_i$$

donde: $Q_i =$ PIB agrario de cada país.

Como es posible conocer el ratio entre el PIB agrario de cada país y el PIB agrario de la CEE-12 (ver columna (2) del cuadro 4.1), entonces todo el efecto asignativo, presupuestario y no presupuestario, se puede calcular en función del PIB agrario de cada país, sin más que conocer el valor del grado de autoabastecimiento de cada país, de la CEE-12 y del resto del mundo (columna (4) del cuadro 4.1). Finalmente, conociendo la relación entre el PIB agrario y el PIB total de cada país (columna (3) del cuadro 4.1), será posible obtener todo el efecto total y el presupuestario, en función del PIB de cada país. Bastan pues los datos del cuadro 4.1 para poder calcular los efectos presupuestarios y total de cada país como porcentaje de sus PIB agrario (PIB_A^i) y de su PIB total (PIB_T^i). Las dos únicas hipótesis que manejaremos serán: 1) el valor de las elasticidades de oferta y demanda interiores de cada país, de la CEE-12 y del resto del mundo son iguales a 0,5 y 2) el TPN (t_o^p) es de 0,40 (40%), aunque también probaremos la hipótesis de TPN de 0,20 (20%) en cuyo caso t vale 9%.

4.2.2. Resultados

Según se aprecia en el cuadro 4.2, si el TPN es del 40% ($t_0^p = 0,40$ y $t = 0,14$), el valor del efecto total (columna (8)), prácticamente coincidente en general con el valor del efecto presupuestario (columna(3)), oscila entre 0,06% del PIB en el caso de Dinamarca y el 2,64% del PIB en el caso de Portugal. No es de extrañar este resultado si se tiene en cuenta, de acuerdo con el cuadro 4.1, que el grado de autoaprovisionamiento de Dinamarca asciende al 154% y el de Portugal al 54%. Pero precisamente en el caso de estos dos países es donde más acusada se da la divergencia (en general reducida) entre el efecto total (ET) y el efecto asignativo presupuestario (EAP). Ello se debe a que el efecto asignativo no presupuestario (EANP) es notable en ambos casos, aunque de signo opuesto. En el caso de Dinamarca, el EAP es de 0,30% de su PIB total, cifra baja con relación a la media comunitaria (0,47%) pero muy superior a su ET que es del 0,06% de su PIB. Significa ello que, dado el carácter fuertemente exportador de su sector agrario con un grado de autoaprovisionamiento del 154% y dada la importancia de su sector agrario en la actividad económica general del país, sus productores ganan mucho más de lo que pierden sus consumidores con el proteccionismo agrario comunitario. Inversamente, una reducción del proteccionismo implicaría una pérdida de los productores superior a la ganancia que obtendrían los consumidores. Este país no debería de estar pues a favor de la reducción del proteccionismo agrario si se considera tanto el efecto presupuestario (percibido) como el no presupuestario (no percibido pero relacionado con su estrategia exportadora). Si nos atenemos a los efectos percibidos, lo que ganan sus productores (el 14% de su PIB agrario) es más de lo que le cuesta al país y a los contribuyentes (5,33% de su PIB agrario). Tampoco bajo esta perspectiva debería este país estar a favor de la desprotección agraria.

CUADRO 4.2

EFFECTOS ASIGNATIVOS PRESUPUESTARIO Y TOTAL DERIVADOS DE UNA REDUCCION EN UN 50% DEL PROTECCIONISMO MEDIDO A TRAVES DEL PAG *

<i>Países</i>	(1)	t=0,14; (2)	toP=0,4 (3)	(1)	t=0,09; (2)	toP=0,2 (3)	t=0,14; (2)	toP=0,4 (3)	t=0,09; (2)	toP=0,2 (3)
España	1,17	8,19	0,50	0,72	5,04	0,30	8,19	0,50	5,04	0,30
Bélgica	0,52	25,48	0,60	0,32	15,68	0,40	27,48	0,70	15,78	0,40
Dinamarca	0,13	5,33	0,30	0,08	3,28	0,20	1,33	0,06	0,48	0,02
R.F. Alemana	2,86	28,60	0,50	1,76	17,60	0,30	29,20	0,50	17,80	0,30
Grecia	0,26	3,64	0,60	0,16	2,24	0,40	3,16	0,50	2,25	0,40
Francia	2,47	14,82	0,50	1,52	9,12	0,30	9,72	0,36	5,92	0,20
Italia	2,34	9,36	0,50	1,44	5,76	0,30	12,26	0,60	7,36	0,40
Irlanda	0,13	7,02	0,70	0,08	4,32	0,40	5,12	0,50	5,72	0,60
Holanda	0,65	11,70	0,50	0,40	7,20	0,30	12,50	0,50	7,70	0,30
Portugal	0,26	4,16	0,60	0,16	2,56	0,40	7,60	2,64	10,66	1,60
Reino Unido	2,21	26,52	0,50	1,36	16,32	0,30	28,12	0,50	17,22	0,30
Total	13,00		0,47	8,00						

* EAP = Efecto asignativo presupuestario ET = Efecto total

- (1) % PIB agrario de la C.E.
- (2) % PIB agrario de cada país.
- (3) % PIB total de cada país.

Fuente: Resultados del modelo.

El caso de Portugal es, justamente, el opuesto. Si nos atenemos a los efectos percibidos, el EP (4,16% de su PIB agrario) es inferior a la ganancia de sus productores (14% de su PIB agrario). En tal caso, Portugal debería de estar también en contra de la reducción del proteccionismo. Pero si Portugal tiene en cuenta la cuantía y el signo del EANP entonces las cosas cambian. Como Portugal produce muy poco con relación a lo que consume (grado de autoaprovisionamiento igual al 54%) lo que ganarían sus consumidores sería muy superior a lo que perderían sus productores con la reducción de la protección agraria. A 2,04% del PIB total portugués asciende esa diferencia entre lo que ganarían los consumidores y lo que perderían los productores. Si a ese EANP de 2,04% le sumamos el 0,60% del PIB que es el EP, entonces el ET alcanza el 2,64% del PIB total portugués como ganancia para el país derivada de la reducción de un 50% de la protección comunitaria. Portugal debería de estar muy a favor de dicha reducción por sus efectos no percibidos sobre la renta del país.

Para los restantes países, que son quizá los más representativos, una vez excluidos estos valores extremos, el porcentaje oscila entre 0,36% del PIB en el caso de Francia y el 0,7% del PIB en el caso de Bélgica. La mayoría de países (entre ellos España) se sitúan en un valor próximo al 0,5% del PIB. El caso de Francia, aunque con menos intensidad, es similar al de Dinamarca en cuanto al efecto asignativo no presupuestario se refiere.

En la columna (2) del cuadro 4.2 puede observarse el valor del efecto presupuestario como porcentaje del PIB agrario de cada país. Tan sólo tres países (Bélgica, Alemania y Reino Unido) obtienen una ganancia presupuestaria derivada de la reducción del proteccionismo superior a la pérdida de los productores (que suponemos igual a la reducción del nivel de precios, 14%). Se comprende pues, que estos países sean los que más empeño pongan en la reducción del proteccionismo agrario, especialmente el Reino Unido. Es de

destacar no obstante, que estos efectos, presupuestario y total, se han obtenido estimativamente suponiendo que ninguna política correctora opera en el seno de la CE. En la realidad los gastos no obligatorios de carácter compensatorio, como desarrollo de la política regional y social principalmente, están teniendo, desde comienzo de los años 80, una importancia considerable. Tanto, que neutralizan estas transferencias de renta aquí calculadas en buena parte (ver el libro de Barceló y García Alvarez 1987, capítulo 7). En cualquier caso se comprende que países como el Reino Unido no están a favor de la PAC por su carácter de contribuyente neto y perdedor neto en términos de transferencias visibles. La adhesión de España y Portugal debería de añadir nuevos refuerzos antiproteccionismo, especialmente por lo que respecta a Portugal.

En casos como España se comprende que exista una diferencia entre los efectos percibidos y los reales. En los efectos percibidos sólo se tiene en cuenta la pérdida para los productores y el ahorro para los contribuyentes, que no arroja un saldo positivo y favorable a la reducción del proteccionismo. El efecto total real, si se computa el efecto consumo (columna (8) del cuadro 4.2), sí supone una ganancia incontrovertible derivada de la reducción del proteccionismo en un 50%. Una ganancia que asciende al 0,5% del PIB ahora que el TPN comunitario se sitúa en un nivel próximo al 40%. Cuando este valor era del 20%, dicha ganancia era tan solo del 0,3% del PIB (Columna (10)). Una eliminación total del proteccionismo agrario en España, de acuerdo con los cálculos aquí realizados, no alcanzaría el 1% del PIB. Sobre todo, si los negativos efectos de la política de precios se ven compensados por unas políticas estructurales regional y social.

España no es previsible, pues, que dé una batalla intensa por luchar contra el proteccionismo agrario en la medida en la que operen los mecanismos compensatorios de las políticas estructurales. Pero también se comprende que no lo haga porque los efectos económicos percibidos (sobre la produc-

ción y sobre los contribuyentes exclusivamente) ignoran algunos efectos no visibles pero reales (sobre el consumo). En el caso del Reino Unido, en cambio, incluso los efectos percibidos son suficientes para poder pronunciarse en contra de la PAC proteccionista vía precios. En casos como Alemania, su actitud de escasa beligerancia en contra de la PAC, a pesar incluso de los negativos efectos percibidos, resulta más difícil de entender. Suele aducirse como causa explicativa de la actitud alemana la importancia política del electorado agrario. A nosotros no nos parece suficiente esta explicación. Aspectos de política exterior como utilizar la agricultura como moneda de cambio para adquirir derechos en el mercado común industrial nos parecen más convincentes. Alemania sabe que, desde sus inicios, la construcción de la unión aduanera europea tropezaba con el recelo de los franceses temerosos de la competitividad de la industria alemana. Salir perdiendo visiblemente como contribuyente neto del presupuesto comunitario dedicado en su mayor parte a financiar la política agraria, puede ser una buena estrategia para Alemania, si a cambio consigue remover las reticencias a la plena consecución de la libertad de movimiento de mercancías y factores.

Para terminar con el análisis de la eficiencia, deseo llamar la atención del lector acerca de la gran verosimilitud de los resultados obtenidos con el modelo relativos a los órdenes de magnitud. En efecto, como puede verse en el cuadro 4.2, el efecto presupuestario *calculado* en el modelo, para toda la CE, alcanza el 13% de su PIB agrario (última fila de la columna (1)) y el 0,47% de su PIB total (última fila de la columna (3)). Con la fórmula (9) el ahorro presupuestario calculado derivado de reducir el proteccionismo agrario a cero supondría un 1,3% del PIB total. Según datos del Report de 1988, los gastos del FEOGA- Garantía representaron el 0,62% del PIB total de la CE para 1987 y, según años, ese porcentaje oscila entre el 0,60% y el 0,70% del PIB total de la CE. Como los gastos existentes con la actual protección debe-

rían de coincidir con el ahorro de gastos derivados de la eliminación total de la protección, cabría concluir que 1,30 frente a 0,65 (el doble) es el grado de sobreestimación alcanzado con nuestro modelo. ¿ Resulta esa sobreestimación razonable ? o ¿ acaso invalida los resultados del modelo ?.

Antes de responder a esas dos últimas cuestiones es necesario tener en cuenta lo siguiente. Primero, que la naturaleza teórica del modelo conlleva, en sí misma, una tendencia a la sobreestimación. En efecto, si los precios en la CE se reducen en una cuantía dada (v.g. el 14%), entonces, la producción y los excedentes comunitarios se reducirían y, con ellos, el precio de los mercados internacionales se incrementaría. Es decir, t influye sobre t_0^p en la realidad y el modelo no capta esta influencia al mantener t_0^p independiente de t . Segundo, los gastos del FEOGA-Garantía, que se sitúan en torno al 0,65% del PIB (0,62 en 1987) serían superiores sin el mecanismo de *cuotas* para algunos productos (leches, azúcar) y restricciones directas (vino) no estuvieran vigentes. La consideración primera y segunda reducen el «gap» entre las cantidades estimadas en términos de PIB con el modelo y las reales al evidenciar elementos no tenidos en cuenta en el modelo y que se dan en la realidad, pero incrementan la verosimilitud del orden de magnitud de las estimaciones del modelo. El modelo supone que tan solo la CEE-12 protege y en realidad eso no es así, como sabemos por el capítulo 1.

Si una ganancia estimada del 0,5% del PIB total español nos parece un efecto derivado de la reducción del proteccionismo (en un 50%) suficiente como para intentar alcanzarla e insuficiente como para entender que el estado español no gasta grandes energías en problematizar el mundo de la vida de la opinión pública, una ganancia real del 0,30% del PIB nos seguiría pareciendo suficiente para intentar conseguirla y mucho más insuficiente todavía como para entender la actitud del estado español (y otros países europeos) frente al proteccionismo.

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.

5. AJUSTE Y ESTRUCTURAS

5.1. *Tipos de Ajuste Estructural*

Tras la etapa del «problema de alimentos» llega, según vimos en el capítulo 1, la del «problema agrario». Esta última ocurre como consecuencia de las diferentes velocidades de crecimiento de la demanda y de la oferta de productos agrarios. La oferta se ve impulsada a crecer velozmente a causa del progreso técnico, del comportamiento de los gobiernos que tratan de estimular la producción, y de las peculiares estructuras de coste de la explotación agraria con un gran peso de la componente coste fijo. La demanda ralentiza cada vez más su crecimiento en cuanto se pasa de un régimen demográfico preindustrial a uno modernizado con tasas de natalidad y mortalidad, ambas menguantes y de análoga cuantía, al tiempo que el incremento de la renta no favorece a los productos agrarios que, en su mayoría, tienen una reducida y decreciente elasticidad renta.

La consecuencia de esa desigual velocidad de crecimiento de oferta y demanda es una inexorable tendencia al decrecimiento de los precios y, con estos, de las remuneraciones de los factores productivos incorporados al sector agrario.

Estos últimos tratarán, pues, de buscar una remuneración mayor en el sector no agrario, en particular el trabajo. Si la velocidad de abandono del factor trabajo es mayor que la velocidad de abandono de la tierra, entonces el proceso conducirá a una mejora gradual del índice de estructura o tamaño medio de la explotación invirtiendo el proceso de disgregación por sucesión igualitaria señalada en el apartado 3.4. Un mayor tamaño medio permitirá un aprovechamiento de las economías de escala y una reducción correlativa de los costes unitarios. A este tipo de Ajuste Estructural le denominamos Clásico. Este último es una consecuencia natural de un proceso de crecimiento económico que lleva consigo la mejora de la competitividad del sector agrario por la vía de la dimensión y los costes.

Pero si la velocidad de abandono del factor trabajo se ve ralentizada o tal abandono no se produce de forma completa e irreversible sino de forma parcial y reversible; al tiempo que la velocidad de abandono del factor tierra se incrementa debido a su localización (v.g.: abancalamiento en laderas, con grandes dificultades de mecanización, y zonas periurbanas e industriales) entonces, el crecimiento económico no conduce necesariamente al llamado Ajuste Estructural Clásico sino a un modelo productivo al que podemos denominar de Ajuste Estructural Parcial. El tipo de explotación dominante de este modelo de Ajuste Parcial conduce a una Agricultura Minifundista, a Tiempo Parcial, con elevada *Asalarización* de las actividades de la explotación y con tendencia a sustituir la gestión interna por externa (Externalización).

Esa «perversa» diferencia de las velocidades de reasignación de los factores tierra y trabajo ha ocurrido en muchas regiones y países del mundo. Ha ocurrido en España en general y en algunas regiones en particular (Comunidad Valenciana, Navarra). Ha ocurrido en Italia y en un país como Japón. El análisis de los procesos ocurridos en estas áreas revela que la implantación del modelo de Ajuste Parcial y la dificultad de alcanzar el deseable modelo de Ajuste

Clásico tiene ciertas similitudes que conviene poner de relieve. Primero, la densidad de población es elevada, lo cual supone que, en términos de dotación factorial, el trabajo es más abundante que la tierra. Segundo, el crecimiento económico ha sido más tardío y más rápido. Tercero, la crisis económica de los 70 incrementó los reflujos de exmigrantes del sector no agrario que retornaban al sector agrario a una edad avanzada. Cuarto, esa situación de elevada densidad de población induce un apego al escaso factor tierra; y ese *apego* se mantiene en presencia de procesos rápidos de crecimiento y modernización. Existen expectativas justificadas de plusvalías por la propiedad de la tierra, factor escaso que se demanda para actividades no agrarias (turismo, vivienda e industria). Quinto, factores como la fiscalidad y las garantías bancarias, han sido motivos adicionales de demanda de la tierra.

Junto con los factores señalados que se sitúan en el lado de la demanda de tierra por parte de la población en general y de los emigrantes agrarios en particular, en el lado de las condiciones de factibilidad debemos de situar dos fundamentales. Primero, la accesibilidad en distancia y tiempo de la explotación con respecto al empleo principal no agrario, factor este que se ha dado tanto en Japón como en Italia o España. Segundo, las orientaciones productivas y sus específicos requerimientos de empleo de trabajo. El arroz en Japón, los cítricos en la Comunidad Valenciana y el maíz en Navarra son exponentes de esa situación. No resulta pues extraño que surjan voces criticando la excesiva especialización de la agricultura japonesa en arroz y de la agricultura valenciana en cítricos.

En cuanto a la deseabilidad del modelo productivo de Ajuste Parcial frente al modelo productivo de Ajuste Clásico dominante en la CEE, Norteamérica, Australia y Nueva Zelanda, no han faltado autores que señalaban su gran funcionalidad (Arnalte, 1980). Una funcionalidad que podemos dividir en dos ámbitos: económico y social. En el ámbito eco-

nómico, se reducen los costes sociales de las asincronías derivadas del crecimiento económico. El reflujó aludido ocurrido después de la crisis de 1973 es un ejemplo de tal funcionalidad. La equiparación de rentas así lograda es otro elemento de funcionalidad a señalar (Hayami, 1988).

Otro argumento de defensa del modelo que aquí hemos llamado de Ajuste Parcial se basaba en que las deseconomías de escala se podían externalizar y en la inexistencia de mayor eficiencia económica por parte de las explotaciones de mayor tamaño y a tiempo completo propias del modelo de Ajuste Clásico (Arnalte, 1980).

En cuanto a la funcionalidad social del modelo de Ajuste Parcial se han señalado dos componentes (Barceló, 1990). Una económico- sociológica en el sentido de integración social como opuesto a conflicto social, toda vez que el elevado precio de la tierra inducía una mayor aceptación por parte de aquellos que descendían peldaños en la estratificación de ingresos frente a aquellos que los subían, en un contexto de intensos procesos redistributivos asociados al crecimiento económico. Dicha aceptación procedería del hecho de que el escalón en el que se autosituaba el propietario de la tierra en términos de riqueza era superior al escalón en el que se situaría en términos de ingresos reales. La segunda componente social es de tipo psicosocial. Los procesos de crecimiento y modernización rápidos que, como antes se señaló, son uno de los factores que propician el nacimiento de modelos productivos de Ajuste Parcial, son aquellos procesos en los que con más intensidad se presentaría lo que se ha denominado las «patologías de la modernidad» (Habermas, 1989). Los individuos pasan a lo largo de su vida de un ambiente y modos de vida con un conjunto de valores propios de la vida rural tradicional («Gemeinschaft») a otros ambientes y valores propios de la vida urbana («Gesellschaft») (Tönnies, 1957). La conservación de la tierra supone, en este contexto, una medicina contra las «patologías de la modernidad».

Pues bien, frente a todas estas demandas que explican el origen y la funcionalidad del modelo productivo de Ajuste Parcial, en los últimos años comienzan a darse elementos de disfuncionalidad muy notables que han sido recientemente señalados (Barceló, 1991). Dichos elementos de disfuncionalidad se basan en que reducen los incentivos a la innovación tecnológica que reclaman los cambios que están teniendo lugar tanto en la demanda y la distribución 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 de Ajuste Parcial, tanto en la Comunidad Valenciana, Navarra y País Vasco como en Japón, se está haciendo escaso y caro (Arnalte et Alii, 1990, Hayami, 1988). Los cambios en la demanda se refieren a la exigencia de productos de gran calidad y perfectamente estandarizados. 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 de Ajuste Parcial permite.

La última de las disfuncionalidades se refiere a la de tipo medioambiental. Un modelo productivo como el de Ajuste Parcial se ha caracterizado, en algunas regiones, 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 es la «tecnología biológica» 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 determinadas regiones españolas. El factor trabajo siempre fué escaso con relación a la tierra en EEUU, Australia y Nueva Zelanda y allí ha tenido lugar tanto una enorme inmi-

gración 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 la Comunidad Valenciana (Arnalte et alii, 1990). 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 (Touraine, 1990). La conveniencia pues de aplicar la «tecnología mecánica» es grande. Comienzan a darse esas condiciones que pueden traducirse en un desarrollo de la innovación ahorradora de trabajo.

Posibilidades de ahorrar trabajo, aunque limitadas en algunas orientaciones productivas, existen. Se puede ahorrar trabajo en la poda, en los tratamientos fitosanitarios, e incluso en la recolección de los cítricos. Las hortalizas son más exigentes en el uso de mano de obra, si bien algunas hortalizas con destino a la industria pueden mecanizar la recolección. Tal es el caso de los guisantes y el tomate para conserva. También en el viñedo para transformación (vino) se podría mecanizar la poda y la vendimia. En el arroz, el uso de la maquinaria es intenso, pero como consecuencia de las estructuras productivas (minifundismo, parcelación), su uso no resulta racional. Pero para poder mecanizar es necesario que se amplíen los marcos de plantación (en cítricos) y es conveniente que el agricultor trabaje a tiempo completo y con explotaciones en «coto redondo» y no con tan elevada parcelación. Ello impone la necesidad de cambiar el modelo productivo de Ajuste Parcial por el modelo de Ajuste Clásico. Este cambio resulta necesario tanto en frutas y hortalizas como en vino y arroz, es decir en la agricultura española de exportación.

Volviendo al impacto medioambiental, un modelo como el de Ajuste Parcial conlleva un uso muy intensivo de agua y

productos químicos. Así pues, la sustitución y cambio del modelo de Ajuste Parcial por el de Ajuste Clásico también resulta deseable desde la perspectiva del equilibrio del medio ambiente.

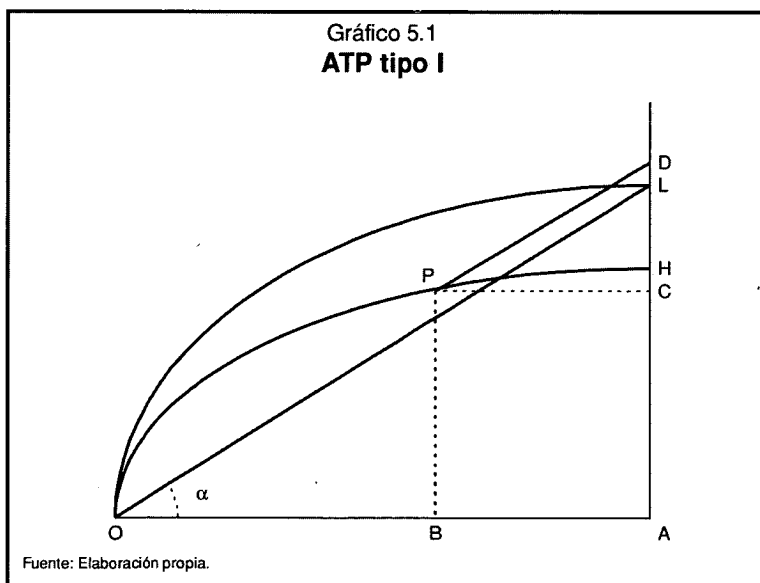
Así pues, cuando de la etapa de «problema agrario» pasamos a la etapa de «problema de ajuste agrícola», el ajuste estructural puede verse ralentizado por múltiples factores. Las políticas de apoyo a los precios y los ingresos son uno de tales factores. Pero existen otras muchas rigideces, tal como se ha señalado. Aún así, conviene distinguir entre un proceso ralentizado de Ajuste Estructural, dentro del proceso *clásico* y un proceso en el que el ajuste queda interrumpido y se produce de una forma peculiar que hemos denominado Ajuste Parcial.

5.2. *Agricultura a Tiempo Parcial*

Conviene que nos detengamos a analizar este proceso de ajuste en relación con el factor trabajo. La Agricultura a Tiempo Parcial es un elemento de ese modelo al que hemos llamado de Ajuste Parcial y valorado como indeseable en las nuevas condiciones de demanda y de dotación de factores que se dan en ciertas regiones (caso de la Comunidad Valenciana, Navarra y Murcia). En otros foros (CEE) se reclama un ajuste gradual del factor trabajo que potencie la Agricultura a Tiempo Parcial.

¿Quién tiene razón? En este apartado me propongo llevar a cabo una reflexión que tal vez ponga las cosas en su sitio. Comenzaremos por un análisis de la lógica de la Agricultura a Tiempo Parcial en diferentes situaciones, a las que denominaremos: ATP tipo I, ATP tipo II y ATP tipo III. Los modelos elaborados deben ser considerados *ad hoc*. Son sencillos pero ilustran bien la argumentación.

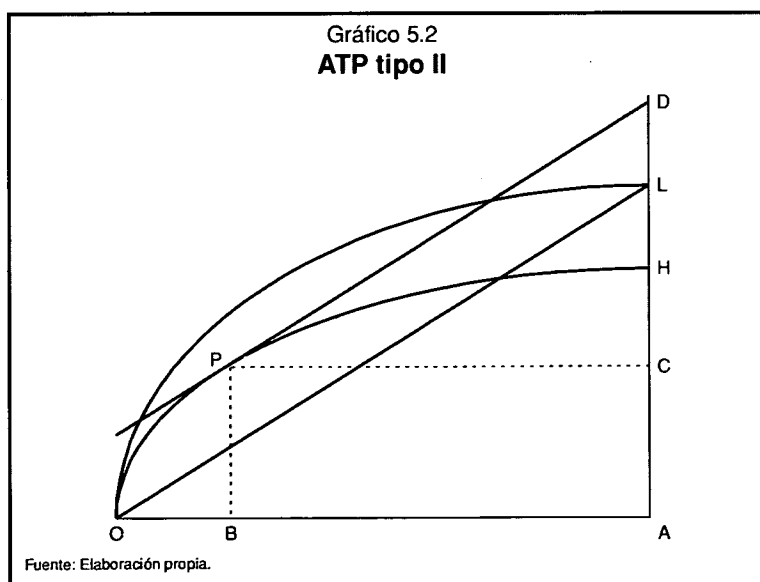
En el gráfico 5.1.(ATP tipo I) podemos observar el caso de un agricultor que trabaja OA horas en su explotación y obtienen un ingreso de AL. Tras una reducción de los precios (ocasionada por esa tendencia secular del «problema agrario» o inducida por una Ronda Uruguay que aspira a reducir los apoyos distorsionadores a los precios), la curva de valor de la productividad total del trabajo se reduce desde OL hasta OH. La pérdida de ingreso del agricultor es de HL. Si suponemos que la recta de salarios es OL, lo que supone que el salario (W) por unidad de tiempo (hora) es la tangente de α , entonces, el ingreso del agricultor, antes de la reducción de precios era AL, igual al ingreso que hubiera obtenido en un empleo de asalariado al salario W. Tras la reducción de precios, la pérdida de ingreso HL puede ser contrarrestada por medio de un trabajo fuera de la explotación que complemente sus rentas. En efecto, supongamos que encuentra una actividad externa en la que puede dedicar AB



de su tiempo. En tal caso, el ingreso total obtenido por el agricultor sería AC (ingreso de la explotación) más CD (ingreso fuera de la explotación). De esta forma, la pérdida de ingreso LH se hubiera visto más que compensada en la cuantía $CD > LH$.

El agricultor trabajaría a tiempo parcial pero sería un agricultor a «título principal», en el sentido que definen los Reglamentos de la CEE (v.g. 797/85, 1096/88 y 3808/89). En efecto, tanto su tiempo en la explotación OB como sus ingresos de la explotación AC sería superior al 50%.

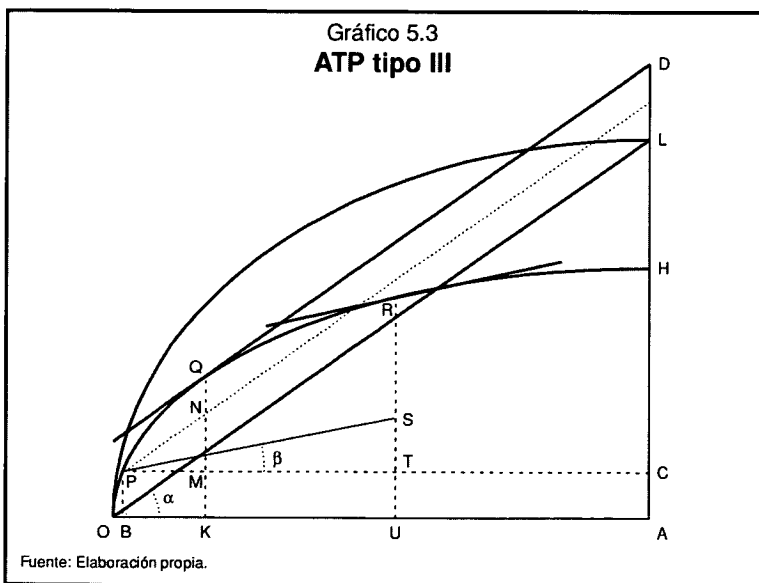
Ahora bien, supongamos que la disponibilidad de trabajo extraexplotación se incrementa mucho, de manera que el agricultor sigue una estrategia de reparto de su tiempo de trabajo total de tipo optimizador. En el gráfico 5.2 (ATP tipo II) el punto en el que el agricultor maximiza su ingreso es el punto P. Ello es así porque, en él, el salario resulta igual al valor de la productividad marginal. El tiempo total de trabajo



OA se reparte entre la explotación (OB) y fuera de ella (BA), de manera óptima; pero ese óptimo implica que su tiempo dedicado a la explotación resulta inferior al 50%. Igualmente ocurre aquí que el ingreso de la explotación resulta inferior al obtenido fuera de la explotación. Esta agricultor habría dejado de ser agricultor a título principal en el sentido de los reglamentos comunitarios antes citados.

Su estrategia de dedicación parcial se hubiera visto compensado con un incremento de ingreso DC superior a la pérdida provocada por la reducción de precios HL.

Todavía hay otro caso que merece un estudio aparte (ATP tipo III). En efecto, si el agricultor obtiene un empleo fijo fuera de la explotación que le supone una jornada fija de trabajo de AB (gráfico 5.3), entonces su dedicación a la explotación, en caso de conservarla se limita al tiempo OB. Una pequeña dedicación que, por estar en presencia de una función de productividad marginal decreciente, le reporta



un complemento de ingresos no despreciable e igual a AC. Pero si desea optimizar el ingreso, debería de situarse en el punto Q. Como él mismo no puede trabajar el tiempo BK, habría que contratar a otros que, al hacerlo, le proporcionarían un ingreso de MQ. Como le costaría MN al salario horario vigente (supuestamente igual al suyo $W = tg\alpha$) entonces el ingreso neto extra de esa contratación del agricultor a Tiempo Parcial sería de QN. Pero si surge un mercado laboral agrario con un salario muy inferior, como es el caso de la inmigración norteafricana, el agricultor a tiempo parcial, todavía podría mejorar sus ingresos. Si el salario de los inmigrantes es $tg\beta$ entonces el punto óptimo pasa de Q a R, el trabajo contratado por el agricultor pasa a ser PT, y el ingreso total obtenido por el Agricultor a Tiempo Parcial pasa a ser AC (de su propio trabajo en la explotación) + CD de su empleo fijo principal + RT (ingreso de la explotación obtenido con el trabajo contratado) - ST (coste laboral del personal contratado).

Analizados estos tres casos y su lógica, no cabe duda que la valoración social de cada uno de ellos es muy diferente. El caso ATP I (gráfico 5.1) corresponde probablemente a las comarcas y regiones desfavorecidas, con pocas posibilidades de empleo externo y con una agricultura y actividad económica general deprimidas. Una política de creación de empleos por motivos medioambientales, de conservación del paisaje milenario o de preservación de un modelo de sociedad determinado sería deseable. Lo más probable es que el agricultor se las arregle para dedicar a su explotación el mayor tiempo posible y dedicarse a su actividad fuera de la explotación un tiempo residual. Si la política de creación de empleos es enérgica puede ocurrir que algunos agricultores pasen a la situación ATP-II (gráfico 5.2) perdiendo su condición de agricultores a tiempo parcial pero sin recurrir a contratación de trabajo externo.

La situación ATP-III (gráfico 5.3) supone una valoración muy diferente. En ella, el agricultor ha perdido su condición

de título principal, trabaja en la explotación no solo menos que fuera de ella, sino más incluso que el trabajo asalariado externo, al que retribuye con un salario inferior al suyo. La explotación ha perdido el carácter de familiar y se ha convertido en capitalista. Su tendencia a contratar a los trabajadores inmigrantes es elevada. Podría no obstante ocurrir que la dimensión fuera elevada, con lo que la única disfuncionalidad sería social (por la inmigración) pero no económica (tamaño aceptable). No obstante, según se aprecia más adelante, lo normal en muchas regiones es que las disfuncionalidades económicas de estas explotaciones sean elevadas por su minifundismo, por la edad del ATP y por la incapacidad de llevar a cabo las innovaciones que reclaman los cambios en la demanda y los cambios en la dotación de factores.

Esta forma de ver las cosas, expone una valoración de situaciones conocidas, vividas y «pateadas» (como gustan denominar los hombres prácticos). No obstante, utilizando el instrumental de la teoría económica, justamente la valoración de las tres situaciones señaladas resulta opuesta. En efecto, vamos a construir un modelo (Barceló y García Álvarez, 1988) de agricultor a tiempo parcial que distribuye su tiempo de trabajo entre la explotación y fuera de ella. Además maximiza una función de utilidad renta-ocio y no una función de beneficio (Apéndice 5.A)

De acuerdo con el análisis del Apéndice 5.A, la situación ATP-II sí sería eficiente. No lo sería la situación ATP-I porque no consigue asignar su trabajo óptimamente entre la explotación y fuera de ella, debido, como explícitamente suponemos, a una falta de oportunidades de empleo extraexplotación. Finalmente la situación ATP tipo III también sería eficiente en el caso de que retribuya al trabajo externo con el mismo salario que él percibe fuera de la explotación. En efecto, su asignación de trabajo entre dentro y fuera de la explotación no es, en principio, la que requiere el óptimo, pero la contratación de trabajo externo le permite restablecer el punto óptimo. La rigidez horaria de su trabajo extraex-

plotación le impide realizar esa asignación eficientemente, pero la disponibilidad de un amplio mercado laboral le permite resolver ese problema económico. Es como si realmente él mismo trabajase en la explotación todo lo que ésta exige para que su producto marginal del trabajo se iguale a ese salario del mercado de trabajo. El caso de salario externo magrebí lo dejamos por el momento.

Según este análisis, la ATP es una modalidad de organización del trabajo eficiente que permite un Ajuste Agrícola peculiar, al que hemos llamado Ajuste Parcial, y que nada tiene de negativo desde el punto de vista de la eficiencia económica. De hecho, lo único malo es que la insuficiente disponibilidad de empleo extraexplotación, como en las regiones desfavorecidas, no permite realizar esa asignación de forma eficiente. Si esa asignación se hace eficiente, aún cuando el ATP se convierte en agricultor a «título no principal» el modelo productivo debe ser valorado positivamente.

La paradoja es que, los agricultores a título principal y/o situados en zonas desfavorecidas, que son los que la CEE trata de ayudar no serían eficientes, en tanto que los agricultores ATP, que al final en poco se diferencian de una explotación capitalista, no familiar, y de mayor o menor tamaño, sí serían eficientes, aún cuando no sean protegidos por los reglamentos de la CEE. Una paradoja que no es tan absurda al fin y al cabo. Los ATP de las zonas desfavorecidas deben ser ayudados por su condición de «gestores del medio ambiente» y de una «revitalización de la sociedad rural». Especialmente si lo son a título principal. La creación de empleos extraexplotación (turismo, artesanía, actividades culturales) podría contribuir además a que perdieran su condición «a título principal» (tipo I) y pudieran asignar eficientemente su trabajo (tipo II).

Se podría objetar que la canalización no natural de recursos hacia el entorno rural para crear esos empleos no agrarios supone ciertamente la posibilidad de que el trabajo pueda asignarse eficientemente (el paso del ATP tipo I al

ATP del tipo II) pero a costa de que el capital lo haga ineficientemente al ser desviado artificialmente de sus orientaciones naturales.

En relación con este argumento económico basta con recordar que los objetivos medioambientales no son extraeconómicos. El deterioro del medio ambiente es una externalidad y, como tal, un fallo de mercado, que debe ser corregido a través de la acción interventora del Estado. Además aquí resulta muy difícil, por muy liberal que uno sea, reclamar una modalidad correctora de la externalidad a través de la asignación de derechos de propiedad, como sugiere Coase (1960). La modalidad de Coase consistente en sustituir los impuestos a las industrias contaminantes por negociación con los perjudicados ya comienza a ser empleada por parte de Hidroeléctrica Española en muchos casos (Coll, 1991). Pero no resulta imaginable una negociación entre los ciudadanos europeos y sus agricultores que todavía están habitando las zonas desfavorecidas de manera que la valoración social de los primeros y la actividad de los segundos, y el coste de oportunidad de los segundos por no abandonar el medio rural y engrosar las filas de los primeros, pudiese conducir a una óptima asignación de recursos en beneficio de los agricultores (y de las zonas) desfavorecidas. Este tipo de resolución del problema de la externalidad choca con insuperables «costes de transacción» que hacen indispensable la acción del estado.

Tanto para proporcionar oportunidades de empleo que permitan a un ATP tipo I (o a un agricultor a tiempo completo de muy bajos ingresos) pasar a la condición de ATP tipo II que permite una asignación más eficiente del trabajo, como por las funciones sociales (medioambientales y culturales) que aquellos desempeñan, la creación de puestos de trabajo en zonas desfavorecidas y el establecimiento de un modelo económico de Ajuste Estructural Parcial resulta muy deseable.

Pero la existencia de ATP de los tipos II y III en las zonas de agricultura competitiva, aún cuando la asignación del trabajo resulte eficiente, con criterios de eficiencia asignativa estática, no resulta en cambio deseable con criterios más amplios. En efecto, la innovación constituye un proceso complejo que no admite un tratamiento exclusivamente economicista. La propia OCDE así lo ha considerado subrayando sus múltiples dimensiones: científica, técnica, económica, financiera, cultural, social e incluso psicológica.

La innovación tecnológica es esencialmente un proceso sociocultural contrariamente al descubrimiento y a la invención. Aunque a veces el invento y/o el descubrimiento son consecuencias de ciertas situaciones socioculturales, no tienen consecuencias sobre ellas, mientras que la innovación suele modificarla profundamente (OCDE, 1981). Pues bien, el modelo de Ajuste Parcial, al que ya nos hemos referido en el apartado 5.1, se interrelaciona con los factores agronómicos, económicos y socioculturales de forma compleja, tal como allí se ha señalado. Una de las consecuencias es ese «apego» a la tierra de tipo sociocultural, que determina que la población ejercite una elevada demanda sobre la tierra que va más allá de su consideración como factor de producción. El mercado fundiario queda gravemente afectado en su transparencia y fluidez, y las explotaciones, ante esa reducidísima cantidad de tierra disponible desarrollan métodos muy intensivos, que acaban afectando gravemente al medio ambiente. Igualmente, la escasez de trabajo, cuando se presenta, trata de ser paliada por medio del recurso a la inmigración (ATP tipo III), lo cual genera especiales problemas de integración social en un ambiente de *xenofobia* y *racismo* creciente.

Así pues, en ciertos casos, ese modelo ATP configurador de un Ajuste Estructural Parcial resulta altamente disfuncional por razones económicas y sociales. Si las razones sociales aconsejan su implantación en ciertas regiones, esas mismas

razones de interés social aconsejan su desmantelamiento en otras regiones donde se encuentra fuertemente implantado. Para conocer todas las dimensiones del problema puede consultarse el reciente trabajo de Barceló (1991).

5.3. *Estructuras agrarias en España*

Hemos visto, en el apartado 5.2, que en España se había producido, al igual que en Japón, el que hemos denominado Ajuste Estructural Parcial. En ese tipo de ajuste la velocidad relativa de abandono del factor trabajo se produce más lentamente que el factor tierra por las razones allí consideradas. La Agricultura a Tiempo parcial (ATP), junto con el Minifundismo, Parcelación y Envejecimiento de la población, y la Asalarización, son las consecuencias de tal modo de ajuste. La lógica de la ATP ha sido desarrollada en el apartado anterior. En él se desvela esa paradójica coexistencia entre ATP que trabaja fuera de la explotación y que al mismo tiempo contrata trabajo externo (asalarización). El Minifundismo es parte de esa lógica de un modelo de Ajuste Parcial. En la medida en la que el factor tierra abandone el sector agrario más rápidamente que el factor trabajo, la superficie por agricultor se reduce (minifundismo). Asimismo, si el número de agricultores no se reduce rápidamente o, aún haciéndolo, las transacciones de tierra tienen lugar en un mercado fundiario poco transparente y poco racional, el número de parcelas por explotación se mantiene elevado. A pesar de la irracionalidad derivada de los continuos desplazamientos del agricultor y de su maquinaria entre las parcelas, factores socioculturales restan movilidad a la tierra en un mercado fundiario poco transparente y con pocas transacciones.

Pero esos cinco rasgos estructurales no son solo privativos del modelo socioeconómico al que hemos llamado de Ajuste Parcial. La asalarización puede ocurrir como consecuencia de una ATP que no puede dedicar todo su trabajo a la redu-

cida explotación, o bien con explotaciones grandes y crecientes, precisamente porque su tamaño impide el modelo familiar de explotación. La parcelación puede darse igualmente en un proceso de Ajuste Clásico con una tendencia al aumento del tamaño medio de la explotación pero en presencia de esos rasgos socioculturales que restan movilidad a la tierra e impiden las transacciones conducentes a la concentración parcelaria natural. El minifundismo puede coexistir en un modelo de Ajuste Clásico en la medida en la que el crecimiento del tamaño medio de la explotación no ocurra de forma veloz, sino lentamente. Si dicho crecimiento se fundamenta en los beneficios o excedentes netos de la actividad agraria y estos últimos no tienen una rentabilidad elevada, resulta natural que una situación minifundista de partida tan solo tienda a corregirse con el paso del tiempo, muy lentamente. Así ocurre en la CEE en su conjunto. Finalmente, el envejecimiento ocurre en presencia de un fuerte éxodo rural y también se da en un Ajuste Estructural Clásico.

Tan sólo la ATP resulta más específica de ese modelo que hemos llamado de Ajuste Parcial, aunque también puede darse en un modelo que, en general, tenga el carácter de clásico. La ATP puede ser concebida como los estertores de un trabajador agrícola que comienza a abandonar el sector agrario, pero también puede ser el resultado de nuevos entrantes en el sector que no *pueden* o no *desean* ejercer su actividad agraria a tiempo completo.

Ninguno pues de esos rasgos es privativo del modelo de Ajuste Parcial en el sentido definido en el apartado 5.1. También lo son de un proceso de Ajuste Clásico inacabado, pero adquieren su máxima significación en un modelo de Ajuste Parcial, cuando el trabajo abandona el sector agrario mucho más lentamente que la tierra, en presencia de esos factores socioculturales analizados en el apartado 5.1. Ya hemos señalado en el apartado 5.2 la paradoja de que en muchas regiones donde apenas se da la ATP habría que fomentarla, y en otros donde está muy implantada debería de reducirse.

5.3.1. Minifundismo

Pues bien, las estructuras productivas agrarias en España revelan la existencia de esos 5 rasgos en una proporción muy elevada, como veremos a continuación. En el cuadro 5.1 puede apreciarse que el tamaño medio de las explotaciones españolas es de 16,0 hectáreas de SAU (Superficie Agrícola Util) que dista todavía del tamaño medio de la CEE-10 y de Estados Unidos (cerca de 200 hectáreas). Pero es superior al de Japón (1,22 hectáreas). En este país el tamaño medio ha evolucionado desde 1 hectárea por explotación en 1960 hasta 1,22 hectáreas en 1985 (Hayami, 1988 pag. 82). Adviértase, la lenta evolución que ha experimentado ese tamaño medio durante casi tres décadas en Japón. También en España evoluciona lentamente. De 15,3 hectáreas en 1980 ha pasado a 16,0 en 1987. También evoluciona lentamente en Italia (de 7,4 hectáreas en 1980 a 7,7 hectáreas en 1987), en Irlanda (de 22,6 hectáreas en 1980 ha pasado a 22,7 en 1987), o en Grecia (de 4,6 hectáreas en 1980 a 5,3 en 1987). Incluso ha retrocedido en Portugal (de 8,9 hectáreas en 1980 ha pasado a 8,3 en 1987).

En los países del Norte de Europa, el tamaño crece mucho más velozmente. En Francia, de 25,4 hectáreas en 1980 ha pasado a 30,7 en 1987; en Alemania, de 15,3 en 1980 a 17,6 en 1987; en Holanda, de 15,6 en 1980 a 17,2 en 1987; en Dinamarca, de 26,5 a 32,5; en Bélgica, de 15,4 a 17,3; y en Luxemburgo, de 27,6 a 33,2. No cabe duda de que la velocidad de mejora estructural se relaciona con el nivel de desarrollo económico, a través del proceso de Ajuste Agrícola *clásico*. La lentitud que registran los países del Sur, se relaciona con las rigideces y retrocesos en la senda del crecimiento económico, a la que se asocia el Ajuste Agrícola.

Según se aprecia en el cuadro 5.1, en países como Inglaterra, Luxemburgo, Francia y España, el porcentaje de superficie que se sitúa en explotaciones de más de 50 hectáreas, supera el 50%. En Inglaterra dicho porcentaje alcanzaba, en

CUADRO 5.1

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS

País	Clase de tamaño en ha SAU	Explotaciones agrícolas				Tamaño medio		SAU				
		% del total		% TAV		ha		% del total		% TAV		
		1980	1987	87/80	87/85	1980	1987	1980	1987	87/80	87/85	
C.E. 12	1-5	-	49,2	-	-	-	-	-	7,1	-	-	-
	5-10	-	16,8	-	-	-	-	-	7,1	-	-	-
	10-20	-	13,5	-	-	-	-	-	11,5	-	-	-
	20-50	-	13,7	-	-	-	-	-	25,7	-	-	-
	>= 50	-	6,8	-	-	-	-	-	48,6	-	-	-
	Total	-	100,0	-	-	-	-	-	100,0	-	-	-
Bélgica	1-5	28,4	27,7	-2,4	-2,2	-	-	4,7	4,2	-2,2	-2,0	
	5-10	19,8	18,1	-3,3	-3,0	-	-	9,2	7,6	-4,1	-3,7	
	10-20	26,6	24,5	-3,2	-3,7	-	-	24,9	20,6	-3,1	-3,7	
	20-50	20,9	23,9	-0,2	-0,5	-	-	40,2	41,8	0,1	-0,1	
	>= 50	4,2	5,8	2,8	-3,4	-	-	20,8	25,8	2,7	3,4	
	Total	100,0	100,0	-2,1	-2,1	15,4	17,3	100,0	100,0	-0,5	-0,4	
Dinamarca	1-5	11,1	1,7	-26,6	-8,7	-	-	1,2	0,2	-24,9	-6,3	
	5-10	17,6	16,3	-5,3	-4,7	-	-	4,8	3,6	-5,4	-5,0	
	10-20	26,5	25,3	-4,8	-4,9	-	-	14,5	11,3	-4,8	-4,8	
	20-50	34,7	39,4	-2,5	-2,8	-	-	40,5	38,7	-2,0	-2,3	
	>= 50	10,1	17,2	3,3	2,5	-	-	40,0	46,2	1,0	2,4	
	Total	100,0	100,0	-4,2	-3,0	26,5	32,5	100,0	100,0	-1,4	-0,7	

CUADRO 5.1 (continuación)

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS

País	Clase de tamaño en ha SAU	Explotaciones agrícolas				Tamaño medio		SAU			
		% del total		% TAV		ha		% del total		% TAV	
		1980	1987	87/80	87/85	1980	1987	1980	1987	87/80	87/85
R.F. Alemana	1-5	34,5	29,4	-4,7	-3,4	-	-	5,4	4,3	-3,7	-3,4
	5-10	18,6	17,6	-3,2	-3,9	-	-	8,9	7,3	-3,2	-3,7
	10-20	22,7	22,1	-2,8	-2,9	-	-	21,6	18,3	-2,8	-2,9
	20-50	20,3	24,8	-1,0	-1,2	-	-	43,9	43,3	-0,6	-0,7
	>= 50	3,9	6,1	2,5	4,5	-	-	20,1	26,8	3,8	4,5
	Total	100,0	100,0	-2,4	-2,4	15,3	17,6	100,0	100,0	-0,4	-0,2
Grecia	1-5	72,0	69,4	-1,5	-0,4	-	-	39,1	32,1	-1,6	-0,7
	5-10	19,9	20,0	-0,9	0,7	-	-	29,3	25,5	-0,8	0,9
	10-20	6,2	7,6	2,0	0,4	-	-	17,8	19,1	2,3	0,7
	20-50	1,6	2,5	5,0	-1,7	-	-	9,9	13,2	5,4	-1,5
	>= 50	0,2	0,5	13,1	-9,1	-	-	3,9	10,0	15,8	-23,9
	Total	100,0	100,0	-9,4	-0,2	4,6	5,3	100,0	100,0	1,0	-3,5
España (1)	1-5	55,8	53,3	-0,7	-	-	-	8,6	7,9	-0,6	-
	5-10	18,0	19,0	1,3	-	-	-	8,1	8,1	1,2	-
	10-20	12,0	12,3	0,7	-	-	-	10,8	10,6	0,7	-
	20-50	8,7	9,4	1,7	-	-	-	17,4	18,0	1,8	-
	>= 50	5,5	6,0	1,9	-	-	-	55,1	55,4	1,2	-
	Total	100,0	100,0	0,2	-	15,3	16,0	100,0	100,0	1,1	-

CUADRO 5.1 (continuación)

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS

País	Clase de tamaño en ha SAU	Explotaciones agrícolas				Tamaño medio		SAU			
		% del total		% TAV		ha		% del total		% TAV	
		1980	1987	87/80	87/85	1980	1987	1980	1987	87/85	
Francia	1-5	20,6	18,2	-4,8	-4,2	-	-	2,1	1,5	-5,0	-4,3
	5-10	14,6	11,7	-6,0	-6,3	-	-	4,3	2,8	-6,1	-6,4
	10-20	21,1	19,1	-4,4	-4,9	-	-	12,3	9,1	-4,6	-5,0
	20-50	30,4	32,8	-2,0	-2,9	-	-	38,0	34,4	-1,8	-2,5
	>= 50	13,3	18,1	1,3	-1,4	-	-	43,3	52,1	2,3	1,8
	Total	100,0	100,0	-3,1	-3,3	25,4	30,7	100,0	100,0	-0,4	-0,8
Irlanda	1-5	15,2	16,1	0,4	-0,4	-	-	1,9	2,0	0,1	-0,3
	5-10	11,9	15,2	-1,0	-2,6	-	-	5,2	5,0	-0,9	-2,4
	10-20	30,3	29,2	-1,1	-0,4	-	-	19,4	18,6	-0,9	-0,4
	20-50	29,8	30,5	-0,1	-0,4	-	-	40,4	41,2	-0,1	-0,3
	>= 50	8,8	9,0	-0,2	-0,3	-	-	33,1	33,1	-0,4	-1,5
	Total	100,0	100,0	-0,4	-0,7	22,6	22,7	100,0	100,0	-0,4	-0,8
Italia (2)	1-5	68,5	67,9	-1,1	2,6	-	-	21,6	20,1	-1,4	1,3
	5-10	17,2	16,9	-1,2	2,3	-	-	15,8	15,0	-1,2	2,0
	10-20	8,4	8,7	-0,7	1,0	-	-	15,3	15,4	-0,6	1,1
	20-50	4,2	4,6	0,0	-0,6	-	-	16,8	17,9	-0,1	1,3
	>= 50	1,7	1,9	-0,1	-2,5	-	-	30,5	31,5	-0,4	-2,2
	Total	100,0	100,0	-1,0	2,2	7,4	7,7	100,0	100,0	-0,7	0,0

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS

País	Clase de tamaño en ha SAU	Explotaciones agrícolas						Tamaño medio			SAU		
		% del total			% TAV			ha		% del total		% TAV	
		1980	1987	87/80	87/80	87/85	1980	1987	1980	1987	87/80	87/85	
Luxemburgo	1-5	19,1	18,9	-3,5	-6,5	-	-	-	1,8	1,6	-2,6	-2,4	
	5-10	10,6	9,9	-3,1	0,0	-	-	-	2,9	2,1	-3,3	1,7	
	10-20	14,9	12,4	-4,7	0,0	-	-	-	7,8	5,5	-5,1	-4,7	
	20-50	38,3	32,5	-5,6	-3,9	-	-	-	47,6	35,2	-4,7	-2,9	
	>= 50	17,0	26,2	-3,2	0,0	-	-	-	39,8	55,6	4,4	2,5	
	Total	100,0	100,0	-3,0	-2,5	-	27,6	33,2	100,0	100,0	-0,4	0,0	
Holanda	1-5	24,0	24,9	-0,9	0,0	-	-	-	4,1	3,8	-1,1	-0,3	
	5-10	20,2	18,4	-2,7	-2,9	-	-	-	9,5	7,8	-2,8	-3,3	
	10-20	28,9	25,0	-3,4	-4,6	-	-	-	26,7	21,1	-3,3	-4,5	
	20-50	23,9	27,3	0,6	0,2	-	-	-	44,8	47,7	0,9	0,6	
	>= 50	2,9	4,4	-4,6	6,3	-	-	-	14,9	19,6	4,0	5,2	
	Total	100,0	100,0	-1,4	-1,5	-	15,6	17,2	100,0	100,0	0,0	-0,1	
Portugal (3)	1-5	77,9	72,5	-3,0	-	-	-	-	18,7	18,6	1,1	-	
	5-10	12,6	15,0	4,0	-	-	-	-	9,7	12,4	4,1	-	
	10-20	5,2	7,2	6,0	-	-	-	-	7,9	11,6	6,0	-	
	20-50	2,5	3,4	5,8	-	-	-	-	8,4	11,9	5,6	-	
	>= 50	1,8	1,9	2,6	-	-	-	-	55,3	44,5	-2,7	-	
	Total	100,0	100,0	1,4	-	-	8,9	8,3	100,0	100,0	0,4	-	

CUADRO 5.1 (continuación)

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS

País	Clase de tamaño en ha SAU	Explotaciones agrícolas						Tamaño medio			SAU		
		% del total		% TAV		ha		% del total		% TAV			
		1980	1987	87/80	87/85	1980	1987	1980	1987	87/80	87/85		
Reino Unido	1-5	11,8	13,5	1,6	4,7	-	-	0,5	0,5	0,9	4,4		
	5-10	12,5	12,4	-0,5	0,0	-	-	1,3	1,3	-0,6	-0,3		
	10-20	16,0	15,3	-1,0	-0,8	-	-	3,4	3,2	-1,2	-0,9		
	20-50	27,1	25,4	-1,3	-1,4	-	-	13,0	12,2	-1,3	-1,4		
	>= 50	32,6	33,3	-1,0	-0,1	-	-	81,4	82,8	-0,1	-0,1		
	Total	100,0	100,0	-0,4	0,1	68,7	68,9	100,0	100,0	-0,3	-0,2		

Fuente: EUROSTAT 1988.

1987, el 82,8%. Como se ha indicado en el apartado 1.1 del capítulo 1, en este país nunca se atacó a la gran propiedad en manos de la aristocracia. Cuando las innovaciones en el sector agrario, hacían sobranste la mano de obra en el sector no agrario («push»), en el país de la más temprana industrialización, la demanda de trabajo («pull») atajó la presión social sobre la tierra. Cuando la eficiencia requirió explotaciones menores que las que podían manejar los «lores», el arrendamiento fué el instrumento adecuado.

En Francia (y Luxemburgo como región que era de su territorio) tan solo en la fase más aguda de la revolución francesa se atacó a la gran propiedad. Luego se promovió un tejido de pequeñas y medianas explotaciones. Pero las actuaciones de los 60 y 70, durante la V República, han resuelto el problema de las estructuras.

En España, tampoco el ataque a la gran propiedad consiguió nunca sus objetivos. Cuando lo consiguió (segunda República) fué inmediatamente contrarrestado (contrarreforma de la Dictadura de Franco). Se comprende pues esa concentración de la superficie en ese estrato grande. En Portugal, también se sobrepasaba el 50% en 1980, pero la reforma agraria de la «revolución de los claveles» de 1975, sí realizó importantes ataques a la gran explotación, ataques que la Reforma Agraria de Andalucía y de la Dehesa en Extremadura, han limitado a unas regiones muy concretas y con un alcance muy limitado por razones que han sido analizadas en otro lugar (Sumpsi, 1988; Barceló, 1988; Perez Yruela, 1988).

En Bélgica, Holanda, Alemania, e Irlanda, el estrato que más superficie concentra no es el de más de 50 hectáreas, sino el comprendido entre 20-50 hectáreas. Ya hemos señalado, en el apartado 1.1 del capítulo 1, cómo las reformas agrarias ocurridas en el Centro y Este de Europa, tras la primera guerra mundial y la caída del Imperio Austro-Húngaro, procedieron a un reparto de la tierra, que en el caso de Alemania no pudo ser un proceso radical por el hecho de que el partido socialdemócrata gobernante hubo de pactar con los

partidos conservadores ante la crítica situación provocada por la pérdida de la guerra y la humillación de Versalles. Pero son países en los que se advierte cómo va ganando terreno poco a poco la superficie que se concentra en ese estrato de más de 50 hectáreas.

Ahora bien, en ese mismo cuadro 5.1, puede apreciarse la evolución del número de explotaciones en cada estrato. Como puede apreciarse, en Inglaterra e Irlanda está aumentando el número de explotaciones del estrato más bajo (1-5 hectáreas). La mayoría de los países pierden explotaciones en todos los estratos excepto en el mayor (de más de 50 hectáreas). Otros países pierden en los estratos bajos y ganan en los dos últimos 20-50 y más de 50 (Grecia). Tan solo en España aumenta el número de explotaciones de todos los estratos excepto del más bajo de 1-5 hectáreas.

Las conclusiones de este análisis comparado de estructuras en los países de la CEE hasta ahora son las siguientes. Primero, que el único estrato con una elevada viabilidad económica es el de más de 50 hectáreas. Segundo, que España se encuentra bien posicionada en ese estrato, gracias a no haber tenido una reforma agraria en su historia. Tercero, que en casi todos los países se reduce el número de explotaciones de los estratos pequeños. Cuarto, que en España esa reducción no se da. Tan sólo en el más pequeño estrato de 1-5 hectáreas. En los demás se incrementa el número de explotaciones.

La dinámica estructural española es pues una de las más deficientes de todo el espacio comunitario. Su situación de partida no es tan negativa, pero sí su evolución.

La lenta pero creciente superficie media de la explotación española (15,3 hectáreas por explotación en 1980 y 16 en 1987) nos hace diagnosticar un modelo general español del tipo de Ajuste Clásico, aunque con una lentitud que obedece a los escasos excedentes reinvertibles que proporciona la explotación y también a la presencia del modelo de Ajuste Parcial enquistado en amplias zonas y regiones del territorio

español y que bloquea su transición hacia el Ajuste Clásico. El modelo de Ajuste Parcial es el dominante en muchas regiones (Comunidad Valenciana, Navarra).

5.3.2. Parcelación

El análisis de la importancia relativa del Ajuste Clásico o del modelo de Ajuste Parcial en cada región se realizó en capítulo 3. Ahora conviene continuar profundizando en esos 5 rasgos de la estructura productiva agraria española. En el cuadro 5.2 pueden verse los índices de parcelación por Comunidades Autónomas. Se aprecia el elevadísimo valor que tiene dicho índice en gran parte de las CCAA del estado español. En Castilla-León (19,6), Galicia (14,7) y Castilla-La Mancha (14,8) es muy elevado. En otras regiones como la Comunidad Valenciana su reducido valor (4,1) no se explica sino teniendo en cuenta el elevado minifundismo.

5.3.3. Envejecimiento

El envejecimiento de los titulares de explotaciones agrarias puede también apreciarse en el cuadro 5.3. Destaca el envejecimiento de la pirámide de edades de la agricultura con relación a la industria y los servicios, tanto en España como en la Comunidad Europea. Igualmente se aprecia un *mayor* envejecimiento en el estrato de agricultores previo a la jubilación (55 - 65 años) en España (25,8%) que en la Comunidad Europea (23,6%). En esta última es mayor el porcentaje de jubilados (6,2%) que lo es en España (3,2%). Por el contrario, en ese estrato previo a la jubilación, el porcentaje es menor en España que en la Comunidad Europea en industria (7,7% frente a 9%). Pero en los servicios vuelve a

CUADRO 5.2

INDICE DE PARCELACION DE LAS EXPLOTACIONES
POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Com. Autónoma	Número de explotaciones (1)	Número de parcelas (2)	Índice de parcelación (2)/(1)
Galicia	281.331	4.136.091	14,7
Asturias	74.482	687.605	9,2
Cantabria	34.863	269.492	7,7
País Vasco	40.469	266.611	6,6
Navarra	41.974	390.316	9,3
La Rioja	28.397	338.545	11,9
Aragón	115.475	1.175.277	10,2
Cataluña	126.092	526.396	4,2
Baleares	27.633	87.931	3,2
Castilla-León	271.511	5.332.572	19,6
Madrid	24.605	226.787	9,2
Castilla-La Mancha	221.392	3.268.129	14,8
C. Valenciana	294.410	1.193.085	4,1
Murcia	81.957	176.738	2,2
Extremadura	112.745	523.833	4,6
Andalucía	413.105	1.173.902	2,8
Canarias	74.314	243.946	3,3
España	2.264.755	20.017.256	8,8

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo de Explotaciones Agrarias 1982.

ser mayor en España que en la Comunidad (13,4% frente a 9,8%).

Una situación de envejecimiento en la agricultura, con relación a la industria, y también a los servicios, originada por ese intenso éxodo rural ocurrido en las últimas décadas (ver apartado 5.3.6). Un envejecimiento mayor en España que en la Comunidad Europea en los estratos de población no jubilada, lo que revela el relativo *retraso* histórico con que tiene lugar ese proceso de éxodo y Ajuste Agrícola.

CUADRO 5.3

LA ESTRUCTURA DE LA EDAD DE LOS EMPLEADOS
EN LA AGRICULTURA, EN LA INDUSTRIA
Y EN EL SECTOR SERVICIOS. 1987

<i>En %</i>	<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
Agricultura		
Menos de 25 años	14,9	12,0
Entre 25 y 35 años	14,6	15,1
Entre 35 y 45 años	16,6	17,5
Entre 45 y 55 años	25,0	25,6
Entre 55 y 65 años	25,8	23,6
Más de 65 años	3,2	6,2
	100,1	100,0
Industria		
Menos de 25 años	28,2	18,6
Entre 25 y 35 años	25,0	25,4
Entre 35 y 45 años	22,1	24,9
Entre 45 y 55 años	15,9	21,5
Entre 55 y 65 años	7,7	9,0
Más de 65 años	1,1	0,6
	100,0	100,0
Servicio		
Menos de 25 años	16,3	16,9
Entre 25 y 35 años	27,2	27,1
Entre 35 y 45 años	23,3	25,7
Entre 45 y 55 años	18,5	19,3
Entre 55 y 65 años	13,4	9,8
Más de 65 años	1,3	1,3
	100,0	100,1

Fuente: Informe 1989 de la Comisión Europea.

5.3.4. Agricultura a Tiempo Parcial

La Agricultura a Tiempo Parcial resulta muy elevada en España. Mucho más que en la Comunidad Europea a tenor de las declaraciones de la propia Comunidad en su docu-

mento de reflexión del 31 de Enero. Las estadísticas de Eurostat en relación con este punto, no son clarificadoras. En España, según la Encuesta de Estructuras de 1987 (cuadro 5.4), el 64% de los titulares dedicaban menos del 50% de su tiempo a la explotación. Sin embargo, tan solo el 22,2% disponían de otra actividad lucrativa principal.

De acuerdo con los reglamentos 797/85, 1096/88 y 3808/89 del Consejo, tan solo se considera agricultor a título principal el que dedica más del 50% de su tiempo a la explotación y el que obtiene más del 50% de sus ingresos de la explotación. Según este criterio, el porcentaje de titulares a título principal era en España de 38,2%. La distribución por regiones puede apreciarse en el capítulo 3.

5.3.5. Asalarización

Según se aprecia en el cuadro 5.5, el porcentaje de mano de obra asalariada resulta en la agricultura mucho más bajo que en la industria y en los servicios. Eso ocurre en España y también en la Comunidad Europea. Precisamente lo que siempre se persiguió, desde esas reformas agrarias liberales a las que se hizo referencia en el capítulo 1, es la pacificación social del campo, merced a la ausencia de proletarización y relaciones de asalarización conflictivas, al contrario que había revelado la evolución del capitalismo en la industria y los servicios.

Pues bien, siendo la ausencia de asalarización una caracterización deseable, en el cuadro 5.5. se pone de relieve un mayor porcentaje de asalarización en la agricultura española que en la de la Comunidad Europea. Según el análisis del capítulo 3, esa situación resulta muy desigual en España, variando mucho según regiones. Así, en la Cornisa Cantábrica la asalarización es muy reducida, en tanto que en algunas regiones del Sur (v.g.: Andalucía) la asalarización es muy elevada.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

	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.	905.426	330.333	166.305	97.703	108.486	54.482	84.424	20.010	5.456	1.772.625	
%	51,1	18,6	9,4	5,5	6,1	3,1	4,8	1,1	0,3	100	
SAU (ha)	2.750.900	2.492.406	2.003.344	1.750.356	2.707.403	2.003.398	5.357.651	3.112.970	2.539.608	24.718.636	
%	11,1	10,1	8,1	7,1	11,0	8,1	21,7	12,6	10,3	100	
MBT (UDE)	802.999	946.476	816.623	676.085	1.060.197	751.287	2.009.578	1.178.454	1.162.633	9.404.332	
%	8,5	10,1	8,7	7,2	11,3	8,0	21,4	12,5	12,4	100	
UTA	397.794	303.528	199.716	133.437	162.682	92.202	177.867	79.679	77.775	1.624.680	
%	24,5	18,7	12,3	8,2	10,0	5,7	10,9	4,9	4,8	100	
UTF	362.459	277.502	179.598	117.326	139.621	71.792	108.371	21.162	3.307	1.281.138	
UT Titular	201.346	153.213	95.714	62.470	73.261	38.439	58.463	11.377	1.798	696.081	
UT Fijo	6.487	6.246	5.700	5.549	7.358	7.366	30.406	29.989	37.828	136.929	
UT Eventual (UTA)	29.005	19.831	14.440	10.580	15.724	13.053	39.115	28.531	36.640	206.920	
UT Eventual (horas)	63.812	43.629	31.769	23.275	34.592	28.717	86.052	62.769	80.608	455.223	
Titulares	902.241	328.667	165.173	96.964	107.561	53.734	80.848	17.076	3.091	1.755.355	
>= 55 años <= 64	283.254	118.031	56.597	32.635	34.350	16.238	22.592	4.686	878	569.261	
> 0 a < 50%	750.737	185.864	72.294	35.385	34.458	14.866	22.229	5.919	1.334	1.123.086	
Otra principal	272.882	62.705	21.058	10.366	9.858	3.942	6.638	1.927	471	389.847	
Explot. < 0,5 UTA	634.656	112.384	34.806	13.670	10.857	2.995	3.504	678	276	813.826	

CUADRO 5.4 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

RATIOS	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
SAU/UTA	6,9	8,2	10,0	13,1	16,6	21,7	30,1	39,1	32,7	15,2
MBT/SAU	44,7	58,1	62,4	59,1	59,9	57,4	57,4	57,9	70,0	58,2
MBT/UTA	308,9	477,1	625,6	775,2	997,1	1.246,7	1.728,6	2.262,9	2.287,1	885,6
SAU/Explot.	3,0	7,5	12,0	17,9	25,0	36,8	63,5	155,6	465,5	13,9
UTA/ Explot	0,4	0,9	1,2	1,4	1,5	1,7	2,1	4,0	14,3	0,9
UTF %	91,1	91,4	89,9	87,9	85,8	77,9	60,9	26,6	4,3	78,9
UT Fijo %	1,6	2,1	2,9	4,2	4,5	8,0	17,1	37,6	48,6	8,4
UT Eventual %	7,3	6,5	7,2	7,9	9,7	14,2	22,0	35,8	47,1	12,7
>= 55 <= 64/Titulares	31,4	35,9	34,3	33,7	31,9	30,2	27,9	27,4	28,4	32,4
0-50%/Titulares	83,2	56,6	43,8	36,5	32,0	27,7	27,5	34,7	43,2	64,0
Otra princ./Titul.	30,2	19,1	12,7	10,7	9,2	7,3	8,2	11,3	15,2	22,2
<0,5 UTA/Explot.	70,1	34,0	20,9	14,0	10,0	5,5	4,2	3,4	5,1	45,9

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 Estructurada Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 5.5

MANO DE OBRA ASALARIADA
EN LOS DIFERENTES SECTORES EN %. 1987

	<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
Agricultura		
Mano de obra Asalariada	30,6	25,1
No asalariada	69,4	74,9
Industria		
Mano de obra asalariada	84,2	89,2
No asalariada	15,8	10,9
Servicio		
Mano de obra asalariada	72,2	83,3
No asalariada	27,8	16,7

Fuente: Informe 1989 de la Comisión Europea.

En las regiones donde se halla incrustado ese indeseable modelo que hemos bautizado de Ajuste Parcial (apartado 5.1), la asalarización amenaza con ser creciente si no se acomete un cambio estructural conducente a la mecanización y potenciación de la explotación familiar. El recurso a la mano de obra inmigrante puede ser una solución económicamente deseable pero socialmente indeseable (Barceló, 1991). Indeseable se consideró la asalarización cuando se llevaron a cabo las reformas agrarias liberales en los años 20, e indeseable debe considerarse hoy esa asalarización en la Europa *racista* y *xenófoba* de los años 90. Toda definición de un adecuado modelo estructural para la agricultura debe partir de esa premisa.

En cuanto a las tendencias, la evolución que se observa en el cuadro 5.6, permite evidenciar que en la Comunidad Europea, el porcentaje de mano de obra asalariada es casi la mitad que en España. En los últimos años 1986 y 1988 se incrementa ligeramente en la Comunidad dicho porcentaje. Pero en España, después de un brusco descenso durante la década de los 70, fruto sin duda de la mecanización, se cons-

CUADRO 5.6

PORCENTAJE DE MANO DE OBRA ASALARIADA
EN LA AGRICULTURA EN LA CEE Y EN ESPAÑA. 1960-88

(%)	<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
1960	40,1	22,1
1970	28,5	20,5
1980	28,1	17,6
1985	29,8	17,6
1986	31,4	17,8
1987	31,3	18,2
1988	32,0	18,6

Fuente. Informe 1989 de la Comisión Europea.

tata un crecimiento ininterrumpido durante las dos últimas décadas que resulta preocupante, a tenor de las consideraciones anteriormente realizadas.

La participación de la mujer en el trabajo es menor en España que en la Comunidad. Esa diferencia resulta más acentuada en la agricultura que en la industria y los servicios (cuadro 5.7). Sin duda este aspecto se relaciona con la menor implantación en España del modelo de explotación familiar y el mayor porcentaje de asalarización. También se relaciona con los factores socioculturales ligados al nivel de desarrollo económico.

5.3.6. Ratios estructurales económicos

Las cifras anteriores, ya de por sí reveladoras de esa mala estructura productiva en relación con esos cinco rasgos, todavía requieren dos análisis adicionales. Primero, ratios en los que intervengan variables económicas; y segundo, los indicadores de la distribuciones latentes tras esas cifras medias.

CUADRO 5.7

COMPARACION DE LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO
EN LA AGRICULTURA Y OTROS SECTORES. 1987 (en '000 y en %)

		<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
Agricultura	personas	1.723	9.967
	- hombres	74,5	64,9
	- mujeres	25,5	35,1
Industria	personas	3.670	41.772
	- hombres	84,2	77,2
	- mujeres	15,8	22,8
Servicio	personas	5.937	73.778
	- hombres	60,2	52,6
	- mujeres	39,8	47,4

Fuente. Informe 1989 de la Comisión Europea.

Los indicadores económicos manejados parten del *Margen Bruto Total* (MBT) definido como valor de la producción menos valor de los insumos; y de las unidades empleadas para el factor tierra (Superficie Agrícola Util = SAU) y para el factor trabajo (Unidad de Trabajo Agrícola = UTA = 2.200 horas de trabajo año). El MBT por SAU constituye un índice de intensificación y ascendía a 58.000 pesetas en 1987 (año de la Encuesta). La cantidad de UTA por explotación era de 0,9. La cantidad de SAU por UTA de 15,2 y, finalmente, el MBT por UTA de 885.600 pesetas. Esta última cifra resulta de interés si se compara con el 0,75 del PIB per cápita español en ese año que ascendía a 1,8 millones de pesetas. Se observa la reducida retribución del trabajo agrícola.

En un trabajo reciente (García Alvarez, 1989) se ofrece una visión mucho más optimista acerca de la *competitividad* del sector productor español. Nosotros no compartimos esta optimista visión pero la vamos a comentar porque, como

todas las interpretaciones serias, contiene algún elemento de verdad.

En dicho trabajo se empieza por ofrecer una comparación de las productividades medias del trabajo (ver cuadro 5.8) en España y en el resto de la Comunidad Europea de 10 (CEE-10). Como puede verse, España posee una posición relativa bastante favorable en la productividad del trabajo, y bastante desfavorable en el tamaño económico de la explotación. Este sorprendente resultado obedece a los siguientes factores. Primero, la valoración de los ingresos monetarios se corrige con el *patrón del poder de compra* (PPC). Este patrón trata de corregir el efecto distorsionador de los niveles de precios, distintos entre países y no debidamente captados por los tipos de cambio. Segundo, el autor utiliza datos de la RCAN, donde el objeto de observación son las explotaciones agrícolas denominadas «profesionales», con un mínimo de actividad económica. En España dicho nivel mínimo de actividad económica, viene dado por aquellas explotaciones que emplean al menos una Unidad de Trabajo al año (UTA).

En relación con el criterio PPC del autor no tenemos ninguna objeción que añadir. Pero en relación con el segundo, los datos de la Encuesta de Estructuras de las Explotaciones (CEE) de 1987 permiten señalar (ver cuadro 5.9) que dicho criterio dejará fuera del campo de observación a dos estratos 0-2 UDE y 2-4 UDE. En estos dos estratos se sitúan el 70% de las explotaciones, el 21% de la Superficie Agrícola Util (SAU), el 18,6% del Margen Bruto (valor añadido de la RCAN) y el 43% del trabajo (en UTA). No cabe duda de que si se realiza una comparación de la productividad del trabajo a partir de los datos de la EEEA, ofrecería una imagen menos optimista.

En realidad García Álvarez discute la competitividad de un subsector de la agricultura española con otro subsector de la comunitaria, que son los subsectores que tenderán a sobrevivir, y por lo tanto, no resulta, como ya decíamos, del todo falsa la imagen que se ofrece. Pero la imagen en la que aquí

CUADRO 5.8 (a)

PRODUCTIVIDADES POR UNIDAD DE TRABAJO/AÑO Y POR EXPLOTACION. VALORES EN PPCs

Países	Años	VAN/Explotación						VAN/UTA			
		83/84	84/85	87/88	88/89	83/84	84/85	87/88	88/89		
Bélgica		35,24	34,04	41,89	0,00	21,99	21,12	24,04	0,00		
Dinamarca		23,26	30,29	20,72	24,00	17,82	24,84	18,79	22,26		
Alemania		16,34	19,47	19,53	24,42	9,37	11,40	11,36	14,65		
Grecia		11,25	13,83	13,79	16,62	5,77	8,04	8,31	9,25		
España		14,19	15,49	13,71	14,18	10,93	11,85	11,34	10,87		
Francia		20,23	21,36	27,58	29,50	11,98	12,87	16,91	17,75		
Irlanda		15,81	17,02	16,71	21,21	11,71	11,87	12,99	16,71		
Italia		16,44	17,48	17,65	16,97	9,00	9,99	11,41	11,41		
Luxemburgo		24,16	26,50	33,17	36,51	13,93	15,69	19,54	21,73		
Holanda		49,56	47,73	61,53	71,62	26,83	26,05	31,14	36,37		
Portugal		22,77	19,65	9,44	8,95	8,39	8,00	5,32	5,08		
Reino Unido		56,70	56,58	58,68	63,24	20,31	20,75	22,78	24,99		
CEE-12		20,49	22,06	18,74	21,65	11,33	12,56	11,77	12,53		

Nota: para las campañas 1983/84 y 1984/85 CEE-10 y para las campañas 1987/88 y 1988/89 CEE-12.
Fuente: Rapport CEE, 1985, 1990, Anexo Estadístico del I. del B. de España 1984-88 y elaboración propia.

CUADRO 5.8 (b)

PRODUCTIVIDADES POR UNIDAD DE TRABAJO/AÑO Y POR EXPLOTACION. INDICES

Países	Años	VAN/Explotación					VAN/UTA				
		83/84	84/85	87/88	88/89	83/84	84/85	87/88	88/89		
Bélgica		172,0	154,3	223,6	0,0	194,1	168,2	204,2	0,0		
Dinamarca		113,5	137,3	110,6	110,9	157,3	197,8	159,6	177,6		
Alemania		79,8	88,3	104,3	112,8	82,7	90,8	96,5	116,9		
Grecia		54,9	62,7	73,6	76,8	51,0	64,0	70,6	73,8		
España		69,3	70,3	73,2	65,5	96,5	94,3	96,3	86,7		
Francia		98,7	96,8	147,2	136,3	105,7	102,5	143,6	141,6		
Irlanda		77,2	77,2	89,2	98,0	103,4	94,5	110,4	133,3		
Italia		80,2	79,2	94,2	78,4	79,4	79,6	96,9	91,0		
Luxemburgo		117,9	120,1	117,1	168,7	122,9	125,0	166,0	173,4		
Holanda		241,9	216,4	328,4	330,8	236,8	207,5	264,5	290,2		
Portugal		111,1	89,1	50,4	41,4	74,0	63,7	45,2	40,6		
Reino Unido		276,7	256,5	313,2	292,1	179,3	165,2	193,5	199,4		
CEE-12		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

Nota: para las campañas 1983/84 y 1984/85 CEE-10 y para las campañas 1987/88 y 1988/89 CEE-12.

Fuente: Rapport CEE, 1985, 1990, Anexo Estadístico del I. del B. de España 1984-5-8 y elaboración propia.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS EN ESPAÑA

	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.	905.426	330.333	166.305	97.703	108.486	54.482	84.424	20.010	5.456	1.772.625
%	51,1	18,6	9,4	5,5	6,1	3,1	4,8	1,1	0,3	100
SAU (ha)	2.750.900	2.492.406	2.003.344	1.750.956	2.707.403	2.003.398	5.357.651	3.112.970	2.539.608	24.718.636
%	11,1	10,1	8,1	7,1	11,0	8,1	21,7	12,6	10,3	100
MBT (UDE)	802.999	946.476	816.623	676.085	1.060.197	751.287	2.009.578	1.178.454	1.162.633	9.404.332
%	8,5	10,1	8,7	7,2	11,3	8,0	21,4	12,5	12,4	100
UTA	397.794	303.528	199.716	133.437	162.682	92.202	177.867	79.679	77.775	1.624.680
%	24,5	18,7	12,3	8,2	10,0	5,7	10,9	4,9	4,8	100
UTF	362.459	277.502	179.598	117.326	139.621	71.792	108.371	21.162	3.307	1.281.138
UT Titular	201.346	153.213	95.714	62.470	73.261	38.439	58.463	11.377	1.798	696.081
UT Fijo	6.487	6.246	5.700	5.549	7.358	7.366	30.406	29.989	37.828	136.929
UT Eventual (UTA)	29.005	19.831	14.440	10.380	15.724	13.053	39.115	28.531	36.640	206.920
UT Eventual (horas)	63.812	43.629	31.769	23.275	34.592	28.717	86.052	62.769	80.608	455.223
Titulares	902.241	328.667	165.173	96.964	107.561	53.734	80.848	17.076	3.091	1.755.355
>= 55 años <= 64	283.254	118.031	56.597	32.635	34.350	16.238	22.592	4.686	878	569.261
> 0 a < 50%	750.737	185.864	72.294	35.385	34.458	14.866	22.229	5.919	1.334	1.123.086
Otra principal	272.882	62.705	21.058	10.366	9.858	3.942	6.638	1.927	471	389.847
Explot. < 0,5 UTA	634.656	112.384	34.806	13.670	10.857	2.995	3.504	678	276	813.826

CUADRO 5.9 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

RATIOS	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
SAU/UTA	6,9	8,2	10,0	13,1	16,6	21,7	30,1	39,1	32,7	15,2
MBT/SAU	44,7	58,1	62,4	59,1	59,9	57,4	57,4	57,9	70,0	58,2
MBT/UTA	308,9	477,1	625,6	775,2	997,1	1.246,7	1.728,6	2.262,9	2.287,1	885,6
SAU/Explot.	3,0	7,5	12,0	17,9	25,0	36,8	63,5	155,6	465,5	13,9
UTA/ Explot.	0,4	0,9	1,2	1,4	1,5	1,7	2,1	4,0	14,3	0,9
UTF %	91,1	91,4	89,9	87,9	85,8	77,9	60,9	26,6	4,3	78,9
UT Fijo %	1,6	2,1	2,9	4,2	4,5	8,0	17,1	37,6	48,6	8,4
UT Eventual %	7,3	6,5	7,2	7,9	9,7	14,2	22,0	35,8	47,1	12,7
>= 55 <= 64/Titulares	31,4	35,9	34,3	33,7	31,9	30,2	27,9	27,4	28,4	32,4
0-50%/Titulares	83,2	56,6	43,8	36,5	32,0	27,7	27,5	34,7	43,2	64,0
Otra princ./Titul.	30,2	19,1	12,7	10,7	9,2	7,3	8,2	11,3	15,2	22,2
<0,5 UTA/Explot.	70,1	34,0	20,9	14,0	10,0	5,5	4,2	3,4	5,1	45,9

SAU: Superficie Agrícola Útil. 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 lucraiva principal.

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

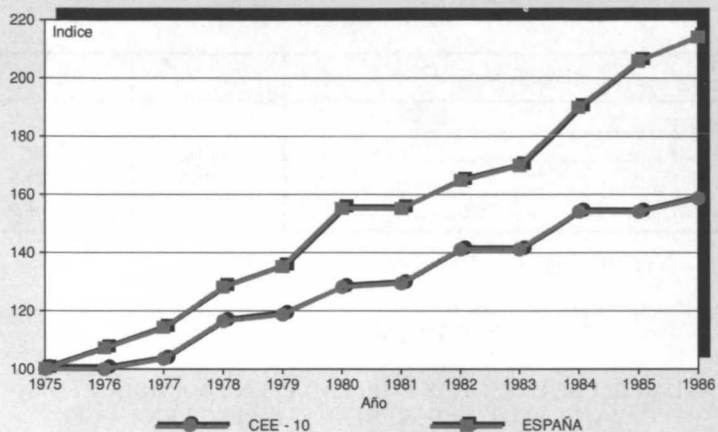
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Estructura Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

estamos interesados es la del conjunto del sector. En el apartado 5.3.1 vimos que España, al no haber tenido reforma agraria en su historia posee un porcentaje de SAU situada en explotaciones de más de 50 hectáreas de los más elevados de la CEE-12. El problema, como ya se señaló, es el modelo productivo de Ajuste Parcial incrustado en el modelo de Ajuste Clásico.

Esta delimitación del conjunto objeto de observación conduce a que el análisis temporal de la productividad y del Ajuste Estructural le lleva igualmente a conclusiones excesivamente optimistas. En efecto, decía el autor que la productividad del trabajo crece en España más rápidamente que en la CEE-10 (ver gráfico 5.4). Un modelo le permite encontrar las causas explicativas de la evolución de la productividad española. Según el resultado de su modelo, un 1% del aumento de la productividad obedece al efecto «sustitución» o reducción de empleos. Pero un 5,5% obedece al efecto del progreso técnico. Este resultado revela el esfuerzo de la agricultura española en la adopción de tecnología para hacer frente a las dificultades del mercado. De hecho, la evolución de los términos de intercambio (índice de precios percibidos/índice de precios pagados) ha resultado mucho más desfavorable en España que en la CEE-10 desde 1975 a 1986 (ver gráfico 5.5). Desde este año, el proceso de aproximación invierte, como es natural, el «gap» en la evolución de los términos de intercambio.

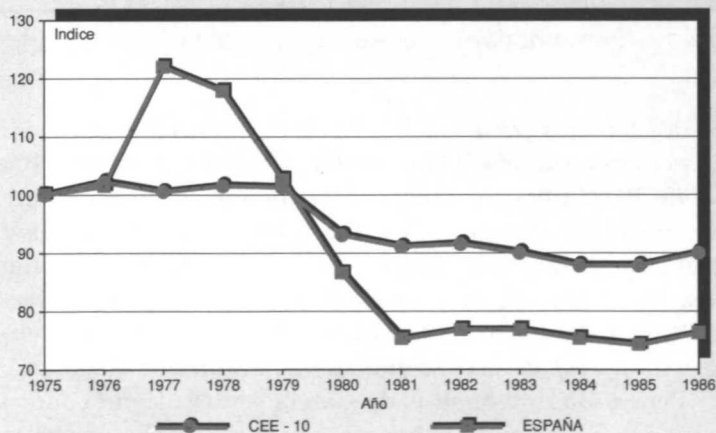
Pero ese esfuerzo de adaptación habría implicado una caída de las necesidades de empleo de trabajo. Por esa razón, a juicio del autor, conviene considerar al sector agrario como «demandante de trabajo» y no como sector «refugio». Por ello, la caída de empleo a lo largo de los dos últimos decenios estudiados ha sido enorme. Según se aprecia en el cuadro 5.10, la caída del empleo agrario, entre 1970 y 1980, fué en España del 4,9% anual frente al 3,4% en la CE-12. Entre 1980 y 1988, la caída en España ha sido del 3,2% anual frente al 2,8% en la CEE-12. Pero como el propio autor reconoce,

Gráfico 5.4
Evolución de la productividad agraria
(Sobre la base del Producto Final)



Fuente: J. M. García Álvarez - Coque. 1989.

Gráfico 5.5
Términos de intercambio de la Agricultura
(Indice 100 = 1975)



Fuente: J. M. García Álvarez - Coque. 1989.

CUADRO 5.10 (a)

NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN LA AGRICULTURA,
CAZA, EL SECTOR FORESTAL Y LA PESCA EN LA CEE
Y ESPAÑA. 1960-88

<i>Miles de personas</i>	<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
1960		19.007
1970	3.662	16.968
1980	2.205	11.959
1988	1.695	9.514

Nota: Para 1960 y 1970 los datos corresponden a la CEE-10.

CUADRO 5.10 (b)

NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN LA AGRICULTURA,
CAZA, EL SECTOR FORESTAL Y LA PESCA EN LA CEE
Y ESPAÑA. 1960-88

<i>En porcentaje</i>	<i>España</i>	<i>CEE-12</i>
1970/1960		-4,5
1980/1960		-3,9
1980/1970	-4,9	-3,4
1988/1980	-3,2	-2,8

Nota: Para 1960 y 1970 los datos corresponden a la CEE-10.

las dos terceras partes de esa caída de población activa agraria podían atribuirse a la invalidez, jubilación o muerte (García de Blas, 1983), si bien «no es menos cierto que, entendiendo el empleo como un flujo, las salidas de activos no eran suficientemente compensadas con entradas, alimentándose así el proceso de pérdida de empleos» (García Alvarez, 1989, pag. 136). Así, entre 1970 y 1988, la ocupación en la agricultura española descendió en 2 millones de efectivos.

Pero todo este análisis de García Alvarez viene condicionado por el hecho de haber elegido como conjunto observación un subconjunto del conjunto total. El subconjunto que

omite resulta de gran importancia. De hecho, muchos de los que perdieron el empleo en la agricultura mantenían la explotación para trabajar en ella a Tiempo Parcial y generando ese modelo de Ajuste Parcial de cuya disfuncionalidad nos hemos ocupado en el apartado 5.1. En el año 1987, según datos de la EEEA, la población activa agraria ascendía a 1,4 millones, en tanto que el número de explotaciones era de 1,8 millones. Además el número de explotaciones de la EEEA no es el total sino tan solo aquellas que tienen un margen bruto superior a cero. Es decir que los que abandonaban la agricultura no lo hacían de forma definitiva sino tan solo parcial. De esta forma, al haberse reducido el «gap» entre la productividad media del sector agrario y del no agrario (ver capítulo 1), con la hipótesis de una evolución análoga de las productividades marginales, esta asignación parcial del tiempo del trabajo resulta eficiente en la asignación de los recursos (Barceló, 1987) tal como se indica en el apartado 5.2.

El problema de ese Ajuste Parcial procede de las disfuncionalidades económicas y sociales que comienzan a surgir en los últimos años. De hecho, la capacidad de innovación también viene condicionada por las estructuras (apartado 5.5). Además, los cambios en la demanda, en la distribución, en la dotación de factores, y en la tecnología, exigen cada vez más unas estructuras adecuadas. La existencia de esa enorme constelación de explotaciones (70%) ocupando el 43% del trabajo total de la agricultura española en unas propiedades de tamaño minúsculo 3-8 hectáreas (0-4 UDE; 1 UDE = 1100 ECUS) resulta un factor de bloqueo para que la reestructuración del sector agrario español tenga lugar al ritmo que resulta necesario.

Ahora bien, ¿cuál será el efecto de la desprotección sobre la innovación tecnológica? Algunos estudios han sugerido que la adopción de cambios técnicos (fertilizantes, electricidad, maquinaria) no ha sido insensible a la existencia de precios favorables. De hecho, esa demanda se vió estimulada por los precios de producción, y con una oferta de crédito favora-

ble, tuvo lugar esa tractorización ineficiente de la agricultura española. Si la coyuntura de precios se vuelve desfavorable, cabría esperar una situación de inversión. No opinan eso algunos autores quienes consideran que el cambio técnico adquiere cierta irreversibilidad (Veer, 1985). Nosotros no lo ponemos en duda. Pero desde luego, con una mejora estructural en todo ese modelo productivo de Ajuste Parcial. E incluso en general, en todo el modelo productivo, consideramos necesaria la mejora de algunos parámetros estructurales como la parcelación. Con índices como los que se observan en el cuadro 5.2 resulta inconcebible una mecanización eficiente, en las nuevas condiciones de precios y de coste del crédito.

5.3.7. Las distribuciones

Las cifras medias que hemos manejado al comienzo del epígrafe anterior ocultan la distribución de los valores. Agrupando las explotaciones por los estratos de dimensión económica o MBT, expresada en UDE (1 UDE = 1100 ECUs) puede verse que en el estrato inferior de 0-2 UDE se encontraban en España el 51,1% de las explotaciones totales (cuadro 5.4). Pero ese estrato sólo ocupaba el 11,1% de la SAU total y obtenía el 8,5% del MBT.

Los ratios estructurales de ese estrato son los siguientes. Una superficie media de 3 hectáreas por explotación. Una cantidad de UTA de 0,4 por explotación (inferior al 0,9 del promedio estatal). Un envejecimiento similar al promedio, del 31,4%. Un porcentaje de trabajo familiar del 91,1% (muy superior al 78,2% del promedio) y un porcentaje de ATP del 83,2% (muy superior al promedio). El trabajo asalariado casi todo es eventual (7,3%) y casi nada fijo (1,6%). Es un estrato de explotación que se corresponde con los tipos I y II del análisis teórico de la ATP realizado en el apartado 5.2. A juzgar por los titulares de las explotaciones, tan solo el 30,2%

tienen una actividad lucrativa principal. En tal caso, el 53% vivirían con esos reducidos ingresos agrarios como ingresos principales. Pero si consideramos a la familia en su conjunto cabe suponer que en las familias que poseen ese tipo de explotaciones, existen otros ingresos procedentes de fuera de la explotación. Serían pues explotaciones de tipo II en su mayor parte del análisis del apartado 5.2 (gráfico 5.2).

El margen bruto por UTA asciende a 308.200 pesetas. Esa reducida productividad del trabajo de esas explotaciones se debe tanto a su reducida dimensión (3 hectáreas por explotación frente a las 13,9 del promedio) como a su menor índice de intensificación: 44.700 pesetas por hectárea (frente a las 58.200 pesetas del promedio estatal). La causa principal radica pues en el reducido tamaño superficial de la explotación: su minifundismo.

El análisis de los siguientes estratos 0-2, 4-6, 6-8, 8-12 y 12-16 UDE ofrece regularmente resultados crecientes (o decrecientes) en todos los indicadores empleados como se observa en el cuadro 5.4. Conviene detenerse en el estrato 16-40 UDE porque en él parece encontrarse la explotación adecuada. Su MBT por UTA es de 1,7 millones de pesetas lo que la sitúa en ese 0,70 del PIB que es la cifra considerada deseable por la CEE (ver tipología en el reglamento PARA). Los indicadores de dicho estrato son los siguientes: 63,5 hectáreas de SAU por explotación; 2,1 UTAs por explotación, un 60,2% de trabajo familiar, un 27,9% de titulares con más de 55 años y un 27,5% de ATP. Es el estrato con menor porcentaje de ATP y sus ingresos resultan suficientes por unidad de trabajo. Todavía resulta elevado el porcentaje de trabajo asalariado tanto eventual (22%) como fijo (17%). Ello revela que en este estrato existen incrustadas situaciones ATP del tipo III (gráfico 5.3). Esas situaciones del tipo III se dan todavía con más intensidad en los dos últimos estratos 40-100 UDE y > 100 UDE. Pero, no obstante, el hecho de que requieran 4 y 14,3 UTA por explotación, respectivamente, los aleja de una posible configuración de explotaciones familiares.

La explotación familiar adecuada se sitúa pues en ese estrato de 16-40 UDE. El tamaño es suficiente para proporcionar empleo a 2 personas y para obtener un nivel de ingresos razonable por unidad de trabajo incorporada. Es el estrato que, como antes hemos señalado (cuadro 5.1), revela un mayor dinamismo en toda la Comunidad Europea (excepto Portugal).

Debemos señalar, no obstante, la gran heterogeneidad de situaciones que subyacen en esa generalización. Heterogeneidad que ya ha sido subrayada en los capítulos 2 y 3.

5.4. *Lo que sobra en el sector agrario español*

Desde que el nuevo Ministro de Agricultura Solbes se ha hecho cargo de la cartera, el tema que más ha llamado la atención ha sido el del excedente de población activa agraria. En la terminología de este capítulo se refiere a lo que hemos denominado «problema de ajuste agrícola» en el apartado 1.1. No cabe duda de que el nuevo Ministro tiene las ideas claras.

Ahora bien, el planteamiento que se ha hecho para hacer ver que sobra trabajo en el sector agrario es la comparación de la población activa agraria española (11%) con la de la Comunidad Europea (6%). Según esa comparación, en España sobrarían la mitad de los agricultores. Pero ese planteamiento, aunque conduce a una conclusión acertada, no se basa en un análisis que contemple la muy compleja realidad estructural de la agricultura española, tal como hemos visto a lo largo de este trabajo.

5.4.1. Modelo

Al objeto de determinar con precisión el grado y la naturaleza del actual «desajuste agrícola», se ha procedido a realizar unos cálculos simulativos que pueden tener interés.

El primero de dichos cálculos consiste en dividir el total de la SAU española entre el ratio SAU/UTA de la explotación que alcanza un MBT/UTA igual o superior al 0,7 del PIB (en el año 1987) que es de 1,85 millones de pesetas. Ese cálculo se realiza para toda España y para cada Comunidad Autónoma, a partir de la información contenida en los cuadros 3.10 a 3.27 del capítulo 3. Pues bien, la cantidad de UTA obtenida sería el trabajo necesario en una agricultura «ideal», en la que todas las explotaciones pertenecieran a un estrato económico suficiente en ingresos. La comparación de esa cantidad de UTA óptimo con el UTA real, permitiría obtener el trabajo excedente o sobrante. Análogamente, un ejercicio alternativo consistiría en dividir la SAU (española y de cada Comunidad Autónoma) por el ratio SAU/explotación del estrato económicamente suficiente ($\geq 0,7$ PIB). El resultado nos daría el número óptimo de explotaciones en el sector agrario español. La comparación de dicha cifra con las explotaciones reales daría el porcentaje de explotaciones excedentes o sobrantes.

Lo más interesante sería comparar el trabajo sobrante (en % UTA) con las explotaciones sobrantes (en %). Ello permitiría determinar la intensidad relativa del problema del «desajuste» en el empleo de trabajo, con relación al problema de «estructuras» o reestructuración pendiente.

Semejante cálculo supondría implícitamente la deseabilidad de un modelo de Agricultura Familiar Viable (AFV) en el que la reestructuración imaginaria se aborda haciendo desaparecer tanto las explotaciones excesivamente pequeñas como las excesivamente grandes, al igual que se hiciera en la Francia de los años 60 y 70.

Otro cálculo alternativo, en busca de esa AFV, sería dar por viables las explotaciones grandes y tratar de concentrar la reestructuración en las explotaciones pequeñas, inferiores al estrato viable. La determinación del estrato viable, a nivel de España y de cada Comunidad Autónoma se realizaría de acuerdo con el criterio del 0,7 PIB. Este cálculo alternativo se

realizaría tanto para la determinación del trabajo sobrante (en UTA) como de las explotaciones sobrantes (en número de explotaciones). Tendremos así cuatro cálculos hasta el momento. En los cuatro se da por supuesto la necesidad de unas explotaciones familiares pero viables.

Otros cuatro cálculos más, análogos a los anteriores, se obtendrían al considerar que la determinación del estrato mínimo viable no es aquel cuyo MBT/UTA es igual al 0,7 del PIB, sino aquel en el que dicho valor se iguala con el salario de la mano de obra eventual (en términos de UTA, a partir de la RCAN de 1987, a nivel español y de cada Comunidad Autónoma). Pues bien, se obtendrían así ocho cálculos o ejercicios alternativos. En el último bloque de cuatro cálculos, dos de ellos suponen que se eliminan las explotaciones superiores a ese tamaño que retribuye al trabajo familiar en la explotación de acuerdo con el salario de la mano de obra contratada. Los modelos ideales subyacentes en estos cuatro últimos cálculos podrían denominarse de Agricultura Familiar Campesina (AFC). Dos de ellos con la hipótesis de reforma agraria, y otros dos con la hipótesis de coexistencia de la AFC con la Agricultura Capitalista (AC) y con la AFV.

5.4.2. Resultados

Los resultados de los ocho cálculos se exponen en los cuadros 5.11 al 5.14. El cuadro 5.11 recoge el trabajo sobrante (en UTA) y las explotaciones sobrantes, con la hipótesis de AFV en la que se eliminan las explotaciones pequeñas (¡al estilo Francia de los 60 y 70!). Pues bien, en el sector agrario español sobra el 61% del trabajo y el 91% de las explotaciones. Al problema del ajuste y transferencia de trabajo habría que ayudarle con una «reestructuración» asistida o inducida.

Dicha reestructuración no sería necesaria en muchas regiones, donde la naturaleza familiar de la explotación determina que el ajuste conduzca inevitablemente a la «rees-

CUADRO 5.11

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES (%)
EXPLOTACIONES VIABLES (70% PIB)

Caso 1: Eliminación de las explotaciones pequeñas y grandes.

CCAA	% UTA	% EXPL (2)	% Ex/UTA
Galicia	79,3	93,0	1,2
Asturias	83,7	93,2	1,1
Cantabria	89,1	94,2	1,1
País Vasco	83,8	91,1	1,1
Navarra	28,2	64,8	2,3
La Rioja	58,0	87,1	1,5
Aragón	28,4	68,3	2,4
Cataluña	17,4	52,6	3,0
Baleares	66,0	92,7	1,4
Castilla-León	-482,0	67,0	-0,1
Madrid	53,4	82,0	1,5
Castilla-La Mancha	44,4	90,7	2,0
C. Valenciana	28,3	89,1	3,1
Murcia	39,8	72,8	1,8
Extremadura	58,4	92,5	1,6
Andalucía	26,6	97,2	3,7
Canarias	-172,2	94,8	-0,6
España	61,1	91,0	1,5

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

tructuración». Tal es el caso de la cornisa cantábrica. En otras regiones la necesidad de una reestructuración enérgica se revela esencial. Tal es el caso de Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y Navarra. Los cuatro casos son muy diferentes en la naturaleza de sus estructuras pero similares

en la magnitud de una reestructuración con los supuestos que subyacen AFV (a la francesa).

En el cuadro 5.12, se parte de la base de que las explotaciones grandes no deben ser eliminadas (¿por qué son las viables del futuro?). Pues bien, en tal caso, la cantidad de tra-

CUADRO 5.12

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES (%)
EXPLOTACIONES VIABLES (70% PIB)

Caso 2: Eliminación de las explotaciones pequeñas solamente.

CCAA	% UTA	% EXPL (2)	% Ex/UTA
Galicia	82,3	93,2	1,1
Asturias	72,3	94,9	1,3
Cantabria	67,1	95,5	1,4
País Vasco	64,2	92,0	1,4
Navarra	35,4	82,4	2,3
La Rioja	55,9	89,7	1,6
Aragón	54,9	77,5	1,4
Cataluña	52,9	71,6	1,4
Baleares	60,7	92,9	1,5
Castilla-León	58,0	81,2	1,4
Madrid	58,8	89,2	1,5
Castilla-La Mancha	62,5	92,4	1,5
C. Valenciana	48,9	90,0	1,8
Murcia	56,1	82,7	1,5
Extremadura	47,2	94,9	2,0
Andalucía	56,8	97,2	1,7
Canarias	67,8	94,8	1,4
España	60,0	93,0	1,6

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente. Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

bajo sobrante es 60% (en UTA), pero el número de explotaciones sobrantes es del 93%. No basta con resolver el «problema de ajuste agrícola» sino que se precisa una reestructuración enérgica. Nuevamente, al igual que en el caso anterior, la «reestructuración» enérgica resulta innecesaria en muchas regiones, porque, en ellas, el ajuste conduciría a la «reestructuración». Tal es el caso de la cornisa cantábrica y en general de otras muchas regiones. Las regiones en donde se precisaría una «reestructuración» más enérgica serían: Navarra, Extremadura y Comunidad Valenciana. También en La Rioja y en Andalucía.

Pero si consideramos que ese reajuste resulta improbable que tenga lugar en el corto plazo en muchas regiones porque su nivel de desarrollo es escaso y porque el porcentaje de trabajo sobrante es enorme (caso de la cornisa cantábrica, la meseta), podríamos situarnos en una hipótesis de ajuste más lento en el que primero saliera el trabajo de las explotaciones en las que su remuneración resulta inferior al salario del trabajo contratado. La «autoexplotación chayanoviana» se resistiría a continuar.

En tal caso, en el cuadro 5.13, se ofrecen los cálculos de semejante escenario. En él se mantienen las AFC, siempre y cuando no se traspase el «umbral» de la autoexplotación. A partir de él se produce el reajuste de forma natural o inducida. Como puede verse en el cuadro 5.13, el volumen de trabajo sobrante será del 43,5%; y el volumen de explotaciones sobrantes sería del 76%. Nuevamente se observan regiones donde la salida de trabajo conduce a una «reestructuración» (cornisa cantábrica, Andalucía). Otras regiones serían candidatas a algún tipo de «reestructuración enérgica». Entre ellas destacan, nuevamente, Navarra, Murcia y Comunidad Valenciana. Pero también estarían en situación análoga: La Rioja, Aragón y la Meseta.

El cuadro 5.14, presenta un escenario de reajuste con reestructuración en el que se eliminan tanto las explotaciones mayores como las menores con relación al estrato de

CUADRO 5.13

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES (%)
 EXPLOTACIONES VIABLES (MBT/UTA = SAL/UTA)
 Caso 3: Eliminación de las explotaciones pequeñas solamente.

CCAA	% UTA	% EXPL (2)	% Ex/UTA
Galicia	60,8	77,2	1,3
Asturias	43,3	54,4	1,3
Cantabria	46,9	70,4	1,5
País Vasco	52,1	54,4	1,0
Navarra	11,8	45,6	3,9
La Rioja	34,2	72,1	2,1
Aragón	30,3	68,9	2,3
Cataluña	31,3	51,6	1,6
Baleares	48,5	76,8	1,6
Castilla-León	42,2	71,7	1,7
Madrid	42,5	65,9	1,5
Castilla La Mancha	44,2	78,5	1,8
C. Valenciana	27,0	75,9	2,8
Murcia	19,1	59,0	3,1
Extremadura	36,3	75,7	2,1
Andalucía	60,8	77,9	1,3
Canarias	30,9	94,8	3,1
España	43,5	76,0	1,7

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

AFC mínima viable. Sería un escenario «ideal» de apología campesina. En tal caso, como se aprecia en el cuadro 5.14, en este escenario apenas sobraría trabajo (sólo un 8,3% de las UTAs empleadas) pero sí sobrarían casi la mitad de explotaciones (44,2%) a nivel de España. En semejante escenario, la

CUADRO 5.14

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES (%)
EXPLOTACIONES VIABLES (70% PIB)

Caso 1: Eliminación de las explotaciones pequeñas y grandes.

CCAA	% UTA	% EXPL (2)	% Ex/UTA
Galicia	79,3	93,0	1,2
Asturias	83,7	93,2	1,1
Cantabria	89,1	94,2	1,1
País Vasco	83,8	91,1	1,1
Navarra	28,2	64,8	2,3
La Rioja	58,0	87,1	1,5
Aragón	28,4	68,3	2,4
Cataluña	17,4	52,6	3,0
Baleares	66,0	92,7	1,4
Castilla-León	-482,0	67,0	-0,1
Madrid	53,4	82,0	1,5
Castilla La Mancha	44,4	90,7	2,0
C. Valenciana	28,3	89,1	3,1
Murcia	39,8	72,8	1,8
Extremadura	58,4	92,5	1,6
Andalucía	26,6	97,2	3,7
Canarias	-172,2	94,8	-0,6
España	61,1	91,0	1,5

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

«reestructuración» más energética la tendrían que soportar Asturias y Cantabria, así como también la Comunidad Valenciana. En muchas regiones, en lugar de sobrar trabajo en el sector agrario, faltaría (Castilla-León, Navarra, Extremadura, Murcia, Cataluña, Aragón, Canarias, Madrid, País Vasco). En

algunas de ellas, también faltarían explotaciones (Navarra, Madrid, Murcia y Extremadura). Un escenario peculiar con colonizaciones inducidas, como en los viejos tiempos de la historia europea y de los imperios coloniales. Pero en otros casos, incluso con semejante escenario, sobraría trabajo y explotaciones, y mucho más de estas últimas que del primero. Caso de la Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Asturias y Cantabria.

Los cuadros 5.15 al 5.18 presentan los resultados equivalentes a los cuatro escenarios considerados pero a nivel de los principales sectores agrarios (Orientación Técnico Económica (OTE) de la Encuesta de Estructura de 1987). En el escenario que persigue explotaciones familiares viables (AFV), y que implica una identificación de la explotación mínima según el criterio del 0,7 del PIB, los tres sectores en los que más diferencia se da entre la cantidad del trabajo sobrante y el número de explotaciones sobrantes (cuadro 5.15) es el de frutas y cítricos, viticultura, cereales y hortalizas. Si se asume la hipótesis de que esa AFV se consigue con una eliminación tanto de las pequeñas explotaciones como de las grandes (cuadro 5.16), nuevamente los sectores donde más se necesita una reestructuración complementaria al ajuste es frutas y cítricos, hortalizas y viticultura. En los restantes sectores no resulta necesaria la reestructuración, ya que el «ajuste» en el trabajo contribuiría a una reducción equivalente en el número de explotaciones.

En el supuesto de implantación de un modelo de Agricultura Familiar Campesina (AFC) poco preocupado de la competitividad, y sí del mantenimiento del trabajo, en el supuesto de eliminación de las explotaciones excesivamente pequeñas, el trabajo sobrante es reducido en el sector de productos vegetales y elevado en el de productos animales (cuadro 5.17). Puede constatarse, nuevamente, la necesidad de reestructurar los sectores de agricultura mediterránea (frutas y cítricos, hortalizas, olivar y viticultura).

CUADRO 5.15

TRABAJO SOBRENTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBORNTE
 EXPLOTACIONES VIABLES (70% PIB)
 CASO 2

OTES	% UTA	% EXPL	% Ex/UTA
Frutales y cítricos	48	85,2	1,8
Hortalizas	59,6	87,5	1,5
Olivar	69,1	98,6	1,4
Viticultura	51,9	90,1	1,7
Cereales	45	72,6	1,6
Bovino leche	71,9	91,1	1,3
Bovino carne	77,1	85,6	1,1
Ovino y caprino	67,2	90,8	1,3

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente. Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 5.16

TRABAJO SOBORNTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBORNTE
 EXPLOTACIONES VIABLES (70% PIB)

OTES	% UTA	% EXPL	% Ex/UTA
Frutales y cítricos	2,1	78,6	36,8
Hortalizas	7,4	79,2	10,7
Olivar	96,3	99,9	1
Viticultura	10,6	90,1	8,5
Cereales	-46,2	40,7	-0,9
Bovino leche	74,6	90,6	1,2
Bovino carne	60,3	71,9	1,2
Ovino y caprino	53,2	89,3	1,7

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente. Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 5.17

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES
EXPLOTACIONES VIABLES (MBT/UTA = SAL/UTA)

CASO 3

OTES	% UTA	% EXPL	% Ex/UTA
Frutales y cítricos	15,7	44,2	2,8
Hortalizas	15	45,1	3
Olivar	27,5	83,7	3
Viticultura	25,2	77,1	3,1
Cereales	29,6	-0,5	0
Bovino leche	46,4	59,3	1,3
Bovino carne	54,3	70,9	1,3
Ovino y caprino	35,8	80,2	2,2

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 5.18

TRABAJO SOBRANTE (en UTAs) Y EXPLOTACIONES SOBRANTES
EXPLOTACIONES VIABLES (MBT/UTA = SAL/UTA)

CASO 4

OTES	% UTA	% EXPL	% Ex/UTA
Frutales y cítricos	-152,9	-62,2	0,4
Hortalizas	-157,5	-27,5	0,2
Olivar	-26,9	71,3	-2,7
Viticultura	-9,3	70,2	-7,6
Cereales	-1182,2	-1184,3	1
Bovino leche	-16,9	16,2	-1
Bovino carne	-6,4	17,8	-2,8
Ovino y caprino	-4,4	60,7	-13,9

% UTA: porcentaje de reducción de la UTA bajo la presente hipótesis.

% EXPL: porcentaje de reducción de las explotaciones bajo la presente hipótesis.

Ex/UTA: porcentaje de reducción de explotaciones dividido por porcentaje de reducción de la UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

Finalmente, en el supuesto de modelo AFC pero eliminando tanto las explotaciones pequeñas como las grandes, en muchos casos no sobra trabajo sino que falta (cuadro 5.18). Pero esa opción de reestructuración es absurda en los tiempos actuales. Como se verá en el capítulo 6 (apartado 6.1) es la opción que siguió la agricultura italiana durante los años 50, en unas circunstancias muy especiales, alentadas por la política de la Democracia Cristiana y por la situación económica del país.

5.4.3. Interpretación de los resultados

Los resultados del modelo presentado en los apartados anteriores deben ser interpretados con cautela. A mi juicio sugieren que el «problema de ajuste agrícola» no es el único que tiene pendiente la agricultura española, cualquiera que sea el modelo de agricultura que se elija como deseable. Al problema de ajuste se añade un problema de reestructuración pendiente.

También sugieren que, dadas las enormes diferencias regionales existentes, las políticas estructurales que se diseñan a tal fin, deben ser abordadas a nivel de gobierno autónomo. El tipo de políticas, que naturalmente deben incidir en el mercado de la tierra, se comentan más ampliamente en el capítulo 6. Los sectores más necesitados de esa reestructuración son las frutas, cítricos, hortalizas, viticultura y olivar. Las regiones más necesitadas: Comunidad Valenciana, Navarra y Murcia.

5.4.4. Valoración del Ajuste Agrícola en su dimensión temporal

Desde la perspectiva de la eficiencia, convendría recordar que, ya en las aportaciones de Lewis (1972) se sugiere

que la transferencia del factor trabajo en los estadios iniciales del desarrollo se produce en condiciones en que la productividad marginal del mismo es inferior en la agricultura que en el sector no agrario. Igual ocurre con el factor capital.

Consecuentemente, cuando en los años 40 y 50 la agricultura española transfería trabajo y capital al resto de la economía debía contribuir a incrementar el producto en el sector no agrario más de lo que se reducía en el sector agrario, aumentando así el output total de la economía en su conjunto. Las estimaciones de Leal et alii (1975) confirman la anterior predicción en relación con el factor trabajo. La reasignación de recursos trabajo y capital debe ser tenida por eficiente, pues, en dicho período.

En la década de los 60, observamos un crecimiento de la productividad media del trabajo en el sector agrario inferior al de la productividad media del mismo en el sector no agrario tal como se observa en el cuadro 1.1. Esto implica que, si las formas funcionales son de tipo Cobb-Douglas, también la productividad marginal del trabajo en el sector agrario crecía por debajo de la del sector no agrario (Apéndice 5.B.1). Si la productividad marginal del trabajo en la agricultura en el comienzo del período estudiado era inferior a la del sector no agrario y esa divergencia se ampliaba, resulta obvio que la transferencia de trabajo del sector agrario al no agrario debía ser tenida por eficiente cada vez con más motivo, como así lo prueba la antes citada estimación de Leal et alii (1975). Ahora bien, ¿a qué se debía ese incremento en la divergencia de productividades marginales del trabajo en la década de los años 60? En nuestra opinión no es necesario salir fuera de la teoría económica para encontrar la respuesta: la tasa de acumulación de capital en el sector no agrario era superior a la del sector agrario a pesar de la capitalización pública y privada que se iniciaba en este último. ¿Significa ello que debió de haberse asignado más capital al sector agrario en detrimento del no agrario? En absoluto puede obtenerse esta con-

clusión. La igualación de las productividades marginales del trabajo (condición de eficiencia) debería de proseguir por la vía de la transferencia de trabajo del sector agrario al no agrario (vía emigración o vía Agricultura a Tiempo Parcial) y no necesariamente a través de una reasignación del factor capital distinta a la que tuvo lugar.

En la década de los 70, en el mismo cuadro 1.1, observamos cómo la productividad media del trabajo crece ahora más en el sector agrario que en el no agrario, implicando ello, por las mismas razones que en el caso anterior, que la productividad marginal del trabajo crecía más rápidamente en la agricultura que fuera de ella. Consecuentemente, la diferencia de productividades marginales ya no aconsejaba proseguir con la transferencia de trabajo desde el sector agrario al no agrario y, de hecho, tal como antes mencionamos, esta transferencia fue, poco a poco, deteniéndose. Ahora bien, ¿por qué tuvo lugar ese comportamiento diferencial en las productividades marginales del trabajo en la década de los 70? Sin duda la causa procede de la asignación del factor capital.

Tras la irrupción de la crisis energética, el proceso de acumulación de capital en el sector productivo no agrario fué deteniéndose hasta pasar a ser negativo, en tanto que en el sector agrario, la política agraria proteccionista, característica de una economía ya desarrollada, inducía procesos de inversión en el sector agrario a través de la discriminación en el sistema crediticio. De esta forma, se iba alimentando cada vez más en España el sobredimensionamiento del sector agrario como había ocurrido con la siderurgia o la construcción naval. Aquí, sin embargo, tan solo los excedentes que se fueron instalando inducían a considerar el tema del posible sobredimensionamiento. La eficiencia en la asignación de los recursos con una perspectiva de economía abierta no era tomada en cuenta en relación con el sector agrario ni por los políticos ni por los investigadores.

El diagnóstico es, pues, que, en los años 70, la agricultura española estuvo sobredimensionada en términos del recurso capital al igual que ocurría con la economía norteamericana, aunque por razones distintas, en un contexto diferente, y en unas proporciones igualmente diferentes. Como consecuencia del boom o elevación de precios de los productos agrarios de 1972 los agricultores norteamericanos «se lanzaron a un proceso de inversión intenso y, en el marco de una política de créditos al sector agrario poco discriminatoria (contrariamente a lo ocurrido en España), los préstamos concedidos por los bancos a los agricultores tuvieron unas condiciones financieras en cuanto a tipo de interés y garantía (la propia tierra) que, no siendo financieramente peligrosas en su momento ni para el agricultor prestatario ni para el banco prestamista, sí se revelaron alarmantes ya entrados en los años 80, para los unos y para los otros, y obligaron a intervenir al gobierno en operaciones de salvamento financiero de bancos y agricultores. Así pues, la agricultura norteamericana se encuentra sobredimensionada en los años 80 como consecuencia de un exceso de capital físico y no de trabajo (factor este fundamental en el modelo Schultz) toda vez que la población activa agraria en los EEUU no representa más que el 3% de la población activa total» (Barceló y García Álvarez-Coque, 1987).

La crisis económica de los años 70 determinó que la política proteccionista de precios agrarios española no resultara tan ineficiente en la asignación del recurso trabajo entre los sectores agrario y no agrario. En los términos de Economía de Bienestar, era la razón *second-best* la causa de que la distorsión vía precios agrarios no resultara incontrovertiblemente negativa en presencia de las distorsiones en los mercados laborales no agrarios. Esta sospecha formulada por mí (Barceló, 1985) era confirmada por el trabajo de García Álvarez-Coque (1986). En términos menos técnicos pero muy intuitivos, hemos observado que, cuando en la década de los 70, menos deseable se hace la transferencia de trabajo

del sector agrario al no agrario debido a la reducción de diferencias en las productividades marginales, la crisis económica hace menos posible esa transferencia que se reduce a 1/3 de la emigración rural según García de Blas (1983). La política de precios proteccionista afecta a la contrapartida monetaria del excedente del sector agrario, en una agricultura que ya hacía muchos años que había dejado su condición de «economía natural», y, por tanto, al ahorro agrario, a la renta agraria y al valor de las productividades marginales del trabajo y del capital.

Aunque la demanda de trabajo por parte del sector agrario hubiera sido menor en ausencia de la política proteccionista de precios, la inexistente demanda extraagraria para el mismo, debido a la crisis y el paro del sector no agrario, hubiera dificultado igualmente el proceso de transferencia. Es pues, a la asignación del factor capital, a la que más afecta la política proteccionista de precios, al incrementar su demanda. Este incremento de la demanda de capital en medio de una crisis económica que reduce el nivel de ahorro y, por tanto, de oferta de capital, y un sistema financiero que ha discriminado favorablemente al sector agrario en la canalización de los recursos financieros (fondos prestables) han determinado, conjuntamente, del lado de la demanda la política de precios y del lado de la oferta la política de crédito agrario, una asignación de capital entre los sectores agrario y no agrario ineficiente. Una prueba empírica en favor de esta interpretación la constituye el hecho de que la rentabilidad del capital en el sector agrario se halla situada en las décadas 60 y 70, pero especialmente en esta última, por debajo de la del sector no agrario (San Juan, 1987).

El análisis de García Álvarez-Coque (1986), al reconocer la importancia de las distorsiones de los mercados laborales no agrarios y obtener el resultado de que, a medida de que transcurría la década de los 70, la protección óptima se acercaba a la protección real (en términos de diferencial de pre-

cios internos-internacionales) enfoca el tema de la ineficiencia en la asignación de los recursos en la vertiente de la producción sin adentrarse en el mundo de la técnica productiva. El nivel de producción agraria no era superior al óptimo cuando se llega a 1982 (García Álvarez-Coque, 1986), luego no existe causa de distorsión en la cuantía del producto agrario (Barceló, 1987).

El análisis de Bienestar (Barceló, 1987) revela la naturaleza de la ineficiencia asignativa a la que se ha aludido en el párrafo anterior, cuando nos hemos referido a como la combinación de la política de precios agrarios proteccionista y de la política crediticia habían originado una ineficiente asignación de capital (recurso escaso de la década de los 70) en favor del sector agrario y en perjuicio del sector no agrario. La subutilización de trabajo por parte del sector agrario no implica, sin embargo, que la emigración rural hubiera sido inferior en ausencia de la política de precios, toda vez que, en el mundo rural, la aplicación de trabajo a las actividades productivas es flexible en el marco de una función de utilidad renta-ocio por parte de los agricultores de explotaciones de tipo familiar (Gorgoni, 1980; Arnalte, 1982) y a tiempo parcial.

El argumento de que el porcentaje que representa el sector agrario en el conjunto de la economía, al ser inferior en términos de producto que en términos de empleo, revela una menor productividad de la agricultura con relación al resto de la economía que debe de reducirse, es inaceptable en términos de eficiencia en la asignación de los recursos, puesto que la eficiencia exige la igualación de las productividades marginales y no de las medias (Apéndice 5.B.2).

El exceso de capital se produjo en España durante los años 70 y 80 por medio de esa oferta discriminatoria del sistema crediticio. En ese sistema crediticio, los elementos institucionales principalmente responsables de esta oferta de capital preferencial han sido dos. Primero, el crédito oficial,

actuando a través del Banco de Crédito Agrícola; y segundo, las cajas rurales y secciones de crédito de las cooperativas. En este segundo caso, los depósitos captados por las cooperativas quedaban cautivos para ir a parar, no al mejor de los empleos posibles, señalado a través del mercado financiero, en términos de interés, solvencia y rentabilidad del demandante de crédito, sino al propio mundillo agrario, en el que se generaba el ahorro. Bien es verdad que, hasta que no se inició la liberalización del sistema financiero español, no había tampoco garantía de que ese ahorro generado en el sector agrario no hubiera ido a parar a los sectores que priorizaba el sistema bancario por medio de los «fondos cautivos» a través del sistema de coeficientes. Pero desde finales de los años 70, y sobre todo ya en los 80, se hacía ineficiente el cautiverio de los ahorros generados en el sector agrario por parte de las cajas rurales.

Las sucesivas intervenciones del Banco de España a partir de 1982, cuando tuvo lugar la quiebra de la Caja Rural de Jaén, producto de una excesiva concentración de riesgos, iban a ir poniendo obstáculos a esas distorsiones en la asignación del factor capital provocados por las cajas rurales. Unas distorsiones que han provocado esa sobrecapitalización del sector agrario en diversos aspectos: excesiva cantidad de maquinaria y bienes de equipo en explotaciones de insuficiente tamaño, excesivas infraestructuras de las cooperativas de las que habían nacido esas cajas rurales, ineficiencia de las cooperativas en términos de exceso de capacidad tanto material (almacenes, bodegas, almazaras) como administrativas (personal y gerentes) producto del minifundismo cooperativo (capítulo 6) o sentado sobre un elevado minifundismo productivo (apartado 5.3).

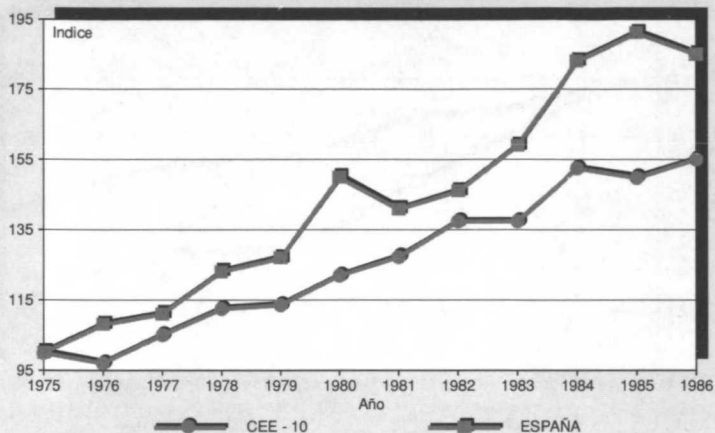
Pero en la década de los 80, especialmente a partir de su segunda mitad, el crecimiento económico español se recupera, el trabajo, tan abundante y barato en el sector agrario, comienza a escasear y a encarecerse. El paro se reduce y la productividad media del sector no agrario comienza a cre-

cer de nuevo más rápidamente que en el sector agrario. Aún así, la productividad del trabajo en el sector agrario crece en España más rápidamente que en el resto de la CEE-10 (gráfico 5.6). En ese crecimiento de la productividad del trabajo en la agricultura española ha colaborado la sustitución del factor trabajo estimulado por el encarecimiento del mismo y la relativa abundancia del factor capital por las causas que acabamos de señalar. La evolución de la productividad en los restantes países de la CEE puede verse en el gráfico 5.7.

La caída de empleo en la agricultura ha sido mayor en España que en la CEE-10 (gráfico 5.8), cosa natural teniendo en cuenta los niveles de que se partía. No obstante, el efecto del «progreso técnico» incorporado al capital parece haber tenido una mayor importancia que el efecto «sustitución». En el período 1975-1986 el aumento de la productividad del trabajo en España (casi un 70% anual) podría descomponerse en un efecto sustitución próximo al 1% anual, frente a un efecto «progreso técnico» de 5,5% anual (García Alvarez, 1989).

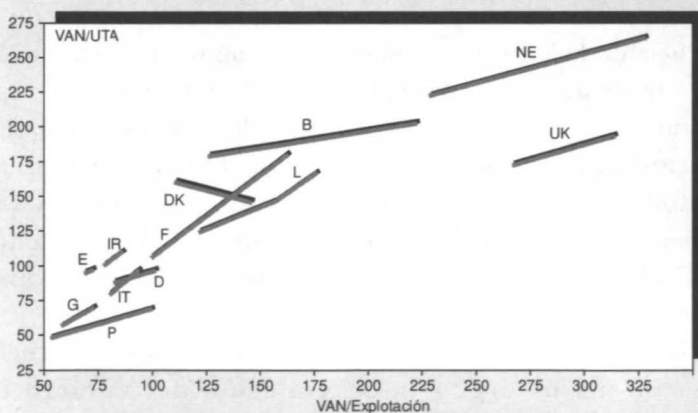
Esto refleja claramente el esfuerzo de la agricultura española en la adopción de nueva tecnología para hacer frente a las dificultades del mercado (gráfico 5.5). A su vez el esfuerzo de adaptación ha implicado una caída de las necesidades de empleo de trabajo, toda vez que el aumento de la productividad no se ha visto acompañado por una evolución favorable de la demanda de productos agrarios que absorbera el incremento de la producción (García Alvarez, 1989). Sí es cierto, pues, que sobra trabajo en la agricultura española, tal como indica el Ministro Solbes. La reducción de población activa resulta necesaria para proseguir en ese inevitable y deseable proceso de «ajuste agrícola» característico de toda economía en crecimiento. Pero también sobra capital en términos globales, puesto que el proceso de emancipación de las cajas rurales respecto de las cooperativas agrarias que les dieron vida, y respecto de los cooperati-

Gráfico 5.6
**Evolución de la productividad agraria
 (Sobre la base del VAN ACF)**



Fuente: J. M. García Álvarez - Coque. 1989.

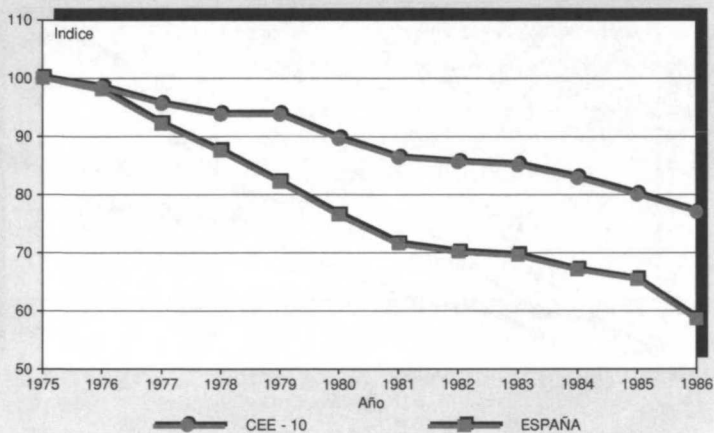
Gráfico 5.7
**Productividad de la agricultura en la CEE.
 Evolución: Media 83-85 y año 1987 (Indice 100: CEE)**



Fuente: Elaboración propia a partir del Rapport 1985, 1990 e Inf. B. España.

Nota: Para la media 83-85 CEE-10 y para la campaña 1987/88 CEE-12.

Gráfico 5.8
Evolución del empleo en la agricultura
(Índice 100 = 1975)



Fuente: J. M. García Álvarez - Coque. 1989.

vistas, está siguiendo un «bélico» proceso en el que la batalla es fragorosa. Sobra pues trabajo y sobra capital en una agricultura española que, al igual que la de la Comunidad Europea, se encuentra sobredimensionada en recursos a consecuencia de la lentitud y obstáculos existentes a la realización del «ajuste agrícola». Ese exceso global de trabajo y de capital no implica que la explotación no deba de modernizarse precisamente incrementando la cantidad de capital. Pero no de todas las explotaciones sino de las explotaciones que deben *sobrevivir*. La clave está precisamente en que lo que más sobran son explotaciones, como hemos visto en el apartado anterior.

La *estructura* de la agricultura española todavía reclama con mayor urgencia la reducción del número de explotaciones y la «reestructuración», tratando de contrarrestar el modelo productivo de Ajuste Parcial que se

encuentra incrustado en los intersticios de muchas regiones españolas.

Tanto el necesario Ajuste Agrícola Clásico como, sobre todo, la necesaria innovación acompañante, aconsejan la reducción del Ajuste Parcial, tan presente y tan disfuncional en muchas regiones españolas.

5.5. *Estructuras productivas e Innovación*

Ya hemos señalado, anteriormente, que el Ajuste Parcial no puede juzgarse solamente sobre la base de la eficiencia asignativa estática (apartado 5.2). La innovación es la variable clave en la que descansa la competitividad de cualquier sector productivo. En el apartado 5.3 hemos recogido el resultado de un modelo econométrico que imputa casi el 80% de la fuerte tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, en España, precisamente al progreso técnico (García Álvarez, 1989). Lo que nos proponemos en este apartado es indicar la relación existente entre estructuras productivas e innovación tecnológica. Para ello analizaremos una relación de problemas de adaptación por causa de malas estructuras en un conjunto amplio de productos.

La reducida superficie de las explotaciones de cítricos, provoca un intento de aprovechamiento máximo de la tierra, con marcos de plantación estrechos, con reducidos lindes y la consiguiente mala ordenación del movimiento. Ello provoca el aumento de la penosidad de algunos trabajos, con el encarecimiento correspondiente. Tampoco resulta rentable la adquisición de maquinaria agrícola. El acceso a su utilización se realiza mediante las prestaciones de las «empresas de servicios». Pero la maquinaria utilizada es de baja potencia y su uso incrementa los costes unitarios con relación a las situaciones en las que las condiciones estructurales presentan la utilización de maquinaria de mayor potencia. El minifundismo dificulta también la aplicación del

«riego localizado», que requiere una inversión fija muy elevada con independencia de la superficie sobre la que incide. Tanto el riego como la fertilización se usan en exceso para intensificar al máximo y contrarrestar la reducida cantidad de tierra disponible. La eficacia del método mecánico para el control de las malas hierbas es reducida debido a la estrechez de los marcos de plantación y se recurre a los métodos químicos. El resultado es un exceso de fertilizantes y productos químicos con las consecuencias medioambientales consiguientes, y un exceso de empleo de agua, en una situación de recursos hídricos crecientemente escasos con agotamiento de los acuíferos.

En cuanto a los tratamientos fitosanitarios se suelen llevar a cabo por empresas de servicios (o por las propias cooperativas). Se realizan normalmente mediante el uso de un depósito bomba de presión al borde de las parcelas. Con varios emisores portátiles de acondicionamiento manual, sin recurrir en cambio a equipos hidroneumáticos o neumáticos, de mayor rendimiento en la distribución. Hasta el 30% de los productos aplicados se estima que se pierden por escorrentía, con su negativa incidencia económica y medioambiental. Pero la innovación tecnológica en la ejecución de los tratamientos está limitada por las estructuras minifundistas de ese modelo de Ajuste Parcial.

La poda es una operación que, hoy por hoy, se considera imprescindible aunque algunos autores la discuten. Resulta muy costosa en términos de empleo de mano de obra. Su repercusión se estima en el 16% al 20% del coste directo del cultivo, o cerca del 45% de la mano de obra utilizada en la explotación. La operación es susceptible de mecanización con equipos neumáticos y eléctricos. Nuevamente esta innovación está limitada por el tipo de estructura tan minifundista. En cuanto a la recolección, se realiza manualmente. Si bien la recolección manual en este cultivo es imprescindible, el manejo manual de la fruta desde el árbol hasta el camión reduce la eficacia de la operación e incrementa el coste uni-

tario. Sería posible reducir el coste de la operación mediante una mecanización de la manipulación del fruto recolectado. Nuevamente esa innovación está limitada por la estructura de la explotación (minifundismo) y con tan reducidos marcos de plantación.

En un cultivo como el manzano, las deficientes estructuras productivas de la Comunidad Valenciana lo han desplazado hacia otras regiones con mejores estructuras (Cataluña). Operaciones como la poda, aplicaciones hormonales, tratamientos etc, no se pueden mecanizar con estructuras muy minifundistas.

También en la horticultura española se da, en muchas regiones, un exceso de fertilización para contrarrestar la escasez de la tierra. Asimismo, las reducidas dimensiones hacen dificultosa la mecanización integral (Maroto et alii, 1989, pág. 139). En ausencia de mecanización, los costes unitarios son elevadísimos. En efecto, la mano de obra representaba, a mediados de los 80: patata 30-40%; melón 30-45%; cebolla 40-60%; fresón y judías verdes, más del 60%. La industria de congelados no puede pagar la hortaliza al precio de coste en cultivos donde la mecanización no sea muy elevada (incluyendo la propia recolección). Pero esta mecanización no resulta concebible con las estructuras productivas existentes. Y sin embargo, la demanda en fresco se estanca y crece la demanda de esas hortalizas congeladas (cuarta gama).

En un cultivo como el arroz, las estructuras productivas impiden la adaptación del cultivo en muchas regiones a los cambios de la demanda (arroz de grano largo). En el viñedo, las principales labores de cultivo (laboreo, poda, abonado, riego) podrían reducir su coste con una adecuada mecanización, la cual resulta difícil con las actuales estructuras productivas tan minifundistas. Con una explotación muy pequeña no compensa tener tractor y otras máquinas; y sin embargo, el asociacionismo para el uso de la maquinaria no acaba de tener éxito en España.

En el caso del cereal, las estructuras minifundistas (que las hay en España como se vió en el capítulo 2) dificultan la mecanización y tampoco se acaban de establecer las cooperativas de uso en común de la maquinaria (como lo hacen las CUMA francesas). En algodón resulta indispensable la mecanización para poder producir con costes competitivos, pero con estructuras minifundistas (caso de Alicante) la mecanización no resulta posible. Incluso en un cultivo industrial como el tabaco, muy intensivo en mano de obra, resulta tecnológicamente posible la mecanización. Igualmente ocurre con las oleaginosas y proteaginosas.

En el caso de las carnes (porcino por ejemplo), las innovaciones tecnológicas resultan fundamentales en materia de genética, nutrición, sanidad, etc. Tan solo con tamaños suficientes se puede atender este tipo de innovación. Pero en España, el sistema de integración vertical de los porcinocultores con las integradoras (fábricas de piensos, mataderos, tratantes) ha permitido la adecuada innovación. En vacuno para carne y leche, en cambio, las grandes posibilidades de innovación ahorradoras de costes se encuentran muy limitadas por las estructuras tan minifundistas. Igualmente sucede en el ovino.

No cabe duda pues, de que, aunque el esfuerzo innovador de la agricultura española en los tres últimos lustros ha sido intenso (García Alvarez, 1989), las posibilidades de mejora tecnológica son todavía muy importantes y se encuentran muy condicionadas por esas estructuras minifundistas, parceladas, con titulares envejecidos y a tiempo parcial, tan característica todavía de la agricultura española que, como se ha visto en el apartado 5.3. es el país en el que, partiendo de una buena concentración de la superficie de explotaciones de tamaño viable (más de 50 hectáreas), más lentitud presenta en la reducción del número de explotaciones de los tamaños pequeños (en la década de los 80, aumentó el número de explotaciones en todos los tamaños excepto en el más pequeño de 1-5 hectáreas) en relación con los países de la

Comunidad Europea. Nuestra interpretación a ese bloqueo en el Ajuste Agrícola Clásico se basa en las características y funcionalidad económica y social de un proceso de ajuste, generador de un modelo productivo alternativo, al que hemos denominado de Ajuste Parcial.

5.6. *Naturaleza del problema de Ajuste Agrícola*

Los cálculos realizados en el apartado 5.4 y el análisis realizado en el anterior indican que la naturaleza del Ajuste Agrícola necesario de forma inmediata para el sector agrario español no es tanto la reducción del trabajo y el capital incorporados a la agricultura (que también lo es) como la reducción del *número* de explotaciones. Es pues un problema de «reestructuración» antes o a la vez que de «Ajuste Estructural» lo que debe acometer la agricultura española. Es decir no es tanto un exceso de trabajo como de explotaciones, que incorporando cada una de las supervivientes más capital incorporarían entre todas menos capital y algo menos de trabajo.

Como veremos en el capítulo 6, dedicado a políticas, este diagnóstico significa que el estado español hizo bien en elegir la modalidad de «cese con reestructuración» y no la modalidad «de cese con abandono» tal como preveía el Reglamento 1096/88 de la CEE, posteriormente modificado por el Reglamento 3808/89. También puede verse que si los beneficiarios fueran los mayores de 55 años (y no solamente los mayores de 60 años como prevé el Real Decreto 22/91 de aplicación a España del Reglamento 3808/89), siendo la cuantía de la jubilación de 800.000 pesetas, algo más del 30% de todos los estratos inferiores a 8 UDE abandonarían la agricultura. Ese porcentaje de explotaciones todavía no alcanza más que la mitad de las que deben abandonar el sector. Pero si tenemos en cuenta que, en muchas de ellas, ese titular de más de 55 años lo es a Tiempo Parcial, no podría

acogerse a la medida del «cese con reestructuración». En consecuencia pues, la Agricultura a Tiempo Parcial que hemos analizado en el apartado 5.2 está bloqueando la conveniente «reestructuración» del sector agrario. Ya hemos visto que, en España, nunca se realizó una política de reforma agraria.

La reforma agraria, con su característico ataque a la gran explotación se ha revelado, con el paso del tiempo, como una opción política de corte populista, históricamente comprensible pero económicamente indeseable (apartado 1.1). Y sin embargo, todavía se ha hecho un intento en España con las Leyes de Reforma Agraria de Andalucía y con la de la Dehesa de Extremadura, ya entrados en los años 80. Por el contrario, una política de estructuras que incida con energía en las deficientes estructuras minifundistas, como tuvo que hacer Francia en los 60 y 70 y también países como Holanda, Irlanda y Suecia, que sí han revelado una incidencia en un sentido conveniente para *inducir*, con prudencia y moderación, la reconstitución de un tejido rural de estructuras productivas más adecuadas, no se ha planteado en España.

Nuestro diagnóstico es que el sector agrario español presenta una grave situación de bloqueo al necesario Ajuste Estructural, el llamado «problema de ajuste agrícola» en el apartado 1.1. Es un bloqueo similar al que padecen otros países como Japón y parte de Italia. El modelo de Ajuste Parcial que se ha desarrollado ha presentado una funcionalidad económica y social incontrovertible en épocas pasadas. Pero actualmente comienza a revelar graves disfuncionalidades debidas a los cambios en la demanda y los precios de los productos (nuevos hábitos de consumo y Ronda Uruguay) y en la dotación de factores (el trabajo comienza a escasear en el campo para la realización de determinadas labores). Esas disfuncionalidades, requieren unos cambios tecnológicos y de estructuras productivas y comerciales. Pero el modelo de Ajuste Parcial, apuntalado por ciertas instituciones (cultura-

les, cooperativismo) está bloqueando el proceso de Ajuste Estructural Clásico que, de forma natural, podría conducir a la mejora de las estructuras. Un economista liberal admite la existencia de distorsiones. La teoría de las distorsiones domésticas en el comercio internacional ya señala que, para corregir una distorsión, no se debe recurrir al proteccionismo indiscriminado (en este caso de apoyo a los precios y las rentas) sino que se debe actuar *directamente* sobre la causa generadora. En nuestro caso, la causa generadora de la distorsión señalada es el modelo productivo de Ajuste Parcial en las zonas no desfavorecidas, de agricultura potencialmente competitiva. Se necesita pues una actuación enérgica para su corrección.

No obstante, como se ha señalado en el apartado 5.2, la ATP puede revestir muchas modalidades. La que tiene lugar para complementar rentas, en zonas desfavorecidas donde las funciones de la agricultura no son necesariamente productivas, sino medioambientales y sociales, sí resulta socialmente deseable. Pero la que se instala en medio de los regadíos españoles, que son los únicos que pueden aspirar a la competitividad, no hace sino frenar un proceso de Ajuste Agrícola necesario para continuar con la modernización de la agricultura que exige una «reestructuración» productiva.

Ese bloqueo provocado por el que hemos llamado Ajuste Parcial obedece a una lógica económica y una lógica social, pero también dispone de un soporte ideológico, de larga tradición y en fase de renovación. Nos referimos a las ideologías de carácter populista cuyo estudio no se agota con esas escasas pinceladas que hemos ofrecido en el apartado 1.1, a propósito de su contribución a las reformas agrarias de los años 20. Son muchas las variantes ideológicas que presentan. Arrancan incluso antes del pensamiento marxista, pero con el marxismo se desarrollan, bien junto a él o por oposición a él, en los primeros años del siglo XX. Tras el triunfo de la Revolución Rusa de octubre de 1917, se

impuso un Marxismo Agrario que tenía que debilitar ese populismo que Chayanov, entre otros, trataba de desarrollar en Rusia.

Los rasgos de ese populismo resultan difíciles de caracterizar de forma objetiva. Cada «visión del mundo», cada ideología, los caracteriza de una forma. Incluso los propios revisores del populismo se autocaracterizan de cierta manera (Sevilla-Guzman, 1990). Desde mi visión, hay varios rasgos que merecen ser destacados. Primero, tratan de desarrollar una teoría que sea capaz de mantener un modo de producción campesina, frente a las formas de producción del capitalismo que yo prefiero denominar «modernidad». Segundo, presentan una aversión a eso que ellos llaman capitalismo (y yo prefiero llamar modernidad y que exige la modernización productiva). Tercero, buscan cualquier elemento empírico y real que les permita reafirmar la inevitabilidad y deseabilidad de ese modo de producción campesina. Cuarto, se oponen al Ajuste Agrícola, como lo reconocen cuando realizan la crítica de ese marxismo agrario de Lenin y Kautsky, que sí eran partidarios de ese Ajuste Agrícola, al entender que era la única forma de lograr la industrialización del país. Quinto, actualmente tratan de elaborar una reunificación de su teoría campesina a partir de la ecología y del medio ambiente.

Junto a estos rasgos principales, existen otros de no menor relevancia que se materializan en unas estrategias concretas para el mundo rural. Primero, apoyo del cooperativismo, y segundo, apoyo a la integración vertical.

De este conjunto de rasgos del actual neopopulismo, resultan destacables el primer bloque de cinco. Entre ellos, de acuerdo con la visión que se ha ido ofreciendo en estas páginas, no resulta preocupante el rasgo «quinto» puesto que, la función de la agricultura en las zonas desfavorecidas y el papel del agricultor como gestor del medio ambiente, aconseja lo que esa ideología neopopulista propone. Lo malo es que ese neopopulismo no hace distinciones como la

que aquí hacemos. Precisamente lo que desea es el mantenimiento y extensión de ese modo de producción por doquier. Pues bien, vamos a insistir en que esa ideología resulta equivocada. Las formas de producción que los neopopulistas llaman campesinas, en evocación del campesino histórico medieval y decimonónico, resultan en realidad agricultores que no son agricultores; que usan la tierra de forma intensiva causando graves problemas medioambientales puesto que se oponen a perder la tierra y, teniéndola, necesitan rentabilizar su posesión; que se erigen en empleadores de trabajo asalariado, al tiempo que ellos lo son en su actividad principal por cuenta ajena, o que ni siquiera lo son en su actividad principal, por cuenta propia; y que, en su afán de rentabilizar esa tierra a la que se sienten aferrados por su valor simbólico y estratificador de riqueza (como reserva de valor), no dudan en causar daño al medio ambiente y en crear problemas sociales contratando inmigrantes en condiciones de vida y trabajo propios de aquel temprano capitalismo salvaje decimonónico.

Por ello, me preocupa esa corriente ideológica pero creo en la inevitabilidad y deseabilidad de un Ajuste Agrícola Clásico que, en las regiones donde se pueda desarrollar una agricultura competitiva, conduzca a la reducción del número de pequeñas explotaciones minifundistas para dar paso a explotaciones mayores, con tecnologías *mecánicas* antes que *químicas*, y gestionadas por agricultores *jóvenes*, dinámicos, *innovadores*, y con organización del trabajo familiar.

A mi modo de ver, todo el impulso vital que guía la obra intelectual de los neopopulistas se basa en una necesidad de autoafirmación de su identidad, amenazada por las *objetivas* «patologías» de la modernidad, y las *subjetivas* «patologías» de sus opciones intelectuales equivocadas. Personalmente sufro las patologías de la modernidad, como también las del envejecimiento y las debilidades, pero no por ello imagino unas leyes que traten de afirmar la mentalidad premoderna, la juventud eterna y la fortaleza indestructible de un yo heideggeriano.

Apéndice 5.A

$$Z = Pf(K_1L_1) + WL_2 - rK + \lambda [L_o - L_1 - L_2]$$

donde:

P = precio del producto.

L_1 = trabajo incorporado por el ATP dentro de su explotación.

L_2 = trabajo incorporado por el ATP fuera de su explotación.

K = capital utilizado en la explotación.

W = salario obtenido fuera de la explotación.

L_o = tiempo total dedicado a trabajar.

r = precio del capital empleado.

f = función de producción.

λ = multiplicador de Lagrange.

Las condiciones de óptimo son:

$$\frac{\delta Z}{\delta L_1} = Pf_{L_1} = 0 \qquad Pf_{L_1} = W \qquad (1)$$

$$Pf_K = r \qquad (2)$$

$$\frac{\delta Z}{\delta L_1} = W = 0 \qquad L_o = L_1 + L_2$$

$$\frac{\delta Z}{\delta K} = Pf_K - r = 0$$

$$\frac{\delta Z}{\delta \lambda} = L_o - L_1 - L_2 = 0$$

Las cuatro condiciones de óptimo matemático se transforman en dos fundamentales. La (1) indica que el valor del

producto marginal del trabajo en la explotación se iguala al salario fuera de la explotación; y la (2) indica que el valor del producto marginal del capital empleado en la explotación se iguala al precio del capital.

Si dividimos la (1) por la (2) obtenemos:

$$\frac{Pf_{L1}}{Pf_K} = \frac{W}{r} = RTS_{LK}^{L1} \quad (3)$$

Es decir que la Relación Técnica de Sustitución entre el trabajo empleado en la explotación y el capital se deben igualar al cociente de sus precios de mercado (el del trabajo viene dado por su empleo *externo* y no por su empleo *dentro* de la explotación cuya retribución no se realiza por el mercado).

Pues bien, en la medida en que todos los ATP asignen su trabajo dentro y fuera de la explotación haciendo que se cumpla la condición (3), los precios de mercado del trabajo y del capital contribuirán a que se igualen las Relaciones Técnicas de Sustitución en todas las explotaciones (condición 2ª de Pareto). Luego la asignación del trabajo disponible en la actividad económica agraria y no agraria, y especialmente en la primera en cada explotación, se realizaría cumpliendo los criterios de eficiencia de Pareto.

Apéndice 5.B

La relación entre las productividades media y la marginal

1. Con formas funcionales tipo Cobb-Douglas las productividades medio y marginal, aun siendo diferentes, crecen a igual ritmo.

$$\text{Sea: } Q_a = A K^\alpha L^{1-\alpha} \quad [1]$$

donde:

Q_a = producción sector agrario, K = capital y L = trabajo.

La productividad media del trabajo PME^L y la productividad marginal del trabajo PMA^L vienen dadas por:

$$PME^L = \frac{Q_a}{L} = A K^\alpha L^{-\alpha} \quad [2]$$

$$PMA^L = \frac{\delta Q_a}{\delta L} = (1-\alpha) A K^\alpha L^{-\alpha} \quad [3]$$

$$\text{Por tanto: } PMA^L = (1-\alpha) PME^L \quad [4]$$

Si tomamos logaritmos neperianos y diferenciados la expresión [4] obtenemos:

$$PMA^L = PME^L \quad [5]$$

donde el punto representa el crecimiento acumulativo respecto al año anterior o respecto a un año base.

2. La condición de maximización del output total exige la igualación de las productividades medias. Para que sea máximo el valor de output total [agrario (a) + no agrario (\hat{a})] es necesario que:

$$PM_a^L = PM_{\hat{a}}^L \quad [6]$$

Si $PM_a^L < PM_{\hat{a}}^L$ entonces la transferencia de una unidad de trabajo desde el sector agrario (a) al no agrario (\hat{a}) reducirá el valor del output agrario (a) en una cuantía inferior al incremento del valor output no agrario (\hat{a}). Con lo cual el resultado será un incremento del valor del output total.

Ahora bien, $PMA_a^L = (1-\alpha) PME_a^L$ de acuerdo con la expresión [4]. Y análogamente, $PMA_{\hat{a}}^L = (1-\beta) PME_{\hat{a}}^L$.

Por tanto:

$$PME_a^L = \frac{(1-\beta)}{(1-\alpha)} PME_{\hat{a}}^L \quad [7]$$

Es decir, que a menos que $\alpha = \beta$, lo que implica que la función de producción del sector agrario sea idéntica a la función de producción del sector no agrario, la igualación de las productividades marginales (expresión [6]) no implica la igualación de las productividades medias (expresión [7]).

6. POLITICA DE AJUSTE Y REESTRUCTURACION

6.1. Modelos

6.1.1. Experiencias históricas de referencia

La política agraria se ha caracterizado históricamente por definir modelos para el sector agrario. Dicha definición no ha estado al margen de los condicionamientos económicos, sociales y políticos. Un factor fundamental ha sido, tal como hemos venido señalando a lo largo de este trabajo, la situación relativa en ese proceso general de crecimiento, desde el «problema de alimentos» hasta el «problema de ajuste agrícola».

Durante la historia reciente, la experiencia de un país tan próximo al nuestro como Italia, y con problemas estructurales tan similares (apartados 5.1 y 5.3), puede constituir un ejemplo en la definición de posibles modelos para la política agraria española. Igualmente, Francia, por su mayor nivel de desarrollo económico general, y por la notable competitividad de su sector agroalimentario, también puede constituir un punto de referencia válido para la caracterización del

modelo de agricultura deseable, actualmente, en nuestras circunstancias históricas, económicas, sociales y políticas.

Tras la dictadura fascista de Mussolini, después de la Segunda Guerra Mundial, la agricultura italiana se caracterizaba por el siguiente conjunto de rasgos. Primero, elevado porcentaje de población activa agraria y su variabilidad regional. Segundo, excesiva atomización de las explotaciones y gran disparidad regional de las estructuras productivas. Tercero, un desarrollo productivo agrícola muy desigual entre el Norte y el Sur. Cuarto, una estructura social muy diferenciada, con una presencia relativamente reducida del proletariado agrícola y un predominio del campesinado no propietario, ligado a la explotación a través de una variada gama de formas de tenencia (Moyano, 1988, pág. 255).

Esa situación no era ajena a la política agraria del fascismo, que tuvo como «eje» de su ideología la «ruralización» de la agricultura. Las reformas agrarias neopopulistas de los años 20 del Centro y Este de Europa habían intentado resolver el problema de la «presión social» sobre la tierra por la vía de la ruralización. Las asincronías del proceso de industrialización habían hecho necesaria esa solución. Durante los años 30, la Italia de Mussolini no podía dejar de tratar el mismo problema con análogas estrategias. Pero al no atreverse a modificar los derechos de propiedad, la forma de combatir el proletariado no fue, como lo sería poco después, durante la reconstrucción democrática, la generalización de la pequeña propiedad, sino la desproletarización a través de figuras como arrendatario, colono, aparcerero, etcétera («sbracciantizzazione»). El resultado era, no obstante, mantener población en el campo («ruralizzazione») ante la dificultad de proceder a su trasvase.

Tras la segunda guerra mundial, la nueva situación democrática exigía estar atentos al «voto rural», máxime en una situación de equilibrio entre los bloques políticos de «derechas» y de «izquierdas». La mayoría de los partidos prestaban especial atención en sus programas a los problemas de la

agricultura. La Democracia Cristiana, con las concepciones de De Gasperi, proponía «una agricultura de todos propietarios». La institución de la propiedad no sólo se respetaba sino que se revalorizaba. La familia rural era considerada, para la Democracia Cristiana, como «una unidad de vida moral, religiosa y económica que debía ser preservada y defendida de todo tipo de elementos de disgregación» (Moyano, 1988, pág. 259).

Frente a la definición «ideológica» de la «explotación familiar agraria», la definición «técnica» entrañaba muchas veces dificultades en vista de la enorme heterogeneidad de la agricultura italiana. Adviértese la enorme heterogeneidad actual de la agricultura española. En Italia, como en España, la heterogeneidad viene determinada por el mismo tipo de factores: climáticos, edáficos, orográficos, históricos y estructurales. Con este programa de De Gasperi, los arrendatarios y otras figuras creadas por el fascismo («sbracciantizzazione»), pasaron a ser pequeños propietarios o socios de cooperativas de explotación en común. Para ello, la propia Democracia Cristiana proponía una política de reforma agraria, al objeto de repartir la tierra total entre todos los activos en la agricultura.

Desde el final de la guerra hasta 1947, los gobiernos tuvieron que ser de coalición, lo que impedía realizar una política enérgica, de acuerdo con la concepción democristiana (reforma agraria). Los actores sociales organizados (partidos políticos, sindicatos) siempre consideran la historia abierta, y subordinan las exigencias de la política económica a su propia concepción de dichas leyes y a sus proyectos sociales. Es normal, pues, que el Partido Comunista Italiano (PCI), y el Partido Socialista Italiano (PSI), vacilaran en la estrategia adecuada para la agricultura. También vacilaron los partidos políticos portugueses tras la «revolución de los claveles» de 1975, y también vacilaron los partidos políticos españoles, tras la muerte del general Franco, durante la transición. Al fin y al cabo, todavía no había caído el Muro de

Berlín. Esa vacilación le costó políticamente cara al bloque italiano político de izquierda, ya que la política democristiana captó el voto rural, aunque a costa de retrasar probablemente el crecimiento económico del país.

Durante el período 1947-1960, comenzó a gobernar en solitario la Democracia Cristiana en Italia. España salía de su posguerra y enderezaba el camino hacia la industrialización bajo un régimen dictatorial, al igual que Portugal. Francia conocía la debilidad de una IV República que sufría las consecuencias de la descolonización de Argelia. En Italia se realizó la reforma agraria pendiente, aunque de forma parcial, mientras en España había quedado definitivamente aparca-da, tras el intento de la segunda República.

El inicial proyecto de reforma agraria para todo el territorio nacional de De Gasperi, fué rechazado por el Senado por considerar que la gran heterogeneidad de la agricultura italiana exigía tratamientos territoriales diferenciados. Por esa razón, en Italia se aprobaron en 1950 no una sino tres leyes de reforma agraria: la «ley sila», la «ley stralcio», y la «ley siciliana», para el altiplano de Silano en Calabria, para un amplio territorio multirregional y para Sicilia, respectivamente. El límite superficial fijado era de 300 hectáreas, y las tierras expropiadas pasaban, en una primera fase, a los «entes di reforma fondiaria» (ERF). Estos «entes» distribuían las parcelas individuales a trabajadores agrícolas. No cabe duda de que las leyes españolas de mediados de los 80, la «Ley de Reforma Agraria de Andalucía» y la «Ley de la Dehesa», se inspiraron mucho en las leyes italianas, las penúltimas europeas. Debe reconocerse, no obstante, que, en el caso andaluz, el «maquillaje» fue realizado muy en consonancia con las circunstancias históricas. El señalamiento de la falta de coincidencia entre la rentabilidad y eficiencia privadas y sociales, fue un diagnóstico inteligente. Las explotaciones, con empresarios aversos al riesgo, elegían orientaciones productivas y técnicas productivas poco intensivas en trabajo, lo cual

no favorecía sino que intensificaba el problema del paro en Andalucía.

La polémica teórica en relación con esta ley andaluza ha sido relativamente viva entre varios autores españoles (Barceló, 1985; López Blanco, 1987; Sumpsi, 1988; Romero, 1988; Millán, 1988; Barceló, 1988; García Alvarez, 1990c; Romero, 1991). En su momento, señalé la invalidez teórica del argumento ofrecido por los autores de la ley. Esta política de ataque a la gran explotación, en los años 80, cuando es la gran explotación la que revela su eficiencia y viabilidad, no podía recibir la aprobación incondicional de un proyecto de modernización con miras hacia el futuro. Otra cosa sería plantearse la intervención directa de los poderes públicos en el mercado de la tierra como se hiciera en Francia en los años 60 y 70, y dentro de un programa global de reestructuración y modernización.

En los años 60, tiene lugar una modernización no planificada en la agricultura italiana. También en España entró en crisis la agricultura tradicional y se modernizó la agricultura de forma poco planificada, aun cuando existieran aquellos «Planes de Desarrollo» de López Rodó. En Francia sí se dió, en esa década, y también en la siguiente, una modernización planificada de la agricultura. En Italia se elaboraron los así llamados «Planes Verdes». Con esos planes se configuró en Italia un tipo de intervención denominado «a pioggia» (a lluvia) para significar su carácter de no selectivos. Esa falta de «selectividad» se tradujo, de facto, en una discriminación tácita en favor de las explotaciones medianas y grandes, interesadas en aumentar, sobre todo, la productividad del trabajo. Los titulares de pequeñas explotaciones, manifestaron estar interesados en las «innovaciones tecnológicas» que mejorasen la productividad de la tierra antes que la del trabajo, lo cual no impidió que, antes o después, acabasen teniendo que abandonar la explotación. Abandono no siempre total sino parcial, tal como se ha discutido en el capítulo anterior (apartados 5.1 y 5.2).

Así, mientras en la primera fase de este proceso se formaron todavía muchas nuevas explotaciones por medio de los incentivos públicos con tierras procedentes de las grandes explotaciones (siguiendo las políticas iniciales en 1948 y 1950), en la segunda fase, la mayoría de las nuevas explotaciones que se creaban (75%), lo hacían con tierra procedente de las pequeñas propiedades sumidas en una «crisis de rentabilidad» (Moyano, 1988, pág. 286). Ello confirma que, en los años 60 y 70, en Italia coexistieron orientaciones y modelos diferentes. Las exigencias impuestas por la CEE-6, nacida en 1958 con el Tratado de Roma, y ampliada en 1973 a la CEE-9, señalaban la conveniencia de implantar un modelo de agricultura competitiva, guiada con criterios productivistas y de modernización. Pero, al propio tiempo, los poderes públicos procuraron que esa política selectiva no implicase la desaparición de numerosas explotaciones campesinas, ya que, la situación económica y social del país no habría consentido llevar hasta sus últimas consecuencias la modernización de la agricultura italiana y la cancelación del «problema de ajuste agrícola». La política agraria estuvo inspirada por la pasividad. Así está ocurriendo también en España durante los años 70 y 80. Durante los 70, por la crisis económica y la justificada prioridad otorgada a la transición política pacífica; y durante la primera mitad de los 80, ante la expectativa de la integración en la Comunidad Europea y la gran cantidad de «paro». Tan sólo a finales de los 80, cambian las expectativas en varios frentes (Reforma de la PAC, Mercado Unico, exigencia de liberalización intracomunitaria y extracomunitaria, mejora del entorno macroeconómico español).

Pero el tiempo corre. A Italia, la indefinición de esa política no selectiva «a pioggia» le costó unas estructuras productivas agrarias poco competitivas que han conducido a una situación estructural de déficit agroalimentario. Su grado de autoabastecimiento era del 88% en 1986, tan sólo superior al de Portugal (54%), por detrás de la media comunitaria

(112%), del español (100%) y, desde luego, del coloso agroalimentario francés (166%).

Tal como se discute en el apartado 6.2, el tamaño de un sector productivo se ve condicionado por sus estructuras productivas. España corre el riesgo, igual que pasó con la Italia comunitaria, de ver reducido notablemente su sector agroalimentario. Eso no debe de preocupar a esa «visión europeísta» (tal como se ha señalado en el apartado 1.3), pero sí es un riesgo a valorar.

Durante esos años 60 y 70, mientras Italia no acometía con decisión una política estructural y modernizadora planificada, por las razones políticas, económicas y sociales, ya señaladas, en Francia sí se acometió. Ese conjunto de razones que no se daban en Italia, sí se dieron en Francia. Vamos a continuación a recordarlas. Tal vez descubramos que en España no se han dado tampoco en el pasado pero que comienzan a darse ya en el presente.

La descomposición de la IV República provocó el ascenso del General De Gaulle y la reforma constitucional que instauraría la V República. Esta reforma limitaba el poder de la institución parlamentaria con el fin de garantizar la estabilidad de la que había estado carente el régimen democrático francés en los años 50. Ese régimen fuerte debería conducir a la culminación de la modernización de la economía francesa, iniciada ya por entonces pero paralizada por las convulsiones políticas y sociales de la última época. La modernización general de la economía requería dar prioridad al desarrollo industrial, supeditando al mismo el desarrollo de la agricultura. La nueva élite en el poder era tecnocrática, con planteamientos economicistas, alejados de los prejuicios ideológicos y morales de antaño.

El diagnóstico que se elaboró sobre la agricultura era el siguiente. El sector agrario francés tenía un cierto retraso con relación a algunos de sus homólogos europeos debido, fundamentalmente, a problemas estructurales: excesiva parcelación, minifundismo, exceso de población activa agraria,

insuficiencia de jóvenes. Todo este retraso era considerado entonces como la causa fundamental del problema agrícola (Moyano, 1988, pág. 68). Surgió así un proyecto modernizador de amplio alcance y planificado en el tiempo. Resistencias en el mundo agrario las hubo, pero ya no hicieron claudicar a los nuevos gobiernos. De hecho, el gobierno de Debré alentó la estructuración del sindicalismo de forma adecuada a esos propósitos modernizadores. La consolidación del CNJA (Centro Nacional de Jóvenes Agricultores) como sindicato vinculado a la FNSEA (sindicato mayoritario) pero gozando de un estatuto propio y de una práctica sindical autónoma, fue un nuevo elemento clave para el éxito, ya que, el CNJA, asumió el proyecto modernizador del gobierno y que basaba su programa de acción en el cambio de las estructuras productivas. La neonata Política Agrícola Común de la CEE-6, también hacía conveniente que el sindicalismo se especializase en los dos grandes ejes: precios y estructuras.

El paquete de leyes promulgadas fue enorme durante los años 60 y 70. Cabe destacar la Ley de Orientación de 1960, y la Ley Complementaria de 1962, ambas en relación con las estructuras.

Las actuaciones en materia de estructuras fueron enérgicas. Se crearon varias instituciones para conseguir dar viabilidad política, social y legal a las reformas. Se definió un tamaño de explotación viable, en torno a las 2 UTAS y con superficies variables según regiones.

Se crearon las S.A.F.E.R. (Sociétés d'Amenagement Foncier et d'Etablissement Rural) para intervenir en el mercado de tierras. Su objetivo consistía en poner a disposición del mayor número posible de agricultores franceses, la mayor cantidad posible de explotaciones rentables. A los jóvenes, especialmente, se les entregaron los medios financieros y técnicos necesarios para instalarse y adaptar las explotaciones deficientes. Las funciones básicas de las S.A.F.E.R. eran: 1) realización de trabajos de infraestructura en las tierras adquiridas, concentración parcelaria, etc. («aménagement fon-

cier»); y 2) facilitando la instalación de nuevos agricultores en explotaciones viables o adjudicando tierras complementarias a pequeños agricultores para permitirles alcanzar la superficie mínima protegida por la nueva legislación («établissement rural»).

De acuerdo con las competencias que le atribuye la Ley de 1960, la actividad de la SAFER consistía (y todavía consiste) en: a) adquisición de tierras; b) acondicionamiento de las tierras; y c) adjudicación de esas tierras a los nuevos agricultores que deseen instalarse o bien a otros que deseen incrementar su explotación. En cuanto a la adquisición, las SAFER pueden actuar en el mercado de dos maneras: mediante compra amistosa; o mediante el uso del derecho de «preemption». Este último otorga a la SAFER prioridad frente a otros posible compradores para la adquisición de una tierra en venta. El derecho de «preemption» ha sido utilizado por las SAFER en los casos en los que querían evitar la adquisición de una tierra en venta por compradores que no fueran a utilizarla con fines agrícolas, sino con fines especulativos. Así, el uso de este derecho se convierte en un instrumento que frena la especulación y el incremento abusivo del precio de la tierra. La operatoria se asimilaba (y se asimila todavía) al siguiente esquema. Toda operación de compraventa que no está incluida entre las situaciones de excepción (que las hay; vg. las sucesiones hereditarias), tiene que ser obligatoriamente comunicada a la SAFER en cuyo ámbito jurisdiccional se encuentra ubicada la explotación o parcela objeto de transacción. Antes de responder a la notificación, la SAFER suele consultar a un Comité Técnico que tenga constituido en la provincia o municipio correspondiente para informarse sobre las características de la parcela o explotación en venta y sobre los candidatos a adquirirla.

Tras la adquisición procede la adjudicación. La adjudicación («retrocesión») tiene que estar precedida por un período de información pública de la operación de venta en el ayuntamiento del municipio donde esté ubicada la explota-

ción objeto de la misma y en la prensa agrícola de la provincia, al objeto de que se presente el mayor número posible de candidatos. Es el Consejo de Administración de la SAFER el que adjudica la explotación a uno de los candidatos. El «juego de influencias» es enorme, pero se pueden neutralizar si se estudia debidamente su organización. Es indispensable la presencia de los sindicatos agrarios para legitimar las operaciones. Asimismo, en cada provincia se creó una organización (denominada «Commission des Cumuls»), cuya misión era establecer, en cada comarca natural, según las características de las tierras y de los cultivos, unas superficies máxima y mínima entre las cuales definir las explotaciones consideradas como «viables». Las operaciones de compraventa no solamente están sometidas al control de las SAFER para el ejercicio del derecho de adquisición preferente («preemption») sino también al control de estas otras organizaciones tendentes a asegurarse de que las explotaciones que se formasen se situaran entre los límites establecidos. Se evitaba así tanto la «concentración» de las explotaciones como su «atomización». La homogeneidad lograda ha sido un factor de primerísima importancia que ha condicionado el éxito de la «opción cooperativa» (ver apartado 6.2.3.2).

El análisis realizado del caso francés nos permite encontrar ciertas semejanzas importantes con la España actual en relación con las condiciones económicas, sociales y políticas que lo generaron. En términos económicos, la definición de la situación de la economía española en su conjunto, y de la agricultura española en particular, que actualmente realiza el equipo económico del último gobierno de González, no difiere mucho de la que entonces realizó el equipo económico del primer gobierno de la V República. Nuestro análisis y diagnóstico todavía se asemeja más, si cabe. En segundo lugar, en términos políticos, la capacidad de ejecución actual del gobierno español, aún con tan amplia mayoría parlamentaria, posee un condicionamiento «autoimpuesto» (y políticamente problemático), con relación al reparto de compe-

tencias con las Comunidades Autónomas, que se encuentra además recogido en la propia Constitución. En términos sociales, la desarticulación de la acción social colectiva del asociacionismo español es enorme. La energía, dinamismo y nivel de implantación de aquellas FNSEA y CNJA no pueden compararse con el panorama que ofrece actualmente el sindicalismo español, fruto de una política de sojuzgamiento en lugar de fomento, llevada a cabo durante los 80.

Así pues, las coincidencias no son tan elevadas. Lo son en términos económicos (y sólo en parte) pero no son tan elevadas como sería deseable en términos políticos y sociales. Aún así, la concepción moderna de un estado moderno, se ajusta cada vez más a un modelo de ofertas y demandas de legitimación en el sentido señalado por Habermas (Barceló, 1989). Significa ello, con independencia de la relativa verdad que puede contener esa concepción liberal y pesimista del estado que ha elaborado el eje Chicago-Virginia-Los Angeles (Chivirla), que el estado se encuentra situado frente a la opinión pública, comportándose de acuerdo con un modelo de ofertas y demandas de legitimación. Tal vez su actitud sea a menudo pasiva y se adapte a las demandas sociales, cuando éstas estén bien articuladas. Pero también a menudo, su actitud es activa y problematiza las convicciones de la opinión pública cuando entiende que esta última se encuentra equivocada acerca de lo que conviene a los intereses de la sociedad.

Así pues, aún reconociendo las diferencias de contexto, no queremos cerrar las puertas a una posible reproducción de aquel acertado modelo de los años 60 y 70 llevado a cabo en Francia.

6.1.2. Los modelos para la España actual

Muchos agricultores y sindicalistas se lamentan de que en España no existe un modelo de Agricultura. La situación de

la política agraria española ha sido en los últimos años la de la «pasividad» absoluta. El nuevo Ministro Solbes ha comenzado a definir algún rasgo de la nueva agricultura española. Nosotros quisieramos contribuir a esa reflexión y debate nacional que debería producirse para proseguir con una política de modernización energética y eficaz.

Por ello conviene saber muy bien cual es el modelo al que se quiere ir. Las señales que proceden de la Comunidad Europea resultan equívocas para muchos y generan una cierta confusión. La Comunidad supranacionalizó hace años la política de precios pero no la de estructuras. Esta última, precisamente en la segunda mitad de los años 80, ha modificado, a nivel comunitario, su orientación. Si antes proclamaba, con las directivas de 1972 y el Reglamento 797 de 1985, el tipo de estructura eficaz pero sin dotación presupuestaria suficiente para responder con eficacia a las eventuales demandas nacionales, desde 1988, la nueva orientación de la política de estructuras de la Comunidad consiste en actuar subsidiariamente respecto de la política de precios y mercados, al objeto de lograr el equilibrio de los mercados. En el mercado de la tierra ni actuó nunca ni pretende actuar ahora. De hecho, surgen conflictos entre los estímulos procedentes de la nueva política extensificadora con las políticas estatales o regionales de tipo intensificador (caso de Andalucía). Generalmente, la PAC acaba haciendo excepciones.

Así pues, los estados miembros y las regiones sí pueden llevar a cabo políticas tendentes a transformar las estructuras productivas y a «definir modelos». De hecho, durante los años 60 y 70, tal como se señaló en el apartado anterior, la opción de Francia y de Italia fue muy diferente, y diferente ha sido también el resultado que ha llevado al primer país a tener uno de los más modernos sistemas agroalimentarios de Europa con una capacidad de exportación notable, en tanto que en el segundo se da una situación de déficit importante. Tal vez podría pensarse que esa capacidad de exportación francesa, apuntalada por la política de precios, se va a ver

necesitada de reestructuración contractiva en las nuevas circunstancias de Reforma de la PAC. Pero si el avance en la liberalización intracomunitaria no es más lento que en el frente extracomunitario, el resultado no tiene por qué ser la necesidad de contracción para el sector agroalimentario francés. Más bien, la contracción europea tendría que producirse a costa de otros países ya deficitarios, que lo serían cada vez más.

El modelo de agricultura campesina fue siempre el modelo que se eligió, cuando no se pudo, o no se quiso, asumir la transferencia de activos desde el sector agrario al no agrario. Así fue en la Europa central y oriental en los años 20 (apartado 1.1) y en la Italia de los años 50 (apartado 6.1.1). También el Japón de los años de la segunda posguerra mundial (apartado 1.1). En España sí debe ser asumida esa transferencia tal como ha señalado el Ministro Solbes.

En los dos documentos de reflexión recientes de la Comunidad Europea (El «futuro del Mundo Rural» de 1989, y el de 31 de enero de 1991) se destaca, como uno de los objetivos de la nueva PAC: «mantener un número suficiente de agricultores». Una nueva ruralización late en esas nuevas orientaciones. No es la ruralización de los gobiernos fascistas o populistas para detener el avance del comunismo. Ahora es una ruralización medioambiental junto con un confesado objetivo simultáneo de contribuir al equilibrio de los mercados merced a la política extensificadora que se recomienda para alcanzar esos fines medioambientales. Ciertamente el objetivo es respetable y no debe pasarse por alto la necesidad de que los atentados al medio ambiente sean crecientemente supranacionalizados. En términos económicos, por el hecho de ser «externalidades» se hace necesaria su regulación supraindividualmente (a nivel estatal). Pero a medida que las externalidades se difunden, requieren un control suprarregional y supraestatal. Recuérdense, no obstante, las reflexiones realizadas en el apartado 1.3 acerca de esa nueva fiebre medioambientalista comunitaria: los atentados al medio

ambiente y la sensibilidad que suscitan se correlacionan ambos con el nivel de desarrollo. En países como Estados Unidos comenzó ya en los años 70.

Pero eso no exime al gobierno español y a los gobiernos autonómicos de ciertas responsabilidades. Tal vez pueden y deben ser asunto transferible a nivel supraestatal comunitario las políticas que controlen las prácticas agresivas contra el medio ambiente de las agriculturas muy intensivas como las del litoral mediterráneo español, o la desertificación de amplias zonas de Andalucía oriental y de otras grandes zonas del territorio español. No obstante, en la cornisa cantábrica sobra mucha población activa agraria para poder disponer de explotaciones de vacuno viables. También en el regadío de Navarra, de la Comunidad Valenciana y de Murcia sobra población activa pero, sobre todo, agricultores a tiempo parcial, para poder reestructurar el sector, con la misma dimensión global, o incluso menor, pero sobre todo con muchísimos menos agricultores, y mayores y viables explotaciones de frutas y hortalizas.

No cabe duda de que un modelo de Agricultura Familiar Campesina (AFC) todavía tiene sentido y una nueva funcionalidad para fijar población en comarcas españolas amenazadas por el despoblamiento y la desertificación. Con ello se alivia también la necesidad de gestionar o asumir, a nivel urbano, el éxodo rural. Pero en otras muchas regiones del territorio español no debe de abandonarse el objetivo de crear una Agricultura Familiar Viable (AFV) cuanto antes. Si no se hace pronto, el resultado será una excesiva contracción del sector agrario español y la permanencia de explotaciones de tipo capitalista en muchos casos, poco adecuadas para alcanzar los objetivos medioambientales, merced a una política de «innovación tecnológica» de carácter «mecánico» para ahorrar mano de obra. El recurso a la «inmigración» puede resolver el problema a esos agricultores capitalistas. Nuevamente la integración social aconseja ahora, como aconsejó otrora, la potenciación de la agricultura familiar.

La conclusión es, por ahora, que dos son los modelos que deben ser potenciados simultáneamente por el gobierno español y los gobiernos regionales para la agricultura española. Esa coexistencia de orientaciones en modo alguno debe asemejarse a la vacilación que exhibió Italia durante los años 60 y 70. Se trata, como iremos explicando a continuación, de modelos diferentes pero claramente definidos, para situaciones diferentes y claramente definidas. Dichos modelos son: primero, el de agricultura familiar campesina (AFC) con unas funciones de gestión del medio ambiente que no le exijan la obligación de crear una agricultura competitiva; y segundo, el de agricultura familiar viable (AFV), en las regiones del secano lluvioso y regadío español, capaces de mantener y desarrollar una agricultura competitiva como un sector productivo más. Las necesidades de dimensión de esa AFV que caracterizan a todos los sectores productivos actuales puede resolverse de forma satisfactoria a través de formulas cooperativas, pero solamente cuando las estructuras productivas sobre las que se asientan sean homogéneas y familiares (ver apartado 6.2.3.2).

La necesidad de potenciar ambos modelos exige una política activa de definición de uno u otro modelo en cada región o comarca del estado español. El laborioso ejercicio realizado en el capítulo anterior, ha señalado las necesidades de ajuste (trabajo sobrante) y reestructuración (explotaciones sobrantes) en cada región y en cada OTE (Orientación Técnico Económica) con varias hipótesis: 1) AFV con eliminación de la pequeña explotación; 2) AFV con eliminación de la pequeña y gran explotación (como en la Francia de los años 60 y 70); 3) AFC con eliminación de la pequeña y marginal explotación (generalmente agricultores a tiempo parcial); 4) AFC con eliminación de la pequeña y gran explotación (al estilo de la Italia de los años 50 pero con una revisión del concepto de pequeña explotación mínima viable).

El ejercicio ha sido de gran utilidad para una estimación, a nivel regional, de las necesidades de ajuste y de reestructu-

ración, bajo cada una de las 4 hipótesis anteriores. El ejercicio no permite realizar una definición del modelo deseable sin más pero ayuda mucho a ello. Dicha definición debe de realizarse a nivel comarcal (y no sólo o siempre regional) y en función de múltiples variables medio ambientales nivel de desarrollo general y políticas, etc. Pero sí permite ofrecer unas primeras sugerencias acerca de la necesidad de que el ajuste agrícola será o no capaz de resolver, por sí mismo, los problemas estructurales. Algunas regiones necesitan una política estructural enérgica (Navarra, Comunidad Valenciana, Murcia). Son las regiones en las que, bajo cualquiera de las 4 hipótesis, se constató que el número de explotaciones (reestructuración) sobrantes resulta mucho mayor que la cantidad de trabajo sobrante (ajuste).

6.2. *Políticas*

6.2.1. Objetivos

Vamos a elegir como objetivos que deben inspirar la elaboración de la política agraria los siguientes: a) desarrollo económico, b) equidad, c) integración social, y d) protección del medio ambiente.

El desarrollo económico es un proceso complejo relacionado con los procesos de reasignación de recursos de las economías en crecimiento, con la modernización social y con la innovación tecnológica. El ajuste estructural agrícola no es más que una de las manifestaciones de ese complejo proceso de reasignación general de recursos. La integración social constituye un objetivo en sí mismo. Pero también se relaciona con el desarrollo económico. Un exceso de conflicto social puede bloquear el proceso de desarrollo económico. La equidad como objetivo de la política agraria resulta un tanto delicado (ver apartado 1.4). El juego de las políticas fiscal y asistencial es el que debe encargarse de corregir las

excesivas desigualdades que el mercado genere. Demasiadas ineficiencias cabe imputar a las políticas agrarias practicadas en los países occidentales desarrollados en sus programas basados en erróneos conceptos de equidad. Las masivas transferencias de recursos y ayudas desde los consumidores y los contribuyentes hacia los productores agrarios no implican una mayor equidad, aunque la renta media del sector agrario sea inferior a la del resto de la economía. La reducción paulatina de los precios a la que aspira la Comisión (documento de reflexión de 31 de enero de 1991) y su sustitución por unas primas por hectárea «moduladas» según el tamaño de explotación, comienzan a realizar una corrección en un sentido más equitativo.

Cada vez más, los conceptos de equidad o justicia se han ido apartando de esquemas que implican la clasificación de la sociedad en grupos heterogéneos: sector, región, clase social, distribución funcional de la renta. Cada vez más, asumimos una concepción de la sociedad, que reconoce su complejidad y su multiclasicismo en las sociedades industriales. Por esa razón se impone un criterio de estratificación basado en el nivel de ingresos de cada sujeto con independencia del origen de tales ingresos. Finalmente, la defensa y protección del medio ambiente constituye un objetivo esencial para la autoconservación del sistema mundo. Aquí lo vamos a manejar con prudencia y «desvelando» ciertas paradojas acerca de qué modelos de agricultura son los más agresivos contra él.

6.2.2. Opciones y escenarios

La primera gran opción que se le plantea a la política agraria española es la de ejercer un papel activo o pasivo. La segunda actitud se basaría en la convicción de que las fuerzas del mercado, las exigencias de supranacionalización de las políticas en el contexto del Mercado Unico de 1993, y la libertad de circulación de productos y factores que este últi-

mo conlleva, hacen desaconsejable el empeño en políticas activas. En términos de «ajuste agrícola» diríamos que supone la opción de «ajuste natural» (AN).

La otra opción que, implícitamente, se ha venido defendiendo en este trabajo es la de una política agraria activa que conduzca a una mejora de las muy deficientes estructuras productivas y comerciales. Esa opción podríamos calificarla de «ajuste con reestructuración» (AR). A su vez, el «ajuste con reestructuración» podría intentar reproducir un modelo de Agricultura Familiar Viable (AFV) o de Agricultura Familiar Campesina (AFC). En cada uno de estos casos, caben dos opciones: 1) bien eliminar tan sólo la pequeña propiedad (P); y 2) bien eliminar tanto la excesivamente pequeña como la excesivamente grande (P+G). Como hicieron las «Comissions de Cumuls» francesas (ver apartado 6.1.1).

Para completar el cuadro de escenarios posibles, que van a enriquecer la discusión, existen dos posibilidades para el sector productivo agrario que son esenciales: 1) que tienda a comportarse *expansivamente* el volumen de producción (E); y 2) que tienda a comportarse *contractivamente* (C). Obtenemos así, combinando la dimensión del tipo de ajuste con la tendencia del sector, las opciones de la tabla 6.1. En ella, las cuatro opciones que serán discutidas con más amplitud son las siguientes: AN-E; AN-C; AR-E; y AR-C. Las restantes serán objeto de comentarios ocasionales. Dada la heterogeneidad y diversidad de situaciones en la agricultura española, no debe sorprender que el conjunto de opciones/escenarios considerados sea también numeroso. La idea que conviene anticipar es que cada situación particular regional (o comarcal) puede hacer aconsejable una opción diferente de las contenidas en la tabla 6.1. Vamos a definir y caracterizar cada una de esas opciones. El lector debería estudiar la tabla 6.1 antes de continuar.

La opción o escenario AN-E, significa que se abandone a la agricultura española a un ajuste natural (AN). Como se ha visto en el capítulo 5, la reducción de empleos ha sido muy elevada en el sector. Asimismo en la opción AN-E se supone

TABLA 6.1

	Expansivo (E)	Contractivo (C)
AN	AN - E	AN - C
AR	AR - E	AR - C
AFV	AFV - E	AFV - C
P = α	α - E	α - C
P + G = β	β - E	β - C
AFC	AFC - E	AFC - C
P = a	a - E	a - C
P + G = b	b - E	b - C

Términos: A = Ajuste; R = Reestructuración; N = Natural; E = Expansivo; C = Contractivo; F = Familiar; V = Viable; C = Campesina; P = Pequeña explotación; G = Gran explotación.

- α = Se elimina tan solo la pequeña explotación (P) en el modelo AFV.
- β = Se elimina tanto la pequeña (P) como la gran (G) explotación = P + G, en el modelo AFV.
- a = Se elimina tan solo la pequeña (P) explotación en el modelo AFC.
- b = Se elimina tanto la pequeña (P) como la gran (G) explotación = P + G, en el modelo AFC.

que dicho ajuste tiene lugar de tal forma que el volumen de producción crece y el sector agrario se comporta expansivamente (E). Esa situación no es probable que se produzca en el conjunto de España por varias razones. Primero, porque en el contexto de la Reforma de la PAC, inducida por (aun-

que no solamente) las restricciones internacionales (Ronda de Uruguay), lo que se pretende es contener el crecimiento del sector agrario europeo. Segundo, ciertamente, que la contención o contracción del sector en el conjunto de la CEE-12, no implica que sea contractivo en España. Hemos visto, en el capítulo 2, que algunos sectores partían de un nivel tan bajo de protección, en relación al existente en la Comunidad, que están experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años (oleaginosas, vino, hortalizas, ovino, porcino). Si la reducción de precios a nivel CEE-12 no fuera muy elevada, podría ocurrir que el nivel de precios en España no tuviera que reducirse con relación a la situación presente. Pero ese no va a ser el caso de casi ningún sector. Podría ocurrir que, en un contexto de contracción general de precios a nivel de CEE-12, la competitividad de la agricultura española le llevara a una situación de expansión. Tampoco eso es probable que ocurra. Más bien la posibilidad de expansión se daría en un escenario AR.

Pero esa opción AN-E, que es improbable a nivel estatal, es la que se está dando en algunos sectores y regiones. Tal es el caso del litoral mediterráneo. El modelo de Ajuste Parcial al que se aludió en el capítulo 5 (apartado 5.1) está provocando una expansión de una agricultura intensiva y agresiva con el medio ambiente, muy utilizadora de agua, de fertilizantes y de productos fitosanitarios para el cultivo de los cítricos, las frutas no cítricas, las hortalizas y el arroz. Las estructuras productivas son enormemente minifundistas, parceladas, a tiempo parcial, y con una asalarización excesiva a causa de ese trabajo a tiempo parcial, de una falta de mecanización y de una insuficiente implantación de un modelo de Agricultura Familiar Viable (AFV).

Así pues, ya tenemos identificadas regiones donde se está dando el escenario AN-E, cuando cualquiera de los restantes escenarios serían preferibles. El AN-C, no resolvería tampoco la competitividad a largo plazo como no lo hace el AN-E, pero no estaría causando problemas medioambientales y de

creciente asalarización con recurso a una mano de obra inmigrante que está generando graves y crecientes problemas sociales. El escenario AR-E podría conducir a una expansión global, merced a unas estructuras productivas con explotaciones viables de tipo AFV. Ese modelo sería menos agresivo con el medio ambiente por utilizar más tierra y ser capaz de sustituir ciertas «tecnologías químicas» (herbicidas) por otras «tecnologías mecánicas» (cultivadores o tractores para las labores). Además, la mecanización a la que se vería inducido ese nuevo modelo por la creciente escasez y carestía del trabajo, permitirían contrarrestar una inmigración incontrolada generadora de conflictos sociales.

Esta situación se localiza en ciertos sectores y regiones. Los sectores son cítricos, frutas no cítricas y hortalizas. Las regiones son Comunidad Valenciana, Murcia, Navarra y Extremadura. Comienza a darse en comarcas de Aragón y ya se daba, desde hace años, en comarcas como el «Maresme» en Cataluña. Así pues, el escenario al que debe de irse en esas regiones y programas es al AFV-E, o bien AFV-C. El procedimiento de reestructuración no necesariamente debe de excluir la modalidad β porque incorporaría también la eliminación de la gran explotación. Como quiera que ese tipo de explotaciones resulta casi inexistente en regiones como la Comunidad Valenciana no tendría sentido incorporarla. En regiones como Murcia y Extremadura sí tendría sentido, y, de hecho, Extremadura tiene su Ley de la Dehesa. No podemos pronunciarnos aquí de forma taxativa con relación a ese punto. Lo que sí queremos señalar es la conveniencia de implantar el modelo AFV y de huir del escenario AN-E (que es la situación actual) en estas regiones y cultivos en donde debe desarrollarse una agricultura competitiva.

El escenario más deseable para el conjunto de España sería el AR-E. Un escenario tal supondría que, en el decidido empeño modernizador de la economía española, en que está empeñado hace años el equipo económico de González, especialmente a partir del último gobierno, gracias al preva-

lecimiento, dentro del gobierno (aunque no del PSOE) de las posturas modernizadoras, se es capaz de reproducir la senda de crecimiento y modernización de la agricultura española como lo hizo Francia en los años 60 y 70. En tal caso, gracias al «ajuste con reestructuración» (AR) se es capaz de desarrollar una agricultura competitiva que, en un contexto general contractivo comunitario, revele una ventaja comparativa y se especialice y expande un modernizado, articulado e integrado verticalmente, sector agroalimentario. Tal vez parezca una utopía. Pero en ese contexto de Mercado Unico, en el que la actividad económica buscará las ventajas comparativas, sin obstáculos al flujo y movilidad de los productos y los factores, «algún sector deberá revelar competitividad en España, so pena de tener que marcharnos todos a vivir hacinados en la cuenca del Ruhr» (permítasenos esa expresión retórica que tan solo aspira a ser gráfica y convincente).

Si el escenario más deseable para la agricultura española es el AR-E, el más probable será el AN-C. Pero uno que aquí reivindicamos como posible y altamente deseable es el AR-C. Justamente su *deseabilidad* radica en que es el que mejor cumple el conjunto de objetivos señalados en el apartado anterior, y su *posibilidad* radica en que, como se indicó en el apartado 6.1.1, existen actualmente ciertas similitudes con el caso francés de los años 60, aunque también existen disimilitudes (especialmente en el ámbito político y social) que podrían paliarse con la actitud ejemplar de un Estado español, articulado en un gobierno central y unos gobiernos autonómicos, que fuesen capaces de desarrollar el modelo de Habermas de «ofertas de legitimación». Un modelo cuya factibilidad no radica en una especial virtud del conjunto de políticos y burócratas constituidos en «comunidad ética» (a lo Hegel), que rechace la concepción de la «public choice», sino en la propia trama de necesidad de legitimación en la que se ve envuelto el estado en una sociedad democrática avanzada donde la opinión pública ejerce de árbitro final de la «racionalidad» del sistema en su conjunto.

El escenario AR-C, significa que se hace frente a la inevitable reducción del tamaño del sector agrario español con una doble estrategia. Primero, la reestructuración productiva de toda la agricultura, capaz de ser competitiva en términos del modelo AFV. Con ello se puede conseguir desarrollar escenarios del tipo AFV-E en muchos productos, regiones y comarcas (caso de las frutas y hortalizas en Navarra, La Rioja, Comunidad Valenciana, Murcia, algunas comarcas de Andalucía y Extremadura, de Aragón y de Cataluña). En otras regiones y comarcas, con el modelo AFV se *frena* la inevitable reducción de la dimensión del sector (caso de los cereales, del vino, de las oleaginosas y del vacuno para carne y leche). El resultado neto puede ser una ligera contracción de la producción española pero mucho menor de la que hubiese tenido lugar en un contexto AN-C. Segundo, la reestructuración tendente a crear el modelo AFC, puede permitir asentar población activa en muchas comarcas desfavorecidas con riesgo de despoblamiento y desertificación. Con ello se consigue un objetivo de protección del medio ambiente y conservación de un paisaje milenario, y también mantener un nivel de producción mayor que el que tendría lugar en defecto de esta política. En esas comarcas tiene más sentido la reestructuración tipo *b* que contemple la eliminación de la gran propiedad que la del tipo *a* que solo se centra en la pequeña propiedad. No debe olvidarse, en cualquier caso, que aun cuando nos situemos en comarcas desfavorecidas con poca actividad económica general, y con poca probabilidad de desarrollar una agricultura competitiva, la racionalidad de la producción desaconseja que una explotación sea excesivamente pequeña y excesivamente parcelada. Una cierta mecanización es deseable lo que exige tamaños mínimos, y la agricultura a tiempo parcial puede ser igualmente aconsejable incluso con tamaños que proporcionen unos ingresos equivalentes al salario agrícola.

Adviértase de la relativa complejidad de la tabla 6.1. Primero, define 16 escenarios u opciones. El hecho de que sean

simultáneamente considerados como escenarios y como opciones ya hacen un tanto resbaladizo el concepto. En muchas zonas actuales puede ser ya una realidad, o en algunas épocas de la historia pudo haber sido una realidad. Pero puede no existir en una zona (región, comarca) española todavía hoy, y sin embargo ser considerada una opción deseable a alcanzar en función de factores múltiples. La no explicación de esta doble acepción, en cada caso, puede inducir a confusión. Segundo, no se trata de 16 opciones o escenarios todos alternativos. En realidad se trata de muchos menos. Se subdividen en 2 grupos de 8, según se den en un contexto de aumento de la producción actual o previsible (E) o de disminución de la producción actual o previsible (C). Además, esos 8 quedan en realidad reducidos a 4 a efectos de cálculo (α , β , a, b). Pero existen agrupaciones útiles. Así, las opciones/escenarios α y β , se consideran, ambos, compatibles con un modelo general que puede denominarse AFV; y las opciones /escenarios a y b, se consideran, ambos, compatibles con un modelo que puede denominarse AFC.

Así pues, las 4 opciones/escenarios básicos quedan reducidos en realidad a: AFV y AFC. Son fundamentales desde el punto de vista conceptual, histórico y operativo. El modelo AFV, es el de la explotación familiar, pero en una acepción que carga el acento en la viabilidad actual y futura, modernizada y en proceso de modernización permanente; con permanente incorporación de progreso técnico; con buena *dimensión* actual y en proceso continuo de redimensionamiento. El criterio delimitador del *estrato* mínimo es aquél en el que las explotaciones obtengan un margen bruto (valor del producto-coste de los insumos) por UTA igual al 0,7 del PIB. El modelo ACV, es el de la explotación familiar que eluda la característica de modernización y por el contrario subraya el carácter de *campesina*. Eso supone remitirse conceptualmente a los modelos de Chayanov, recientemente sometidos a formalización matemática. Eso supone mucha historia a las espaldas del cálculo o del símbolo. Supone

aquella batalla que se libraba en Rusia a comienzos de siglo y que trataba de subrayar la inevitabilidad y/o deseabilidad de un tipo u otro de modelo de agricultura, donde obviamente el término de deseabilidad ofrecía muchos matices confesados o inconfesados: para el triunfo de la revolución, para el desarrollo armónico del capitalismo, para el propio campesino, etc. En los cálculos realizados en el capítulo 5, el criterio delimitador del estrato es aquel en el que las explotaciones obtengan un margen bruto por UTA igual al salario del mercado laboral agrario (es el límite umbral de la autoexplotación chayanoviana).

Pero esos 2 grandes modelos, en cada una de las 4 variantes en que se han subdividido a efectos de cálculo (variantes que aceptan o no aceptan como válidas las *dimensiones* existentes mayores), se reducen a su vez a 1 sólo, que es inherente al hecho mismo de realizar los cálculos. Se refiere ese escenario/opción a la reestructuración (AR), lo cual supone tratar de interferir activamente en el proceso de «ajuste» o transferencia de trabajo del sector agrario al sector no agrario. Esta opción/escenario se contrapone tan solo al «ajuste» natural (AN).

Por eso salen 8 escenarios. Que son $4+2+1+1 = 8$. Y cada uno en un contexto expansivo (E) o contractivo (C).

Tercero, una razón adicional de posible confusión procede del uso que de esos escenarios/opciones hemos hecho en el presente trabajo. En efecto, son escenarios que se definen teóricamente, y en su definición, late, como acabamos de ver, la necesidad o no de reestructuración *activa* o de ajuste *pasivo*. Con esas definiciones se realizan dos cálculos básicos: a) trabajo sobrante, y b) explotaciones sobrantes. Tras ese *cálculo*, a nivel regional o de cultivo, que se supone procede de un escenario previamente definido, se procede entonces a tratar de definir la opción/escenario en cada una de las regiones (o comarcas) como se verá más adelante. No cabe duda de que no es un proceso simple y mecánico, sino complejo y rico en matices. En realidad, cualquier criterio mecánico

para determinar conjuntos espaciales (región, comarca) o sectoriales (cultivos) donde llevar a cabo ciertas políticas activas (v. g.: Fondos de Tierras) hubiera sido un ejercicio académico con muy limitado interés. Lo que se ha pretendido, precisamente, es hacer que el ejercicio académico alcance altas cotas de realismo, o, si se prefiere, que el plan de actuación real propuesto se someta a un cierto rigor en su formulación. Se comprende así esa ambigüedad que late en el Modelo Teórico propuesto, en los cálculos realizados y en el empleo que de uno y otro hacemos en este estudio.

6.2.3. Instrumentos

Los principales instrumentos de actuación que se van a discutir para llevar a cabo esa política de «ajuste y reestructuración» (AR) se relacionan con la política de estructuras productivas. A ella vamos a dedicar la mayor atención. A continuación se discute el «Cooperativismo» por su interrelación con la política de estructuras. Finalmente, se analiza el limitante elemento de la financiación.

6.2.3.1. Política de Estructuras

6.2.3.1.1. El marco de la PAC

La política común de estructuras se basa en un sistema de ayudas en cuya financiación participa el presupuesto comunitario. Pero también establece un marco para las ayudas nacionales que los Estados o regiones pueden conceder con sus propios recursos. Las ayudas se dirigen a la mejora de las estructuras que condicionan la producción agraria, tanto a nivel explotación como, en un sentido más amplio, a la comercialización e industrialización, incluyendo también acciones de fomento del asociacionismo, de formación pro-

fesional de los agricultores y de apoyo directo a las rentas agrarias. La Comunidad no interviene en la regulación del *derecho de propiedad* de la tierra, régimen de tenencia, etc. De este modo, los principales mecanismos de *intervención en el mercado de la tierra* siguen siendo competencia de los Estados miembros. La financiación de la política común de estructuras se comparte entre el Estado miembro y la Comunidad que participa a través del FEOGA-Orientación y, desde 1988, a través de los tres Fondos Estructurales: FEDER, FSE y FEOGA-Orientación. La aportación comunitaria depende de la cuantía de las ayudas que decida conceder cada Estado (dentro de los intervalos permitidos). En general, los países con mayor *capacidad financiera* establecen ayudas mayores, y lo mismo ocurre con las ayudas nacionales no cofinanciadas por los Fondos Estructurales. Aparecen así grandes diferencias entre los sistemas nacionales de ayudas. Desde el lanzamiento del Acta Unica que pretende alcanzar para 1993 el Mercado Unico, los países del Sur han reivindicado como contrapartida la «Cohesión Económica y Social». Dicha *Cohesión* impone la necesidad de corregir la desigual capacidad de financiación de los Estados en la consecución de los objetivos de política estructural.

Si el Reglamento 797/85 suponía el *comienzo* de una pretendida política común de estructuras, el Reglamento 2052/88 suponía la modificación y coordinación entre los tres Fondos (FEDER, FSE y FEOGA-Orientación) y el Banco Europeo de Inversiones así como con otros instrumentos financieros existentes. Del Reglamento 2052/88 proceden los así llamados *objetivos* de los Fondos. El número de objetivos establecidos es de cinco. El objetivo 5 se subdivide en dos: 5a) y 5b). Pues bien, los que se relacionan con la política agraria regional son el objetivo 1 y el objetivo 5b). El objetivo 1 persigue el fomento del desarrollo y el ajuste estructural de las regiones más desfavorecidas económicamente (PIB por habitante inferior al 75% de la media comunitaria). El objetivo 5a persigue acelerar la adaptación de las estructuras agra-

rias. Y el objetivo 5b persigue promover el desarrollo de las zonas rurales. La dotación presupuestaria prevista asigna al objetivo 1 el 65% de los Fondos para 1993 y al objetivo 5b el 6% para este mismo año.

En su natural deseo de conseguir recursos comunitarios ante la escasez de recursos del Estado español y de sus Autonomías, las CCAA se lanzaron a una pugna para que sus territorios se incluyeran en cada uno de dichos objetivos.

Desde 1985, con el Reglamento 797/85 de Eficacia de las Estructuras, el mayor paquete estructural establecido por la CEE tuvo lugar en 1988. En este año se aprobaron importantes reglamentos: el 1094, el 1096, y el 2052. Este último se refiere a la reforma de los fondos estructurales ya comentada. El Reglamento 1094/88 modificaba o establecía tres importantes líneas: a) la reconversión de la producción; b) la extensificación de la producción; y c) el abandono de las tierras de uso agrícola (también conocido con la denominación «set aside»). Estas tres líneas suponían modificaciones del Reglamento 797/85. Las tres tenían por objeto controlar los excedentes agrarios. Una de ellas fomentando el abandono de tierras, la otra estimulando una reducción de la producción por medio de un cambio en las técnicas empleadas (menos intensivas), y la tercera tratando de reconvertir las producciones desde los productos excedentarios hacia los no excedentarios. Precisamente en la definición de los no excedentarios ha tenido grandes problemas la Comunidad.

Para España, que no se consideraba responsable de los excedentes comunitarios, el nuevo énfasis de la Comunidad en convertir la política de estructuras en un instrumento más de lucha contra los excedentes, no podía ser compartido. La moneda de cambio para la aprobación del paquete fué el ya citado Reglamento 2052/88 de Reforma de los Fondos Estructurales por una parte, y la aprobación del Reglamento 1096/88, sobre cese en la actividad agraria, por otra.

Después de 1985, la Comisión había elaborado un paquete de propuestas denominado «paquete Andriesen», que

contemplaba la prejubilación o cese de la actividad agraria. La propuesta original de la Comisión solo contemplaba el cese en la actividad agraria bajo la modalidad de abandono de la explotación, orientándose las ayudas, dentro de su preocupación por los excedentes, a alcanzar una reducción de las producciones. España consiguió imponer sus tesis, apoyada por los países del Sur, de manera que el Reglamento 1096/88 suponía dos modalidades de cese: 1) «cese por abandono» y 2) «cese con reestructuración». La norma citada prevé pues dos modalidades de fomentar el cese anticipado en la actividad agraria. Primera, el abandono de la producción en la superficie agrícola de la explotación, durante todo el período que transcurra entre el momento del cese en la actividad y el momento en que el agricultor alcance la edad normal de jubilación, fijado por el régimen de la Seguridad Social vigente en cada Estado miembro. Dicho período no podrá ser inferior a cinco años. Segundo, el «cese con reestructuración», incita a que la tierra del prejubilado sea transmitida en propiedad o cedida en arrendamiento a otro agricultor para aumentar la superficie de una o varias explotaciones cuyo titular ejerce, o pase a ejercer, la actividad agraria a *título principal*. El Reglamento 3808/89, adapta el Reglamento CEE 1096/88, tomando en consideración el hecho de que, en el marco de la ejecución de la reforma de los Fondos estructurales, la opción *«cese anticipado con reestructuración»* deja de ser una medida horizontal con arreglo al abjetivo 5a) pasando a ser una medida regionalizada cofinanciable por el FEOGA en las regiones o zonas de los abjetivos 1 y 5b). El Reglamento CEE 223/90, establece los niveles de cofinanciación para el cese anticipado con abandono de la producción, nivel que para España se fija en un 50 por ciento.

De las dos posibilidades existentes en el Reglamento 1096/88, antes del Reglamento 3808/89, España había optado por solo una: «cese con reestructuración», como instrumento adecuado para la mejora estructural de las explotaciones. Su aplicación corresponde al Real Decreto 1178/89 y

Real Decreto 22/91. Así pues, las vías para mejorar la dimensión económica de las explotaciones agrarias busca los siguientes objetivos:

- a) El *rejuvenecimiento* de los titulares de las explotaciones agrarias, con vistas al desarrollo de los necesarios procesos de reestructuración, desarrollo cooperativo, y reorientación de la producción, procesos difícilmente abordables por agricultores de edad avanzada.
- b) La *dimensión* del número de explotaciones y de activos agrarios, con transferencia de las tierras, bajo diferentes fórmulas jurídicas de tenencia, a agricultores con explotaciones de dimensiones insuficientes.
- c) Aumentar la productividad y la capacidad de realizar *innovaciones tecnológicas*, que difícilmente se podrían llevar a cabo por medio de las explotaciones pequeñas parceladas con agricultores de edad avanzada.

La elección de una sola de las opciones, la opción «cese con reestructuración» por parte del Estado español, ha sido justificada con el argumento de que el «cese con abandono» de la producción podría ocasionar nocivos efectos sobre las estructuras agrarias, ya que las tierras de los agricultores que se acogieran al sistema, quedarían congeladas desde el punto de vista del mercado fundiario. Ciertamente existen razones para que se tema una tal actitud por parte de los prejubilados, a tenor de la gran cantidad de explotaciones marginales existentes, y del «apego» a la tierra que se ha desarrollado como rasgo sociocultural en muchas regiones españolas.

Por otra parte, también para ahorrar dinero, el Real Decreto 1178/89 y el Real Decreto 22/91, tan sólo incluyen como beneficiarios a los agricultores: a) con una edad comprendida entre 60 y 65 años, dejando fuera a los de 55 a 60 que sí se consideran en el Reglamento 1096/88 y en el Reglamento 3808/89; y b) con dedicación a título principal por

parte de los *cedentes* y con dedicación a título principal o «que pasen a tal condición» los *cesionarios*.

6.2.3.1.2. Un programa mínimo

Hemos visto, hasta aquí, la gravedad del problema de estructuras productivas en España y su enorme *diferenciación regional*. Esta diferenciación obliga a un tratamiento diferenciado. No obstante, un elemento presente e interrelacionado con las «estructuras» es el del «ajuste». Este último implica que *sobran* factores productivos, especialmente trabajo. El «cese con reestructuración» constituye un adecuado programa para lograr en España un «ajuste» con «reestructuración» (opciones tipo AR). Pero hemos visto que el Estado español ha limitado dicho programa a los beneficiarios de más de 60 años, cuando podría haberlo extendido a aquellos que tuvieran más de 55 años.

La razón radica, en parte, en limitaciones presupuestarias, según se ha señalado en el apartado anterior. En efecto, con cerca de 1,77 millones de explotaciones, como el 32,4% corresponden a titulares de más de 55 años, con 0,8 millones de pesetas por cesado (o prejubilado), el importe total podría alcanzar los 400.000 millones de pesetas. Bien es verdad que muchos de esos casi 0,5 millones de titulares con más de 55 años no podrían (¿ni deberían?) acogerse a la media por no ser agricultores a título principal. Tan solo el 38% de las explotaciones corresponden a titulares a «título principal» que puedan ser legítimos beneficiarios de la medida. Ello supone 670.000 titulares. ¿Cuál es la relación entre estos 670.000 titulares y los 566.000 que tienen más de 55 años?. Podría ocurrir que ambos conjuntos fueran *disjuntos*. En tal caso, el *coste* de la medida sería nulo así como su *efectividad*. Pero no es ese el caso. En las regiones de la cornisa cantábrica, con gran predominio de la orientación «vacuno», para carne y leche, el porcentaje de los mayores de 55 años

es muy elevado como también lo es el porcentaje de los agricultores a título principal.

Pero el «cese con reestructuración» no solo afecta a los titulares de explotaciones sino también a los trabajadores por cuenta ajena bajo determinadas condiciones. El número total de afiliados al Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social en el año 1987 era de 1,55 millones y cabe suponer que la mayoría de los que cotizan en el Régimen Especial Agrario son agricultores a título principal. De esos 1,55 millones, 0,68 eran trabajadores por cuenta propia, cifra que representa el 38% de los 1,78 millones de titulares (¡justo el porcentaje de agricultores a «título principal» que ofrece la Encuesta de Estructuras de las Explotaciones de 1987!). Así pues, el universo de referencia, en 1987, era 1,55 millones, 0,68 por cuenta propia y 0,87 por cuenta ajena. Sobre ese universo de referencia, si se supone que el 32% tienen más de 55 años, el conjunto de potenciales beneficiarios hubiera ascendido, en 1987, a 496.000 (casi medio millón). Como la cuantía es 0,8 millones aproximadamente, y el número de beneficiarios puede haberse reducido en estos años en 100.000, el coste de la medida podría situarse en los 300.000 millones.

Se comprende, pues, que el gobierno español haya optado por elevar la edad de «prejubilación» a 60 años. El coste podría reducirse a la mitad, y aun así no se dispone de suficientes recursos.

Aquí se acaban las medidas tendentes a inducir un «ajuste con reestructuración» (AR) en la actualidad. En unos años el programa acabará teniendo cierta efectividad en aquellas regiones donde el problema del ajuste (trabajo sobrante) sea equivalente al de reestructuración (explotaciones sobrantes). Hemos visto, no obstante (apartado 5.5), que en algunas regiones la cantidad de trabajo sobrante es reducida y en cambio sí es muy importante el número de explotaciones sobrantes. Tal es el caso de la Comunidad Valenciana, Navarra y Murcia, en cualquiera de los *modelos* u *opciones* en que se sitúa el plan para la agricultura. En estas regiones, se ha desa-

rrollado con fuerza ese modelo de «ajuste parcial» que ha sido caracterizado en el capítulo 5 (apartado 5.1 y 5.2). En estas regiones en su conjunto y en gran número de comarcas de todo el territorio español se ha incrustado ese modelo productivo «resistente» a las medidas de «ajuste con reestructuración» actuales (en realidad tan solo el «cese con reestructuración»).

Así pues, el programa actualmente vigente en el Estado español debe ser contemplado como programa «mínimo». Existe la excepción del País Vasco, que ya dispone de su programa de «cese con reestructuración» desde antes del propio Estado español. Igualmente, Navarra acaba de aprobar un programa de «cese con reestructuración» ampliando el conjunto de beneficiarios al segmento 55-60 años. Aun así, este programa no resultará efectivo en Navarra debido a la existencia de ese modelo de «ajuste parcial» que se ha desarrollado en esa región. Concretamente, el número de agricultores profesionales en Navarra, se sitúa en una cifra próxima a los 10.000, y el número de propietarios en cerca de 100.000.

El ejemplo de Navarra podría ser seguido por otras Comunidades Autónomas, en las que sí podrían tener más efectividad por no estar tan afectadas por la enfermedad del «ajuste parcial». Tal es el caso de la cornisa cantábrica. Ahora bien, precisamente en esas regiones en las que el programa sí sería efectivo, existen dos inconvenientes. Primero, *insuficiencia* de recursos económicos (apartado 6.2.5). Y segundo, elevado porcentaje de población activa agraria respecto a la total. Significa esto último que no resultaría deseable, desde una perspectiva de «vitalidad» social y económica, en regiones de poco desarrollo, jubilar a un elevadísimo porcentaje de su población activa total.

Así pues, el programa cese con reestructuración «se revela» *insuficiente* en general, *inadecuado* en muchas regiones, e *incompatible* con la estrechez presupuestaria en la que se encuentran muchas Comunidades Autónomas españolas.

6.2.3.1.3. Un Programa «ambicioso»

Antecedentes

Ambicioso fué el programa que se llevó a cabo en Francia durante la V República y ambicioso debería ser el programa de política agraria actual en España. Está en juego el futuro del sector. Un futuro contractivo para la Comunidad en su conjunto y especialmente contractivo para aquellos países que no sean capaces de modernizar sus agriculturas.

España posee en la actualidad un grado de autoaprovisionamiento del 100%. Sin duda resulta utópico plantearse un objetivo de modernización a la francesa que le llevara a ese 166% de tasa de autoaprovisionamiento que tiene el país galo. Pero lo que debería evitar es una contracción excesiva de su sector agrario. Tan sólo dos países de la Comunidad Europea tienen un déficit agroalimentario agudo: Portugal e Italia. En ambos casos la causa radica en una priorización del desarrollo de la industria respecto de la agricultura.

En Portugal esa priorización fué consecuencia de los propios acontecimientos históricos. Durante la Segunda Guerra Mundial los precios de los alimentos habían aumentado mucho. Ello provocó una reacción de descontento en la población urbana. A ello se superponía el desencanto con el régimen *salazarista* ante la derrota sufrida por los fascistas europeos. Comenzaron así las importaciones masivas de alimentos. Pero eso no fué todo ni lo más importante. Tras la guerra, hubo una facción *industrialista* que consideraba que el desarrollo del sector industrial debería de articularse con el del sector agrario. Dicho proyecto fue sin embargo derrotado en la difícil coyuntura que se le presentó al régimen salazarista a finales de los años 50. Durante los años 60, dieron comienzo las guerras coloniales. Aun con la gran diferencia que le separaba de Inglaterra en materia de nivel de desarrollo, la estrategia histórica portuguesa pretendía ser la misma en materia colonial: extraer parte del excedente agra-

rio de las colonias, lo cual implicaba abastecerse de alimentos baratos.

Cuando, en los años 60, estalló la crisis de la agricultura tradicional, el aumento de los salarios provocado por la emigración (como en España) y por el reclutamiento de soldados para las guerras coloniales, sí indujo una mecanización y modernización de la agricultura portuguesa. Pero insuficiente para que la oferta en él generada fuera capaz de atender, en volumen y composición, la creciente demanda de productos alimenticios.

Igual había ocurrido, en esa misma década, en Italia con sus «planes verdes», las ayudas «a pioggia», con ese lastre provocado por la fragmentación de la propiedad realizado por la Democracia Cristiana en la década de los 50. Igual estaba ocurriendo en España, en medio de una crisis de la agricultura tradicional que se producía al tiempo que un fuerte crecimiento a partir del plan de estabilización de 1959. Una crisis que era inducida por el aumento de los salarios y también conducía a la mecanización. Los tres países llegan al comienzo de la década de los 70 con un déficit alimentario. Durante los 70, a consecuencia de la crisis energética, se toma conciencia en los tres países de la conveniencia de equilibrar esa balanza comercial agroalimentaria. Tras 15 años conseguiría España equilibrarla en 1984. Portugal no lo ha conseguido y tampoco Italia.

Los motivos de balanza de pagos se comprendían a partir de planteamientos keynesianos. Dichos motivos van a desaparecer en el Mercado Único y la Unión Económica y Monetaria. Pero aún desapareciendo el motivo de balanza de pagos, sigue presente la responsabilidad de perder la batalla de la *competitividad* y los mercados por no acometer a tiempo las «reestructuraciones necesarias».

En Italia comenzó a finales de los años 70 una preocupación por conseguir un desarrollo económico más equilibrado y una modernización de la agricultura afectada, como la española, de graves problemas de estructuras productivas y

comerciales. Con la presentación, en 1977, por el Ministro Marcora de un documento titulado «Indicazioni per un piano agricoloalimentare» se inicia la reciente historia italiana de los 80, tendente a la modernización de su agricultura. Ello acontece, en Italia, en medio de un simultáneo proceso de descentralización regional que atribuye amplias competencias a las «regiones» en materia de agricultura.

Así, a finales de los años 70, todavía se planteaba en Italia la necesidad de reducir el déficit alimentario mediante el aumento de la superficie cultivada y los rendimientos. Actualmente, la coyuntura comunitaria es bien distinta. Comenzó así en Italia una década, la de los 80, con una cierta política *activa* por parte de los gobiernos con relación a la agricultura que contrasta con la actitud *pasiva* de los gobiernos españoles.

Programación y descentralización son los dos elementos fundamentales de esa política agraria italiana de la década de los 80. El primer plan se llamó *Quadrifoglio* (en atención a los 4 sectores que incluía, ampliados luego a 7 sectores). Se elaboró en 1979 y tenía 5 años de duración. Sus objetivos eran: a) equilibrar el modelo alimentario, b) mejorar las condiciones de vida de los agricultores, c) reducir los desequilibrios regionales, d) ensanchar la base productiva.

Desde el punto de vista institucional, el plan *Quadrifoglio* se caracterizó por: 1) coordinación administrativa interministerial, 2) coordinación administrativa interregional, 3) planificación presupuestaria y criterios de reparto entre regiones. El plan fué criticado por algunos aspectos relativos al criterio de reparto interregional poco equitativo de los recursos, por haber prestado poca atención al crédito, a la comercialización y a la organización del Ministerio de Agricultura.

Pero la experiencia en sí de planificación ha sido considerada deseable, hasta el punto de que para la segunda mitad de los 80, se puso en marcha el segundo plan. Nació así el segundo plan con la publicación, en 1984, del «docu-

mento Pandolfi» titulado «Schema di programma quadro per un nuovo Piano agricolo nazionale».

Los principales cambios de este segundo plan respecto del primero son: 1) establecimiento de un programa cuadro que defina objetivos, actuaciones, previsiones financieras y procedimientos, 2) el cambio de la comisión interministerial nacida del plan anterior por otra, 3) cambio de la comisión de coordinación interregional.

Entre los objetivos del segundo plan destacan: 1) el deseo de aumentar la competitividad de las explotaciones, abandonando pretensiones asistenciales, 2) mantenimiento del empleo agrario, reequilibrio territorial, contención del déficit agroalimentario y protección del medio ambiente.

No cabe duda de que muchos de estos objetivos deberían de modificarse a la altura de comienzos de los 90, con una liberalización en ciernes en un doble frente: intracomunitario y extracomunitario.

Este análisis que acabamos de realizar reseñando las experiencias de otros países, en concreto de Italia, tan similar a nuestro país en tantos aspectos estructurales de la agricultura, sugiere que los objetivos de *planificación* de la agricultura han estado presentes en la década de los 80, revelando una actitud *activa* de sus gobiernos, que contrasta con la actitud *pasiva* de los gobiernos españoles, sin duda esperanzados ante su inminente incorporación a la Comunidad Europea.

Contenido General

El contenido de dicho plan, en España, debe de recoger los elementos de la experiencia italiana reciente (la más próxima a la nuestra) y adaptarlos y mejorarlos a la situación presente. Los elementos aprovechables de la experiencia italiana son los siguientes. Primero, necesidad de coordinación

interministerial. Segundo, necesidad de coordinación interregional. Tercero, necesidad de establecer un cuadro presupuestario y financiero. En efecto, la gran descentralización de competencias en el caso de España, junto con la limitada cantidad de financiación incondicionada de las Comunidades Autónomas aconsejan adoptar esos elementos (ver apartado 6.2.5).

Estructuras productivas

En materia de «estructura productiva», que ha sido el eje fundamental de este trabajo, no cabe duda de que las actuaciones que se basan en el «cese con reestructuración» resultan claramente insuficientes. En algunas regiones, como es el caso de Navarra, Comunidad Valenciana y Murcia, la incrustación de esos modelos de «ajuste parcial» requiere actuaciones estructurales más enérgicas.

Para el diseño de esas actuaciones enérgicas se dispone de dos grandes tipos de acciones: a) las de estímulo; y b) las coactivas. Entre las acciones de estímulo cabe imaginar una amplia gama: «cese con reestructuración» ampliada a los agricultores entre 55 y 60 años, incluir a algunos de los agricultores a tiempo parcial cedentes como beneficiarios, así como todas aquellas medidas reguladas en las ordenes ministeriales relativas a los procedimientos acreditativos.

Entre las acciones coactivas debemos de señalar dos fundamentales. Ambas se dirigen a *persuadir* a los agricultores a tiempo parcial y otros propietarios especulativos a que vendan su tierra. La primera se refiere a la probabilidad de establecer una *fiscalidad discriminatoria* contra los ATP.

Otra acción que puede incorporar acciones coactivas se refiere al establecimiento de un «Fondo de Tierras». El término «Fondo de Tierras» o «banco de tierras» ha sido objeto de valoración negativa por parte de algunos especialistas y suscita una cierta prevención en contra. Aún así, debemos señalar que el término «banco de tierras» admite muchas

interpretaciones. La más amplia incluiría todas las formas de intervención en el mercado fundiario cuyo instrumento principal consistiría en la creación de un stock, banco o fondo de tierras, para su utilidad al servicio de unos objetivos determinados. De acuerdo con esta concepción, los programas «set aside» norteamericanos o europeos serían «bancos de tierras».

La acepción que aquí vamos a utilizar se refiere a la «intervención directa» en el mercado de la tierra. Mediante compras, expropiación o arriendo se constituye un stock de tierras con carácter permanente o transitorio. Mediante venta, arrendamiento o concesión vitalicia se destina esta tierra hacia los usos que resulten aconsejables según las orientaciones políticas, tanto en materia agraria como en otros ámbitos de política general.

Los objetivos que suelen perseguirse con estos «bancos de tierras» son de dos tipos. Primero, controlar el destino de las tierras liberadas por los agricultores cesantes en la actividad productiva, según lo que aconseje, en cada país y en cada momento, las directrices políticas; y segundo, mejorar el funcionamiento del mercado conteniendo la subida de precios y evitando las adquisiciones de carácter especulativo, de manera que mejore la transparencia de un mercado con tendencia a la opacidad, como es el de la tierra.

La naturaleza jurídica puede ser diversa. Desde organismos de carácter público hasta sociedades anónimas comerciales de propiedad mixta (caso de las SAFER francesas cuya actividad se describió en el apartado 6.1.1). Las formas de actuación tanto en la adquisición de las tierras como en la cesión de las mismas son muy diversas. Resulta interesante consultar los bancos de tierras en los siguientes países: Francia (SAFER), Suecia, Irlanda y Holanda.

No existen condicionantes que desaconsejen taxativamente la introducción de un banco de tierras en muchas regiones (CCAA) españolas y ello por varias razones. Primero, porque existe una gran variedad de «bancos» adaptables a cualquier

realidad. Desde los que utilizan métodos muy coactivos hasta los que se limitan a adquirir tierras en el mercado libre. Segundo, porque las deficiencias en el mercado de tierras español son enormes, tanto en su funcionamiento como en términos del modelo productivo que ha generado. Tercero, porque el marco jurídico español actualmente vigente es más que suficiente para poner límites al libre mercado de la tierra.

La constitución del stock se deberá nutrir en principio de tres fuentes. Primero, de las tierras adquiridas en aplicación del «cese con reestructuración». A este fin, ya se contempla en el Reglamento 3088/89 y en el Real Decreto 22/91 la posibilidad de que el prejubilado venda la tierra o la ceda a un organismo como el aquí propuesto. Segundo, del «derecho de tanteo y retracto», figura jurídica que ya existe en las Leyes de Reforma y Desarrollo Agrario de 1971 y la de Fincas Manifiestamente Mejorables de 1979. Tercero, de la compra en el mercado libre de la tierra. En cuanto a la venta o cesión, aquí el problema clave radica en que no debe demorarse en el tiempo para evitar que dicho Fondo se convierta en el primer propietario de cada región de España con tierras congeladas.

Conviene conocer cual es la tendencia en los precios de la tierra como consecuencia de los actuales procesos de liberalización de la Ronda Uruguay para que sean tenidos muy en cuenta por el gestor del banco de tierras que eventualmente se constituya. Durante la década de los 70, los precios de la tierra estuvieron al alza, tanto en Estados Unidos como en Europa. Durante la de los años 80, la tendencia es a la baja persistente. En muchas regiones españolas las caídas de precios han llegado incluso casi al 50% en poco más de un trienio. Resulta bastante incontrovertible que en el precio de la tierra intervienen dos componentes o motivos: 1) factor de producción generador de rentas; y 2) activo reserva de valor. Durante la década de los años 70, el boom de las materias primas y la fuerte inflación determinaron una intensificación de ambos motivos de demanda.

Durante la década de los 80, la caída de los precios internacionales y domésticos, a pesar de las políticas de protección, han acabado repercutiendo en una reducción de las rentas de la tierra y una tendencia a la reducción de su valor. Por otra parte, también durante los años 80, la reducción de la inflación ha ido disminuyendo el motivo especulativo con carácter general. Las subidas de precios en el mercado de tierras suelen ser más acentuadas que las caídas de precio. Existe una asimetría que se relaciona con la ausencia de un mercado de futuros, a diferencia de otros mercados de activos. De cara a los años 90, la liberalización de los intercambios agrícolas vía precios va a traducirse en una nueva reducción de precios y rentas agrarias que inducirán una caída del precio de la tierra por su carácter de factor de producción. En cuanto a la inflación, es de esperar que la intensa convicción de los «policy-makers» acerca de las negativas consecuencias de la misma y las limitaciones impuestas por la pertenencia al Sistema Monetario Europeo, (o quizás a una Unión Monetaria) se traduzcan en el mantenimiento del control de la inflación y, consecuentemente, en la paulatina desaparición de la compra de tierra por el motivo «reserva de valor en fases inflacionistas». Así pues, el precio de la tierra va a caer, y con él, puede llegar a conseguirse la posibilidad de encajar la rentabilidad de las explotaciones y precio de la tierra. Luego la compra-venta en el mercado libre no será la actuación preferente del Fondo de Tierras.

El natural envejecimiento de la población activa agraria española y las caídas de precios de la tierra que cabe esperar, provocados por la reducción de las rentas y la reducción del deseo de tierras por motivo especulación/inversión (en contextos monetarios antiinflacionistas) van a provocar, antes o después, un reajuste estructural natural de la agricultura española (escenarios AN). El Fondo de Tierras se propone como un instrumento que ayude a que el mencionado inevitable reajuste sea dirigido y asistido en lugar de natural.

Resulta posible imaginar por ejemplo un reajuste natural del sector agrario con explotaciones de gran dimensión gestionadas

de forma capitalista por medio de asalariados directos contratados por la explotación o incluso por las «empresas de servicios». Pero muy probablemente, la lógica de esa explotación no sería tan propensa a la sustitución de «inmigrantes» por tecnologías mecánicas y trabajo familiar, con el consiguiente problema de falta de integración social examinado en el apartado 5.1.

Además, en términos de eficacia, en la agricultura es donde menos funcional resulta la explotación de tipo capitalista porque, en el sector agrario, el trabajo resulta mucho más difícil de controlar por el carácter de la explotación agrícola en espacios abiertos, bien alejados del cerrado espacio en que se desarrolla la actividad productiva de la industria. La única forma de controlar en esos espacios abiertos consiste (como en California) en recurrir a métodos que atentan o han atentado contra la dignidad humana.

Pero incluso si el proceso político fuese incapaz de poner en marcha un «Fondo de Tierras» con la finalidad de provocar un ajuste estructural dirigido por medio de «intervenciones coactivas en el mercado de la tierra», y aún admitiendo que el ajuste estructural debiera ser natural y no dirigido, todavía creemos que el «Fondo de Tierras» podría ser un instrumento funcional para lograr el ajuste. Dicha funcionalidad consiste en provocar un cambio de las expectativas de muchos demandantes de tierra de tipo inversor-especulativo. Dicho cambio de expectativas contribuiría a reducir la demanda especulativa y, con esta reducción, a una aceleración en la caída de los precios de la tierra que aumentaría las compras por parte de los agricultores profesionales. De hecho, ese «apego» hacia la tierra se relaciona no sólo con características «socio-culturales» sino también con factores económicos y agronómicos. Si el sentimiento colectivo de su «escasez» y la expectativa de conservar valor desaparece, resulta muy probable que se reduzca el mencionado «apego». Las Leyes y costumbres de transmisión hereditaria igualmente deben modificarse para contrarrestar ese apego. Así lo hacen los alemanes y holandeses, y en España los catalanes («hereu»).

Adviértase que, en los párrafos precedentes, el énfasis de las acciones de política estructural se ha basado en la agricultura que debe aspirar a ser competitiva. Pero existen comarcas españolas donde a la agricultura no debe encomendársele esa función de suministro de alimentos en condiciones de competitividad. En comarcas de montaña y desfavorecidas con riesgo de despoblamiento y de desertificación, las funciones de la agricultura deben ser otras: la protección del medio ambiente, la conservación del paisaje milenario y un desarrollo rural equilibrado tendente a conseguir un determinado «modelo de sociedad». En estos términos se ha expresado la Comisión de la CEE en el reciente «documento de reflexión de 31 de enero». Así pues, si la ATP era considerada disfuncional para la agricultura española que aspire a ser competitiva, en sus comarcas de montaña y desfavorecidas, la ATP debe ser incentivada para fijar población y proporcionarle rentas que la agricultura sea incapaz de proporcionar en cantidad suficiente.

Otras acciones del plan

Como se ha señalado en el apartado 6.2.2, muchos son los escenarios posibles y deseables en cada región o comarca en función de sus específicas circunstancias. La política de estructuras productivas, a través de ese Fondo de Tierras que se propone, debe contribuir a conformar los modelos deseables en cada región o comarca, según las circunstancias y las funciones prioritarias asignadas a la agricultura en cada una de tales regiones y comarcas. Pero las acciones estructurales deberán de acompañarse de un amplio conjunto de «acciones de apoyo» que complementen a las específicamente agrarias. Algunas de tales acciones deben atender al objetivo medioambiental, otras al objetivo de desarrollo rural tratando de generar rentas extraagrarias (turismo, artesanía, cultura), otras deben de acompañar la reestructuración productiva de la agricultura que debe ser competitiva (potenciación cooperativismo, apoyo a la industria agroalimentaria, etc.).

Asimismo resulta esencial la coordinación institucional en dos niveles: a) interministerial y b) interregional.

6.2.3.2. Cooperativismo

Las regiones españolas donde más desarrollado se encuentra el cooperativismo son: Navarra, Extremadura, Comunidad Valenciana y Murcia. En Cataluña existen algunas iniciativas puntuales muy desarrolladas pero se encuentran desvertebradas. En Andalucía se encuentra desarrollado tan solo en algunas comarcas de Málaga, Sevilla y Córdoba. También en las frutas y verduras de Almería y Huelva (fresa).

En Castilla-La Mancha se encuentra muy poco desarrollado. En el cereal, las cooperativas no disponen de instalaciones (almacenes, secadoras). Su función es similar a las de intermediario privado. En Castilla-León, existe una buena iniciativa en torno a la remolacha (ACOR) pero poco más. El caso de Aragón en cereales, esta sometido a una situación de «exceso de capacidad» y guerra comercial (explicado en 2.1). En la cornisa cantábrica ni siquiera existe.

Factores del desarrollo

Varios son los factores que explican el relativo desarrollo del cooperativismo agrario en algunas regiones, y dentro de un panorama de notable dificultad para su implantación definitiva en el conjunto del Estado español. Señalaremos los 4 siguientes: protección fiscal, protección financiera, ayudas y monopolio de algunos privilegios.

En un contexto de ya fuerte protección fiscal, la reciente Ley 20/1990 de 19 de diciembre sobre Regimen Fiscal de las Cooperativas, ha elevado todavía más dicha protección. Esta protección fiscal al cooperativismo es una tradición que, según se reconoce en la exposición de motivos de esta última

Ley, es armónica con el mandato a los poderes públicos contenido en el apartado 2 del artículo 129 de la Constitución, de fomentar, mediante una legislación adecuada, las Sociedades Cooperativas. La causa en la que descansa esa protección es el reconocimiento de una función social. No podemos entrar aquí en todo el dispositivo de beneficios fiscales contenidos en la Ley con relación a cada uno de los tributos. Baste decir que son muy elevados, que no son nuevos, aunque se intensifiquen, y que deben ser considerados como uno de los factores que han contribuido a su legítimo desarrollo.

El segundo factor de desarrollo es la existencia de crédito barato suministrado, especialmente, por las Secciones de crédito, que luego pasaron, muchas de ellas, a Cajas Rurales. Entre las Cajas Rurales y las Secciones de crédito, el crédito suministrado al sector agrario valenciano en 1989 ascendía a alrededor de 134 mil millones de los 245 mil millones que recibió el sector en total (Juliá, 1990). Eso supone un 55% de participación. De esos 134 mil millones, las Secciones de crédito aportaban 25 mil millones, que, aunque no es tan importante como el total aportado por las Cajas Rurales, constituye un volumen muy elevado con relación al resto de España. La mayoría de las cerca de 150 que hay en la Comunidad Valenciana se encuentran en Valencia.

Pues bien, este gran desarrollo del cooperativismo de crédito constituye sin duda uno de los motores del desarrollo del cooperativismo de comercialización. Pero actualmente, el proceso de transformación en «banca universal» que vive el sector va a conducir, en breve, a una relativa pérdida de protección financiera.

Dicho proceso de universalización comenzó ya con la Ley de Cooperativas de 1987. El siguiente impulso fué la Ley de Cooperativas de Crédito de 1989. En esta última ya se tolera una creciente diversificación de su actividad, si bien se impone un porcentaje del 50% para el volumen de actividad, dedicado al sector agrario. La fase siguiente es el Reglamento que actualmente se discute y en el que se persigue lograr la

emancipación de los consejos rectores de las Cajas Rurales respecto de las cooperativas de comercialización. Pero tal vez convenga hacer aquí un breve recorrido histórico y analítico para entender mejor las afirmaciones anteriores.

Después de un decenio de crecimiento y consolidación, en el que las cajas rurales llegaron a convertirse en el primer intermediario financiero del sector agrario español, en 1982 estalló la crisis del sistema, tras la intervención por el Banco de España de la Caja Rural Provincial de Jaen. Desde entonces, numerosas han sido las vicisitudes por las que ha atravesado este sector del sistema financiero español. Tras ella, otras Cajas sufrieron unas crisis que obligaron a gastar abundantes recursos financieros para su saneamiento. Se apostó por la continuidad del sistema mediante la constitución del grupo BCA-CRA.

Las crisis de las Cajas Rurales no es algo fortuito sino que tenían, y tienen todavía, un elemento de contradicción inherente a su esencia. Desde el punto de vista de las operaciones activas la colocación de fondos se realizaba: a) bien directamente en forma de préstamos a los socios; b) bien en forma de préstamos a las propias cooperativas. En este segundo caso había, y hay, una vinculación con las liquidaciones. Cuanto más baratos son los préstamos concedidos mayores son las liquidaciones que la cooperativa puede ofrecer a los socios por la mercancía comercializada. Por otra parte, las aportaciones voluntarias solían, y suelen ser retribuidas con elevados tipos de interés. Así pues, con unos intereses altos a las operaciones pasivas y bajos a las operaciones activas, el margen de intermediación era muy bajo. Además, para contrarrestar esa baja rentabilidad general, se recurría a la colocación de los excedentes de liquidez en el mercado interbancario que ofrecía tipos muy elevados. Por otra parte, la *concentración de riesgos* en pocas personas o entidades (de la cooperativa o cooperativas vinculadas) determinó el surgimiento y recurrencia de las crisis.

La desvinculación de las secciones de crédito, a medida que se profesionalizaban, dió lugar al nacimiento de las Cajas Rurales Locales. El tránsito de sección de crédito a Caja Rural Local se hizo en función de «coeficientes» y del volumen de capital. Cuando la concentración de riesgos era excesiva, el Banco de España no autorizaba el paso de sección de crédito a Caja Rural Local.

Durante los años 70, el crecimiento de las cooperativas de crédito, en número y en volumen de pasivo, se vincula al sector agrario. A finales de los años 70, tiene lugar la gran crisis bancaria de aquellos años de transición. La profundidad de la crisis de cada entidad depende de dos factores: a) de la intensidad de la concentración de riesgos; y b) de la sensatez del Consejo Rector.

A finales de los 70, y durante los 80, en España, las cooperativas de crédito comienzan a diversificar intensamente la colocación de su pasivo. En los países de la CEE, *la diversificación* había comenzado en los años 60. Esa diversificación conduce a una nueva concepción de «banca universal», que es el carácter que hoy tienen las cajas rurales en toda Europa. Las limitaciones que tenían y que le obligaban a operar con los socios de las mismas, así como la *concentración en la financiación de actividades agrarias*, se han ido mostrando como restricciones del sistema español. Estas restricciones se han levantado parcialmente por la Ley 13/1989, de 26 de Mayo, de Cooperativas de Crédito.

La existencia de importantes desequilibrios financieros en algunas cajas ha sido la obligada consecuencia de un frecuente incumplimiento de la normativa legal que afectaba a las entidades, de una práctica bancaria escasamente ortodoxa y de una política inversora no siempre prudente. La concentración de riesgos fue, con frecuencia, excesiva, llegándose a transgredir las autorizaciones legales establecidas, lo que originó, en algunas, la existencia de graves déficits patrimoniales.

La existencia de unos órganos de gobierno demasiado condicionados por las cooperativas de producción, organización deficiente y personal no capacitado, algunas inversiones en inmovilizado que no se justifican en absoluto por el tamaño de las cajas, y la consideración de una parte del capital –aportaciones voluntarias– como depósito a plazo con alta remuneración, son elementos que también influyen en la crisis.

Finalmente, las cajas rurales adolecen de una escasa potencialidad individual, lo que les impide ofrecer unos servicios competitivos. Ello contrasta con la actual tendencia hacia la concentración bancaria, que persigue la constitución de entidades que, con adecuada dimensión, pueden obtener una rentabilidad óptima y ofrecer la solvencia necesaria.

Tras la denuncia del convenio de asociación con el BCA, durante el mes de junio de 1987, por parte de las Cajas Rurales de Burgos, Valladolid y Zamora, en enero de 1988, se creó la denominada Sociedad de Servicios financieros (Burgos, Valladolid, Zamora, Tenerife y Castellón y 30 entidades locales y comarcales). En junio de 1988, 25 cajas rurales provinciales integradas en el Grupo Asociado, constituyen la denominada Sociedad Civil de Estudios y Proyectos (cuyo objeto es la adquisición o creación de una entidad de crédito y la posible fundación en un ente representativo de las cajas rurales integrantes). En julio de 1988, el Banco de Crédito Agrícola denuncia el convenio con las (19) que se negaron a suscribir la oferta de nuevo acuerdo. En septiembre del mismo año, las cajas de la Sociedad de Servicios Financieros y de la Sociedad Civil de Estudios y Proyectos firmaron con el D.G. Bank de la República Federal de Alemania, un documento en que se comprometen a constituir un banco cooperativo (bajo la forma de sociedad anónima) participado por la entidad alemana y las cooperativas españolas. Finalmente se ha constituido el Banco Cooperativo Español (BCE).

Todos estos ensayos (convenio BCA, BCE) constituyen intentos de alcanzar *dimensión* y viabilidad al cooperativismo

de crédito que sea capaz de respetar la personalidad e independencia de las Cajas en sus respectivos ámbitos de actuación, para que establezca un estricto control de la normativa legal vigente, se asegure la *ortodoxia bancaria* de sus actuaciones y colabore en el control financiero de las entidades integradas.

En el contexto del Mercado Unico Europeo (MUE), la banca cooperativa, que ha evolucionado hacia la universalización de sus actividades, habrá de competir en el futuro con una multitud de empresas especializadas que, obviamente, aprovecharán las ventajas inherentes a su especialización. Para superar esa desventaja, la banca cooperativa tendrá que desarrollar su capacidad para gestionar integralmente las necesidades financieras de sus clientes. Solo los establecimientos capaces de erigirse en eficaces gestores de clientes lograrán competir con éxito.

Otros puntos débiles de la banca cooperativa de cara al MUE son los siguientes. Primero, extensa red de oficinas de manera que los costes de explotación inherentes a la misma no se deban convertir en una sobretasa de las operaciones de intermediación por conseguir equilibrar la explotación y rentabilizar los establecimientos. Segundo, existencia de frecuentes excedentes de tesorería y recursos, que se han dedicado al mercado interbancario y a alimentar los mercados monetarios. La reducción de los tipos de interés introducirá un problema en la gestión de los excedentes de tesorería. Tercero, concentración de una parte importante de sus operaciones activas a largo plazo (vg. : agricultura). La tendencia hacia la diversificación y universalización ya se ha señalado, pero aún resulta insuficiente.

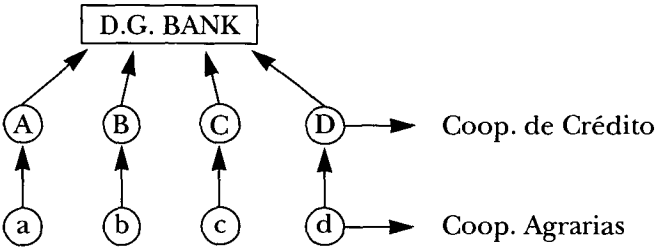
Así pues, una excesiva concentración de las operaciones en las propias cooperativas por parte de las Cajas Rurales no es deseable ni para ellas mismas, por los aspectos mencionados, ni para la racionalización de las propias cooperativas.

La Banca Cooperativa se encuentra implantada en la práctica totalidad de los países de la CEE. Las fórmulas que se adoptan, su estructura, organización y dimensión varían

sustancialmente de un país a otro. Algunas son verdaderos colosos. El Crédit Agricole ocupaba, en 1988, el octavo lugar del mundo, siendo el primer banco no japonés.

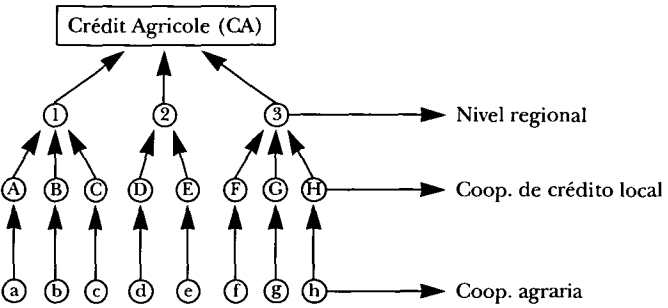
Los bancos cooperativos europeos, hoy, son establecimientos de tipo universal, que prestan toda una gama de operaciones bancarias usuales. El parroquialismo y localismo se acaban en Europa. Hay muchos proyectos de fusión. Aquí en España no se dan.

El proceso de racionalización es el siguiente. En Alemania, por ejemplo, existen 3000 cooperativas de tipo local. Tienen estructura piramidal y han suprimido incluso los estratos intermedios. Es decir el esquema es:



Las solicitudes de crédito presentadas por la cooperativa agraria a, no es estudiada por la cooperativa de crédito A, sino por el D.G.Bank. Igual ocurre con b,c,d, respecto de B,C,D. Todas las solicitudes son estudiadas por la central del D.G.Bank.

El sistema francés es el siguiente:



A diferencia del modelo alemán, en el modelo francés las solicitudes de a,b,c,d,e,f y h no van todas a parar a la cúspide (C.A.). Las solicitudes de a,b, y c van a parar a 1; los de d y e van a 2; y los de f,g y h, van a 3. El nivel regional supervisa; y este último, es supervisado por la central (C.A.). Pero lo que no sucede es una vinculación de a con A; b con B; c con C; etc.

La conclusión es que la tendencia a la universalización de operaciones, a la racionalización de la gestión de las Cajas y a la racionalización de las inversiones de las propias cooperativas agrarias no aconsejan que los vínculos entre una caja rural y sus cooperativas asociadas se sustraigan a algún tipo de control superior. Los procesos de vertebración españoles deberán conducir a una estructura similar a la de otros países. Actualmente la batalla por parte de las cooperativas agrarias para conseguir el control de sus Cajas Rurales es frágil, pero las tendencias naturales e históricas, y los condicionamientos del Mercado Unico conducen a la inexorable universalización y a la relativa independencia de las Cajas Rurales.

Vista la evolución histórica del cooperativismo de crédito en España, su similitud con los procesos de la Comunidad Europea y sus tendencias, así como también los retos impuestos por el Mercado Unico de 1993, resulta evidente que la tendencia hacia «banca universal» resulta inexorable. Igualmente resulta inexorable la necesidad de que el cooperativismo de crédito alcance una *vertebración piramidal*, de manera que las decisiones de inversión y concesión de préstamos a las cooperativas que se encuentran en la base, sean adoptados por un nivel decisorio situado muy arriba de la pirámide, al objeto de imponer racionalidad económica en las decisiones y de escaparse de los procesos de control a que puede verse sometida una cooperativa de crédito por sus cooperativas de base.

Este proceso, que resulta inevitable, resulta también deseable con una óptica general de racionalidad económica.

Pero incluso desde la óptica privada del cooperativismo español, con independencia de la inevitabilidad de ese proceso de vertebración piramidal al que nos hemos referido, no resulta tampoco evidente que su estrategia óptima consista en conseguir controlar a las Cajas rurales. Su emancipación relativa será un factor inductor de racionalización y competitividad.

El tercer factor de desarrollo lo han constituido las ayudas a la constitución de Organizaciones de Productores. Dichas ayudas no están directamente vinculadas a las cooperativas pero sí lo están indirectamente, en la medida en la que tan solo a las cooperativas se les otorgue la calificación de APA. Ese factor lo hemos también denominado monopolio de privilegio.

Junto a estos tres factores de desarrollo, no se puede olvidar el que, en última instancia, constituye la esencia de su función social: la defensa de los intereses de los asociados. A esa función económica de defensa de intereses se ha unido históricamente la función social de vertebración social en las sociedades rurales tradicionales.

La historia del cooperativismo señala siempre a los pioneros de Rochdale y a la función de defensa del precio frente a los intermediarios. Defensa del precio de venta y abaratamiento de los insumos han sido intereses muy claros que han constituido la esencia de esa acción social colectiva.

Los aspectos negativos del actual cooperativismo

Junto a los elementos de valoración social y defensa de los intereses de los productores antes señalados, que constituyen rasgos muy positivos del cooperativismo, especialmente indicados en muchas fases del desarrollo económico y social, actualmente existen ciertos rasgos del cooperativismo agrario español que resultan negativos y a ellos me voy a referir. Los principales rasgos negativos que cabe señalar al cooperativis-

mo agrario español de comercialización son los siguientes. Primero, *sesgo anticalidad*. Segundo, *ineficiencia* en la actividad con unos costes laborales excesivos. Tercero, *apuntalamiento* de las estructuras productivas (Barceló, 1991).

El cooperativismo hortofrutícola español, se ha configurado como una «externalización» de la gestión de venta del agricultor de nuestro modelo productivo. De este modo, el propio cooperativismo favorece la supervivencia de ese modelo productivo de «ajuste parcial». 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 hortofrutícola se erige pues en un factor que se opone al cambio del modelo productivo del mismo modo que este último 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 son bastante elevadas 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.

Tras haber analizado dos de los rasgos: sesgo anticalidad y carácter apuntalador de las estructuras productivas, nos resta por señalar el rasgo de la política laboral. Esta conduce a la contratación en condiciones de elevados salarios. Eso podrá

desagradar a muchos socios pero es una política no solo de los presidentes de las cooperativas que son socialistas, sino que está contenida en la propia Ley de Cooperativas de 1987. Forma parte de las contradicciones de la fórmula cooperativa. Así, en la Ley de Cooperativas de 1987, en su artículo 86, se establece el derecho del personal asalariado a participar de los «excedentes disponibles».

Se indica que la participación del trabajador en los resultados favorables de las cooperativas tiene carácter salarial y es compensable con el complemento salarial de similar naturaleza establecido en la normativa laboral aplicable. En caso de que la participación en los resultados de la cooperativa fuese inferior al correspondiente complemento salarial, la Ley indica que se aplicará este último (artículo 86).

Igualmente suele desagradar a muchos socios la retribución de los miembros del Consejo Rector. Nuevamente, esta es una posibilidad recogida en el artículo 59 de la Ley de 1987. Esta remuneración puede venir determinada por los Estatutos por la Asamblea General y no podrá fijarse en función de los resultados económicos del ejercicio social. No discuto que los socios puedan encontrar injustificables o excesivas las remuneraciones de muchos consejeros. Pero esa es una de las contradicciones del cooperativismo en una sociedad moderna, tema sobre el que luego volveremos.

*La principal traba a su desarrollo:
las estructuras productivas*

Es posible que el cooperativismo español acabe superando los obstáculos y contradicciones con que se enfrenta en su desarrollo. Son estrategias de distribución del poder las que están en juego. Veamos el tipo de obstáculos con los que se enfrenta. En las sociedades tradicionales, con mentalidad premoderna o «comunitaria» (Gemeinshaft), en el sentido de *Tönnies*, la función básica es de vertebración social, o

socialización. Aun así, es necesario que aglutine a los socios cooperadores en algún proyecto común evidente de defensa de intereses. En las sociedades con mentalidad moderna o «societaria» (Gessellshaft), también en el sentido de Tönnies, los socios participantes se aglutinan en torno a un proyecto cooperativo, con la intención de autoproveerse de un «bien público» (Olson, 1965). Cada socio, compara las ventajas de la cooperación, con sus costes, y, según sea el resultado percibido, decide entrar o no entrar en el proyecto común.

Pues bien, entre las condiciones señaladas por Olson que favorecen el proceso de generación de proyectos cooperativos, destacan las dos condiciones siguientes. Primero, *número* de participantes; y segundo *homogeneidad* de los participantes. Cuanto menor sea el número y mayor la homogeneidad, tanto más probable resulta el nacimiento y/o consolidación de un proyecto cooperativo.

Las estructuras productivas españolas son muy heterogéneas tanto en tamaño como en otros aspectos relevantes relativos al perfil del socio. Pero la exigencia de un número reducido de socios para hacer factible esa «acción social colectiva» intrínseca a un proyecto cooperativo, se contraponen con la necesidad de un tamaño o volumen de actividad (dimensión) elevados para hacer frente a las exigencias de los nuevos procesos y cambios que están teniendo lugar en el consumo y en la distribución. Esa contradicción constituye un freno al surgimiento de cooperativas «ex novo».

Así pues, cuando los imperativos del consumo y la distribución no eran tan elevados en cuanto al *tamaño* y la *calidad*, el nacimiento de cooperativas de un número reducido de socios y con dimensiones o volumen de actividad reducidos eran factibles. Al ocurrir estos cambios, en sociedades como las europeas, los procesos de concentración se intensifican. Además, en muchos países europeos, las condiciones de partida de los proyectos cooperativos ya originaban unas «dimensiones» mayores (en volumen de actividad) con un número reducido de socios (condición de Olson

para el éxito de la acción colectiva) debido a una situación de partida favorable en relación con las estructuras productivas.

Precisamente por esa razón, las condiciones actuales en la mayoría de las regiones españolas resultan negativas. Primero, porque debido al reducido tamaño de las explotaciones, todo proyecto cooperativo naciente con un número de socios reducido (para cumplir con la viabilidad «olsoniana») resulta disfuncional con las exigencias actuales de tamaño y volumen de actividad. Segundo, porque la heterogeneidad entre los perfiles de los agricultores españoles resultan enormes (profesionales, grandes empresarios, jornaleros propietarios, pequeños empresarios, agricultores a tiempo parcial).

Así pues, el cooperativismo español presenta serios obstáculos para su desarrollo en presencia de los cambios en la demanda y distribución (que exigen una producción concentrada, de calidad y estandarizada) y de las estructuras productivas (con un minifundismo que dificulta una acción colectiva capaz de concentrar en los inicios de un proyecto cooperativo, un volumen suficiente de producción).

Ante este panorama, nuestra posición frente el cooperativismo puede sintetizarse en los siguientes puntos. Primero, reconocimiento de su funcionalidad económica y social, cuando surge y se desarrolla en ciertas condiciones económicas, culturales, estructurales e históricas. Segundo, señalamiento de su disfuncionalidad actual, en las actuales condiciones económicas, culturales, estructurales e históricas de la España de 1991, en vísperas del Mercado Unico. Tercero, con una concepción funcionalista, debe pronosticarse un futuro muy problemático. Cuarto, el voluntarismo de los actores sociales puede remontar esas adversas circunstancias, pero para ello resulta necesario actuar con rapidez y energía sobre las estructuras productivas. *No se puede concebir el papel del cooperativismo en el sector agrario «separadamente» del modelo de agricultura que se desea potenciar.*

6.2.4. Asignación regional de modelos agrarios

A lo largo de este capítulo, se han ido elaborando los fundamentos, los objetivos y los instrumentos de una política de «ajuste y reestructuración» para el sector agrario español. Dicha política ha partido del reconocimiento de que los modelos de agricultura posibles son *diversos*, como diversa es también la realidad regional española. La experiencia histórica pone de relieve que varias han sido las opciones o estrategias en los países de nuestro entorno (Francia, Italia, Portugal). Unas estrategias han dado muy buenos resultados (Francia) y otras muy malos (Portugal). El caso italiano es el que más se asemeja al español por la *diversidad* regional (también el caso portugués) y por el *nivel* de desarrollo general alcanzado.

Al fin y al cabo ese nivel de desarrollo es el que más condiciona el *grado* de *ajuste* requerido (abandono del factor trabajo). Pero en la Comunidad Europea actual, otros problemas del entorno condicionan necesariamente al sector agrario. La necesidad de reducir el grado de protección obliga a un redimensionamiento contractivo del mismo. Ello viene condicionado por problemas presupuestarios, pero también por la necesidad de liberalizar el comercio agrícola a nivel internacional (liberalización extracomunitaria).

Esa liberalización internacional viene impuesta por la necesidad de reducir y redistribuir los costes sociales del reajuste agrario a nivel internacional. Asimismo, la tendencia contractiva del sector agrario a nivel de la Comunidad Europea, impone la necesidad de redistribuir los costes del reajuste a nivel intracomunitario entre países y regiones. Dicho reparto no puede ignorar los fundamentos de una Comunidad Europea que aspira a alcanzar un Mercado Único y una Unión Económica y Presupuestaria. ¿Cómo redistribuir los costes del reajuste entre países y regiones de forma que se satisfagan simultáneamente los objetivos de eficiencia y equidad?

He ahí el gran dilema eterno de la política económica. También de la política agraria actual. La solución consiste, como diría el *Tinbergen* de los años 60, en disponer de un número de *instrumentos* igual al de *objetivos*. La *eficiencia* exige que los países más competitivos no vean frenadas sus posibilidades de expansión en el mercado intracomunitario. La *equidad* exige una atención a las regiones y comarcas más desfavorecidas. La protección *medioambiental* exige evitar el despoblamiento y la desertificación en regiones desfavorecidas y reducir la intensificación en regiones de agricultura competitiva.

Reducción de precios, incremento de las ayudas a las rentas y control de la producción (con abandono de tierras y extensificación), constituyen un conjunto de tres instrumentos para los *tres* objetivos anteriores.

En agriculturas competitivas, la reducción de precios, la extensificación (que reduce la contaminación y la producción) y el estímulo al abandono de tierras, no podrían nunca ser objetivos instrumentales compatibles, a menos que la reducción *global* de *producción* y superficie se vea acompañada por un aumento del valor añadido por unidad de trabajo. La reducción de ingresos va acompañada en parte por una reducción de costes (extensificación) pero la otra variable clave es la cantidad total de trabajo incorporada. Si se reduce el trabajo total a una velocidad mayor que la superficie total y los ingresos, es posible que aumente el valor añadido por unidad de trabajo. Pero ello exige una aceleración del «ajuste agrario», que al reducir la cantidad de trabajo total en la agricultura, aumenta la *superficie media por explotación*. Ello supone que el número de explotaciones debe de *reducirse* necesariamente. Para ello, en las regiones de agricultura competitiva donde se *incrusta* el modelo de «ajuste parcial» serían necesarias enérgicas políticas de reestructuración inducidas por medio de acciones de intervención en el mercado de la tierra. Si ese modelo de «ajuste parcial» no está

excesivamente generalizado bastará con estimular el proceso de «ajuste natural con reestructuración».

En las regiones (comarcas) donde a la agricultura no se le pida esa función productiva-competitiva, sino una función medioambiental y de asentamiento de la población con fines de equidad y reequilibrio interregional, la política de reducción de precios y cantidades no puede verse acompañada de una salida de población que recomponga la competitividad de cada explotación. Las ayudas directas a las rentas y las acciones de apoyo deben permitir el cumplimiento de los objetivos instrumentales establecidos.

Veamos la aplicación de los principios anteriores a la realidad regional española, de forma no exhaustiva.

6.2.4.1. Cornisa Cantábrica

La situación de la agricultura en dicha región es la siguiente. Enorme especialización en vacuno leche y vacuno carne. Más en algunas Comunidades Autónomas (Galicia, Asturias y Cantabria) que en otras (País Vasco). Situación muy desfavorable del entorno macroeconómico que se caracteriza por elevados niveles de población activa agrícola respecto de la población activa total (caso de Galicia y especialmente Lugo y Orense) o por un declive industrial (caso de Asturias y sobre todo del País Vasco).

En esta situación, no se puede pedir que el modelo de agricultura acometa el «ajuste» con la máxima velocidad. Más bien, lo que conviene es que la velocidad se vea ralentizada al objeto de evitar una pérdida excesiva de vitalidad regional que estrangule las posibilidades de crecimiento y desarrollo social futuro. El inevitable establecimiento de las cuotas lecheras (apartado 2.8) conducirá a una reducción del número de explotaciones. Así pues, el «ajuste natural» tenderá a ocurrir acompañado de «reestructuración».

La situación estructural del sector es de gran minifundismo, parcelación y envejecimiento de la población (apartado 3.5). En cuanto al trabajo, el familiar es dominante, el trabajo contratado muy reducido y la agricultura a tiempo parcial de poca importancia en relación con otras regiones. Luego aquí no estamos en presencia de un «ajuste parcial» sino de «ajuste clásico». El modelo dominante para estas regiones será el AN-C. Aun así, puestos a instrumentar un *modelo* con reestructuración, la tendencia debe de ser hacia la coexistencia de la «agricultura familiar variable» invariablemente en un escenario contractivo (AFV-C) y también, en muchas comarcas, la agricultura familiar campesina, en ese escenario contractivo (AFC-C), con el objetivo de evitar un despoblamiento masivo y desordenado.

Las nuevas Organizaciones Comunes de Mercado impondrán la *extensificación* en este sector. En consecuencia, las explotaciones estarán necesariamente vinculadas a la tierra. Ello confiere a esta tierra un papel estratégico. Por una parte será más necesaria para producir, y por otra, recibirá las cuasi rentas de las ayudas directas concedidas a las unidades ganaderas a ella vinculadas. Su valor tenderá a incrementarse pues, si cabe, con relación a otro modelo alternativo de «ajuste» con desprotección no *extensiva*.

Por consiguiente, la constitución de un Fondo de Tierras puede tener gran utilidad. Su función puede ser múltiple. Primero, reagrupar las tierras de las explotaciones tan dispersas y parceladas, para su posterior redistribución a las explotaciones en crecimiento. Su función puede ser similar a la de las SAFER francesas. Segundo, se debe de encauzar la tierra hacia las explotaciones en crecimiento viables (AFV) y hacia explotaciones con función de protección medioambiental de escasa viabilidad en el largo plazo pero cuyas rentas obtengan las ayudas previstas a tal fin (AFC). Todo ello en función de comarcas.

Los Fondos de Tierras, deben de tener una jurisdicción autonómica y sus actuaciones pueden combinar las acciones

(tipo β y b) tendentes a la eliminación de la gran explotación en algunos casos en que valga la pena (caso de Asturias y Cantabria), con las acciones que se centren en la eliminación exclusivamente de las pequeñas explotaciones (tipo α y a), como en el caso de Galicia. Siempre dentro de escenarios contractivos para el sector agrario, lo que nos lleva a la coexistencia de todos los siguientes modelos de la tabla 6.1.: AN-C; AR-C; AFV-C; AFC-C; α -C; β -C; a-C y b-C, con carácter general. En algunos casos localizados podría darse las opciones que implican expansión: AR-E; AFV-E; α -E y β -E. Las opciones expansivas para las comarcas con riesgo de despoblamiento y apuntalamiento transitorio de modelo campesino resultan poco probables (AFC-E; a-E y b-E). La dinamización rural en estos casos debería basarse en acciones de apoyo (agroturismo, artesanía, industria ligera, infraestructuras).

La función de las actuaciones del Fondo de Tierras, dentro del raquitismo presupuestario de estas regiones, podrían basarse en los fondos procedentes de los programas marcos comunitarios (objetivo 1), además de otras acciones de bajo coste económico pero efectivas: «derecho de tanteo y retracto», fiscalidad discriminatoria, sucesiones discriminatorias, etc.

6.2.4.2. Litoral mediterráneo

En el litoral mediterráneo (Comunidad Valencia y Murcia principalmente), el nivel de desarrollo general alcanzado resulta aceptable. Aún así, las regiones están en el objetivo 1 (Comunidad Valenciana) debido a que el criterio del PIB y del empleo jugaron en su favor en una coyuntura en que se cree que la economía sumergida es muy elevada.

En estas regiones, el modelo productivo generalizado es del tipo «ajuste parcial». Elevados grados de minifundismo, parcelación, agricultura a tiempo parcial y envejecimiento de la población. La orientación productiva dominante es la hortofrutícola (incluidos cítricos). El modelo productivo es

enormemente intensivo en el empleo de agua, fertilizantes y productos fitosanitarios, lo cual le ha llevado a elevados niveles de contaminación de suelos y aguas y al agotamiento de muchos acuíferos. Las condiciones naturales de que gozan deberían otorgarles gran ventaja comparativa para el desarrollo de una agricultura competitiva. Pero en los últimos años están surgiendo notables frustraciones en relación con esas expectativas. Las innovaciones tecnológicas y el dominio del sistema comercial de países como Holanda, Bélgica y Francia, están conduciendo a una fuerte competitividad y frustración de «expectativas». Ello obedece a que el modelo productivo de «ajuste parcial» revela enormes dificultades en introducir las innovaciones tecnológicas necesarias que le lleven a la mecanización, extensificación, reducción de costes laborales, capaces de generar explotaciones que se adapten a los cambios en la demanda y la distribución, y a los cambios en la dotación de factores.

Así pues, el tipo de modelo que conviene desarrollar, con carácter general, en estas regiones son las del tipo AR-C. Concretamente las AFV-C. Las explotaciones deben ser viables para poder hacer frente a ese reto de *modernización y competitividad* al que parecían estar llamadas. Deben ser familiares para reducir el recurso a la mano de obra inmigrante merced a la mecanización. Esa mecanización debe ser capaz de sustituir las técnicas medioambientales nocivas (v.g.: tratamientos químicos) por técnicas mecánicas (escarda mecánica) y los modelos generales deben ser contractivos para reducir la presión general sobre los recursos hídricos y la contaminación del medio ambiente. Esa reducción global de carácter contractivo se supone será capaz de incrementar los precios en muchos productos ya que, teniendo en cuenta su estacionalidad y cuota de mercado, se revela una relación inversa entre cantidad producida y exportada y nivel de precios (Barceló, 1991).

Como las próximas Organizaciones Comunes de Mercado no tienen previsto incorporar la extensificación en el sec-

tor hortofrutícola, la solución debe consistir en aplicar los reglamentos de extensificación de tipo general (reglamento 1094/88 y modificaciones posteriores).

Las intervenciones en el mercado de la tierra tendentes a crear el modelo AFV-C deben centrarse en la eliminación de las pequeñas explotaciones. No resulta económicamente ni socialmente funcional la eliminación de las pocas grandes propiedades. Por consiguiente, el tipo de modelo o intervención debe ser α -C (excluyendo el β -C).

En algunas comarcas interiores del litoral mediterráneo, sería indispensable establecer modelos de tipo campesino no necesariamente viables (AFC-C). Con orientaciones productivas de cereal en secano y ganadería extensiva de vacuno (Castellón) y de ovino (Alicante, Valencia y Murcia).

Las acciones del Fondo de Tierras, no pueden tener eficacia si se nutren tan sólo de las tierras cedidas por la aplicación de programas de «cese con reestructuración» debido a que la generalización de la agricultura a tiempo parcial excluye a la mayoría de agricultores de su calidad de beneficiarios posibles. Las actuaciones de estos Fondos de tierras deberán pues de recurrir al ejercicio del «derecho de tanteo y retracto».

El sistema comercial dominante en estas regiones presenta disfuncionalidades considerables ya que se ha convertido en un apuntalador del sistema productivo dominante. De esta forma presenta un «sesgo anticalidad», incapaz de adaptarse a los requerimientos de la demanda y distribución (calidad y estandarización). El cooperativismo se encuentra bastante generalizado pero debe de cambiar su estrategia abandonando su carácter apuntalador del sistema productivo para convertirse en un elemento de cambio y dinamización de la reestructuración productiva. Sobre nuevas estructuras productivas con agricultores profesionales, el nuevo cooperativismo podría jugar un importante papel (Barceló, 1991).

6.2.4.3. Meseta

Se incluye aquí a las dos Castillas, Madrid y Aragón. Constituye un conjunto muy heterogéneo en muchos aspectos. Incluso parte de Aragón se hunde en la Depresión del Ebro y reduce su altitud con relación a la del resto de la meseta. La composición de la producción es diversa, pero un rasgo común es la concentración relativa del cereal en la producción final agraria. La viticultura existe en toda la meseta pero se concentra *cuantitativamente* en Castilla-La Mancha. El tipo de ganado es diverso pero el porcino se concentra en Aragón, y el vacuno en Castilla-León. Los frutales se concentran en Aragón, las hortalizas en Castilla-La Mancha y la remolacha tan sólo en Castilla-León (Valladolid).

Estructuralmente hemos advertido igualmente diferencias, pero en toda la meseta existen explotaciones con grandes superficies que coexisten con un predominio mayor o menor de las pequeñas explotaciones.

El predominio del cereal como rasgo común y la aridez del suelo y el clima, confiere peculiaridades para los fines de nuestro análisis. La Comunidad Europea tiene previsto una reforma de la OCM de los cereales de manera que la reducción de precios se vea acompañada de la concesión de *primas* por hectárea, moduladas además en función de la superficie. Ello supone la adición de una cuasirenta a toda la tierra de la Meseta, con mucha más intensidad que en las regiones donde dominan otros cultivos para los que la reforma de la OCM no supone una revalorización tan directa de la tierra (especialmente en el caso del litoral mediterráneo). Además, supone una diferenciación en las cuasirentas de la tierra, según el tamaño de la explotación, tanto más elevado cuanto menor sea el tamaño de la explotación. La consecuencia es que la «reestructuración» no inducida puede verse obstaculizada por ese efecto perturbador de las primas diferenciales en el mercado de la tierra.

Además, otra consideración muy importante es que gran parte de la Meseta es uno de los ejemplos más claros del riesgo de despoblamiento y desertización. Por ello, los Fondos de Tierras, en estas regiones, deben atender objetivos múltiples y, como en casos anteriores, cuidadosamente definidos. En general, la parte de meseta susceptible de sobrevivir en contextos de modelos AFV, debe ser sometida a un proceso de reestructuración de cierta intensidad. Aunque mucho menor que en la zona del litoral mediterráneo, debe ser mucho mayor que en la cornisa cantábrica, a tenor de los resultados que se han obtenido en el capítulo 5.

En algunas comarcas, el escenario/opción debería ser el AFC, con tal de que un conjunto de acciones de apoyo y de ayudas a las rentas sean capaces de fijar población. Las opciones dominantes aquí deben ser las de tipo (α o a). En efecto, en vista de que el objetivo prioritario para estas regiones no debe ser el de crear una agricultura competitiva, ni tampoco es probable que el desarrollo económico futuro pueda ser intenso ni articulado con el sector agrario, no deberían gastarse energías en atacar a la gran explotación. En vista de la estructura socioeconómica de la meseta (y política), dicho objetivo no haría sino frenar la eficacia de un Fondo de Tierras que se basara en las estrategias (β y b), tal como de hecho ha ocurrido en Aragón.

De acuerdo con lo expuesto, el conjunto de opciones dominantes deben ser del tipo AR-C, AFV-C, AFC-C, α -C y a-C. Se descartan las opciones tipo β , tipo b y tipo E.

6.2.4.4. Andalucía y Extremadura

También aquí se da una gran diversidad regional y comarcal. Dos rasgos vamos a retener en el análisis de ambos casos. Primero, que en ambas regiones se puede incrementar la presencia de una agricultura competitiva. Segundo, que en ambas regiones, el problema de la gran explotación ha sido

un rasgo histórico que ha conducido, finalmente, en la pasada década de los 80, a la aprobación de Leyes de Reforma Agraria.

Así pues, los escenarios dominantes deben ser los de tipo AR-E y AFV-E. En algún caso (vg. cereal) se pueden dar situaciones contractivas que sin embargo deberían ser sometidas a planes de reconversión de cultivos (v.g. hortalizas).

En ambas regiones pueden darse, de acuerdo con la legislación vigente, los escenarios tipo β y b. Igualmente, podemos encontrar muchas comarcas donde el objetivo fundamental sea fijar población y luchar contra la desertificación (en algunas comarcas es donde más gravedad reviste el problema de la desertificación). En tal caso, las opciones/escenarios AFC también deben contemplarse. Es pues, un grupo regional donde todas las situaciones de la tabla 6. 1 pueden darse y donde tan sólo el análisis comarcal puede permitir una adecuada planificación. Los escasos fondos de que disponen estas Autonomías podrán verse complementados con los Fondos Estructurales ya que se encuentran en el objetivo 1.

6.2.5. Financiación

Volumen

En el capítulo 5 se ha ofrecido una interpretación de carácter teórico, en virtud de la cual, la asignación de recursos al sector agrario español había sido excesiva durante los años 60 y 70, a juzgar por el comportamiento de las productividades medias del trabajo en el sector agrario y el no agrario. Durante los años 70, a medida que tenía lugar una fuerte crisis económica, una valoración adecuada de los costes y beneficios de la política de protección vía precios revela que, justo al llegar a 1982, la protección real se hace igual a la protección óptima (García Alvarez, 1986). Ahora bien, eso no significaba que no hubiera exceso de recursos en el sector

agrario. El exceso no era tanto de factor trabajo, que se asignó eficientemente merced a ese modelo de «ajuste parcial», como de factor capital que, a través del sistema de crédito agrario, Banco de Crédito Agrícola más Cajas Rurales (ver apartado 6.2.3.2), dieron lugar a un exceso de tractorización en la agricultura y a un exceso de capacidad en las instalaciones de los agricultores y de sus cooperativas.

Esta valoración implica que se supone más acertada la política italiana (o portuguesa) durante esos mismos años que condujo a un tamaño relativo inferior de su sector agrario, con lo que se aceleró más el crecimiento económico general. Significa eso también, implícitamente, que no se considera que fuera adecuado para la España de los años 60, aquella incisiva política de modernización del sector agrario llevada a cabo por Francia. Efectivamente, en el proceso de crecimiento económico los recursos deben asignarse priorizando. Una priorización *inducida* muy libremente por el *mercado* o por la *planificación*, pero priorización al fin y al cabo.

No obstante, aun cuando el trabajo no fuera sobrante en el sector agrario en los años 80 en España, sí que lo era en los años 60 y 70. Eso significa que el sector agrario debió haber expulsado más trabajo todavía, lo cual no implica que el tamaño global del sector agrario debía de haberse reducido. En realidad, con menos trabajo pero una enérgica reestructuración productiva como el caso francés, hubiera sido posible la creación de un tejido de explotaciones familiares viables. Dichas explotaciones, gestionando la misma superficie cultivada, hubieran podido utilizar más eficientemente el capital, haciendo posible que se empleara *menos en todo el sector pero más en cada explotación*.

Aun así, el sistema comercial montado sobre ese reestructurado modelo productivo de explotaciones familiares, viables y homogéneas, hubiera podido constituir un eficiente sistema cooperativo, atentamente vigilado, gestionado y controlado por agricultores profesionales y con perfiles socioeconómicos homogéneos. Con el paso del tiempo, sobre esa

base productiva, el sistema agroalimentario hubiera podido ir integrándose verticalmente sobre los cimientos del sector productivo y de los productores y no al revés. Ello hubiera permitido una gran capacidad de «amortiguación» de las fluctuaciones de precios y mercados, capturando los valores añadidos de la comercialización y de la industria (de fertilizantes, pesticidas, fábricas de piensos, harineras, mataderos, industrias cárnicas, extractores de aceite, etc.).

Esa fue la estrategia francesa, estrategia que descansa en el acierto de haber elegido un *modelo* de explotación familiar viable y homogéneo. Eso no implicaba sobrecapitalizar la agricultura sino dotarla de un capital eficientemente utilizado. Tampoco implicaba reducir su dimensión, sino sólo de extraérle todo el trabajo sobrante, para que permaneciera en ella el suficiente, que también iba a ser decreciente con el proceso de modernización y de «ajuste clásico» ininterrumpido.

Actualmente, si se quiere llevar a cabo un proceso de modernización y reestructuración de acuerdo con los modelos manejados en los apartados anteriores, resulta indispensable proveer al sector agrario de un adecuado volumen de capital. Capital para llevar a cabo la reestructuración productiva, para la potenciación de la investigación y de la innovación tecnológica, para la modernización de los sistemas de comercialización e industrialización, etc.

Pues bien, ante una situación de recursos escasos conviene llevar a cabo una coordinación interministerial e interregional. Veamos a continuación cual es la situación financiera de las Comunidades Autónomas y su capacidad autónoma de financiación.

Marco financiero autonómico

Este subapartado se basa en García Alvarez (1990a). Los mecanismos de financiación de las Comunidades Autónomas pueden agruparse en las siguientes «rúbricas»:

1.- Financiación básica: Proporciona a las Comunidades Autónomas los recursos básicos para el funcionamiento de los servicios traspasados por el Estado. Se incluyen aquí: las tasas de los servicios traspasados, la participación en los ingresos del Estado, los tributos cedidos y las transferencias de la Seguridad Social. La participación en los ingresos del Estado constituye una fuente fundamental de recursos para las Autonomías. La determinación de dicha participación se basa en la actualidad en un procedimiento de revisión quinquenal, que viene a asegurar que, como mínimo, los recursos por este concepto crecerán a la misma tasa del PIB nominal del conjunto del Estado. Ello facilita en parte la planificación a medio plazo de la gestión autonómica.

2.- Financiación propia: Se refiere a recursos financieros, cuyo origen, y también su gestión, corresponden exclusivamente a las haciendas autonómicas. Se trata de recursos propios de naturaleza tributaria y financiera. Como veremos, la situación de las diferentes CC.AA. es muy diversa.

3.- Financiación de solidaridad: Está constituida por el Fondo de Compensación Interterritorial. El problema con este sistema es que tenía asignado una doble función: a) inversión nueva de las CC.AA.; y b) solidaridad interregional. En 1987 comenzó su revisión haciendo que se destinase un 25% a la función de solidaridad. La tendencia es a que se convierta en un instrumento más de solidaridad a través de su coordinación con otros instrumentos de política regional (FEDER, Fondo de Incentivos Económicos Regionales).

4.- Financiación complementaria: Son mecanismos financieros que proporcionan recursos a las CC.AA., con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, y cuya finalidad es diversa y específica. Se incluyen aquí: subvenciones gestionadas, los Convenios de Inversión, los Contratos-Programa y los Recursos Locales. Los dos primeros tienen especial impor-

tancia para la política agraria. A través de ellos se articula gran parte de la acción de la Administración Central sobre la agricultura regional, aunque son luego administrados y gestionados por las propias CC.AA. Aquí es pues donde cabe realizar un gran esfuerzo de coordinación interregional en el diseño de planes de desarrollo de la Agricultura Española.

Estas cuatro rúbricas de financiación proporcionan una autonomía financiera que resulta moderadamente baja (Pérez, 1987, 1989, tomado de García Alvarez, 1990a, pág. 7) El sistema actual sigue sin responder al modelo de *corresponsabilización fiscal*. El conflicto entre los principios de autonomía financiera de las CC.AA. y el equilibrio financiero del Estado se ha resuelto hasta ahora en favor del segundo principio. Ello limita notablemente las posibilidades de una política fiscal autónoma de las CC.AA. que actúe a través de figuras tributarias como el Impuesto sobre el Valor Añadido o recargos del impuesto sobre la renta.

Si no hay autonomía fiscal (con la salvedad de Navarra), tampoco hay autonomía de gasto. La autonomía financiera se fundamenta en la rúbrica «participación en los ingresos del Estado». Dichos recursos no están asignados a ningún fin específico y, por lo tanto, son de libre disposición por el gobierno autónomo. En relación con la política agraria, ya hemos señalado que las subvenciones gestionadas, y los Convenios de inversión constituyen recursos de *financiación condicionada*. Su adscripción es obligatoria a una finalidad específica o a la asignación de un recurso concreto. Existe una cierta autonomía de gestión en la aplicación de estos recursos.

Los cuadros 6.1 y 6.2 ilustran la evolución de los recursos financieros según su carácter de condicionados o incondicionados. En 1987, el Consejo de Política Fiscal y Financiera aprobó un sistema que estará vigente hasta 1991 y que supuso un notable incremento de los recursos incondicionados. Desde 1990, el Fondo de Compensación Interterritorial

EVOLUCION DE LA FINANCIACION DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Millones de ptas.	1986		1987		1988		1989	
	F. No Comd.	F. Comd.	F. No Comd.	F. Comd.	F. No Comd.	F. Comd.	F. No Comd.	F. Comd.
Andalucía	202.027	303.956	274.364	327.698	330.360	419.177	375.055	448.390
Aragón	19.607	9.792	26.818	6.056	31.449	6.005	33.252	7.493
Asturias	17.805	8.825	24.162	7.418	26.633	6.930	29.519	8.340
Baleares	8.680	4.259	13.275	3.439	16.210	3.273	18.753	3.874
Canarias	62.700	23.281	86.085	19.033	107.258	22.303	108.991	26.059
Cantabria	8.460	4.349	12.965	3.095	19.337	2.943	20.356	3.579
Castilla-León	41.845	26.176	51.403	20.077	61.892	19.483	74.309	24.423
Castilla-La Mancha	23.927	31.847	33.245	24.646	37.847	24.608	52.980	29.393
Cataluña	143.477	272.619	211.955	283.930	260.785	360.191	288.377	384.260
Extremadura	13.358	21.598	21.484	18.634	24.134	13.996	27.852	17.555
Galicia	85.681	38.176	106.332	32.453	133.316	39.954	148.091	48.267
Madrid	50.011	74.267	72.709	43.326	111.351	52.954	122.696	57.420
Murcia	10.480	4.920	17.147	6.104	22.650	8.447	23.233	10.455
Navarra	38.966	4.212	55.259	3.694	70.650	2.631	74.424	3.174
La Rioja	6.993	1.671	7.684	1.114	8.585	1.247	10.041	1.453
C. Valenciana	93.285	40.279	1.224.426	38.993	166.871	193.962	170.302	205.892
País Vasco	148.520	8.412	183.109	9.304	224.666	85.663	282.000	94.432

La financiación incondicionada incluye el porcentaje de participación en los ingresos del Estado, los tributos cedidos, las tasas de los servicios tras-
pasados, los impuestos propios, los recursos locales de las CCAA uniprovinciales, los recargos sobre los tributos estatales y las operaciones de crédito.

La financiación condicionada recoge las subvenciones gestionadas, las transferencias de la seguridad social, el Fondo de Compensación Interterritorial, los Convenios de Inversión y los Contratos Programa.

No se han incluido los recursos locales -ajenos- de las CCAA pluriprovinciales debido a que en éstas la Administración Autonómica actúa sólo de intermediario.

Fuente: Dirección General de Coordinación de las Haciendas Territoriales. (García-Alvarez et alii., 1990)

CUADRO 6.2

EVOLUCION DE LA FINANCIACION DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS (En % de la financiación final de cada año)

	1986		1987		1988		1989	
	F. No Cond.	F. Cond.	F. No Cond.	F. Cond.	F. No Cond.	F. Cond.	F. No Cond.	F. Cond.
Andalucía	39,93	60,07	45,57	54,43	44,08	55,92	45,55	54,45
Aragón	66,69	33,31	81,58	18,42	83,97	16,03	81,61	18,39
Asturias	66,86	33,14	76,51	23,49	79,35	20,65	77,97	22,03
Baleares	67,08	32,92	79,42	20,58	83,20	16,80	82,88	17,12
Canarias	79,92	27,08	81,89	18,11	82,79	17,21	80,70	19,30
Cantabria	66,05	33,95	80,73	19,27	86,79	13,21	85,05	14,95
Castilla-León	61,52	38,48	71,91	28,09	76,06	23,94	75,26	24,74
Castilla-La Mancha	42,90	57,10	57,43	42,57	60,60	39,40	64,32	35,68
Cataluña	34,48	65,52	42,74	57,26	42,00	58,00	42,87	57,13
Extremadura	38,21	61,79	53,55	46,45	63,29	36,71	61,34	38,66
Galicia	69,18	30,82	76,62	23,38	76,94	23,06	75,42	24,58
Madrid	40,24	59,76	62,66	37,34	67,77	32,23	68,12	31,88
Murcia	56,96	43,04	73,75	26,25	72,84	27,16	68,97	31,03
Navarra	90,25	9,75	93,73	6,27	96,41	3,59	95,91	4,09
La Rioja	80,71	19,29	87,34	12,66	87,32	12,68	87,36	12,64
C. Valenciana	69,84	30,16	96,91	3,09	46,25	53,75	45,27	54,73
País Vasco	94,64	5,36	95,16	4,84	72,40	27,60	74,91	25,09

La financiación incondicionada incluye el porcentaje de participación en los ingresos del Estado, los tributos cedidos, las tasas de los servicios tras pasados, los impuestos propios, los recursos locales de las CCAA uniprovinciales, los recargos sobre los tributos estatales y las operaciones de crédito.

La financiación condicionada recoge las subvenciones gestionadas, las transferencias de la seguridad social, el Fondo de Compensación Interterritorial, los Convenios de Inversión y los Contratos Programa.

No se han incluido los recursos locales -ajenos- de las CCAA pluriprovinciales debido a que en éstas la Administración Autonómica actúa sólo de intermediario.

Fuente: Dirección General de Coordinación de las Haciendas Territoriales. (García-Alvarez et aliii., 1990)

(FCI) ha pasado a engrosar la financiación incondicionada. Así pues, la autonomía financiera ha ido en aumento. En general, no puede decirse que la falta de autonomía constituya una traba insalvable para financiar proyectos de política agraria que se consideren prioritarios desde la óptica regional.

La descentralización ha llevado el traspaso a los gobiernos regionales de gran parte de las funciones de *gestión* de la política agraria de las CC.AA., quedando en el Estado las responsabilidades de *planificación*, así como la política de rentas que está bajo el control del Estado y de la Comunidad Europea.

La primera cuestión que se plantea es saber si las CC.AA. se han limitado a ejecutar programas diseñados en los niveles superiores de gobierno, o si han adoptado un papel *activo*, inyectando fondos autonómicos en la configuración de su política agraria autonómica.

Para responder a esa cuestión, son de gran utilidad los presupuestos consolidados de las administraciones públicas en materia de agricultura, pesca y alimentación (MAPA, 1990). Así, en el cuadro 6.3, en la primera columna, se recoge el gasto público en agricultura financiado con fondos autonómicos para el año 1990.

La segunda columna muestra los ingresos totales de las CC.AA. (condicionados + incondicionados) del mismo año. La tercera columna sólo incluye los fondos incondicionados de 1989. En la penúltima columna la importancia de la agricultura en los presupuestos queda infravalorada puesto que tan sólo considera el gasto agrícola *gestionado* por las CC.AA., pero no el *financiado* por las mismas. Aún así, se aprecia la significativa importancia de la agricultura en los presupuestos.

Tan solo en cinco Comunidades Autónomas el porcentaje de los gastos agrarios respecto al total de los fondos propios de cada Autonomía resultaron inferiores al porcentaje de la renta agraria en la renta regional. Dichas comunidades

CUADRO 6.3

ESFUERZO AUTONÓMICO EN POLÍTICA AGRARIA

	<i>Gasto agrícola financiado con fondos propios 1990</i> 000 Mill. ptas. (1)	<i>Ingresos totales (1990)</i> 000 Mill. ptas. (2)	<i>Financiación Inconiciomada (1989)</i> 000 Mill. ptas. (3)	<i>Participación de la agricultura en el VAB regional</i> (%)	<i>% (1)/(2)</i>	<i>% (1)/(3)</i>
Andalucía	54,66	1.215,8	375,06	10,6	4,50	14,57
Aragón	12,95	60,5	33,25	8,1	21,40	38,95
Asturias	6,40	66,5	29,52	4,2	9,62	21,68
Baleares	3,08	25,0	18,75	2,5	12,32	16,43
Canarias	10,21	193,9	108,99	5,9	5,27	9,37
Cantabria	5,11	41,1	20,36	5,7	12,43	25,10
Castilla-León	33,40	150,4	74,31	9,7	22,34	45,22
Castilla-La Mancha	20,17	125,6	52,98	12,9	16,06	38,07
Cataluña	13,77	988,0	288,38	2,4	1,39	4,77
Extremadura	16,15	85,5	27,85	13,7	18,89	57,99
Galicia	35,48	281,8	148,09	11,8	12,77	24,30
Madrid	9,16	222,9	122,70	0,3	4,06	7,38
Murcia	5,42	51,0	23,23	10,2	11,61	25,48
Navarra	8,74	124,5	74,42	7,3	6,70	11,21
La Rioja	3,43	17,2	10,04	10,1	19,94	34,16
C. Valenciana	14,51	460,0	170,30	5,6	3,15	8,52
País Vasco	16,31	425,9	282,00	1,8	3,83	5,78
Total CCAA	269,45	4.535,6	1.860,23		5,95	14,50

Fuente: Presupuesto consolidado de las AAPP en materia de agricultura, pesca y alimentación para 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. (García-Alvarez et alii., 1990).

fueron: Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña, Canarias y Navarra. En parte se explica por el hecho de que cuatro de ellas disponen del máximo techo competencial (Artículo 151) y Navarra es la Comunidad Foral con la máxima autonomía económica, que incluye la vertiente del ingreso (fiscal) y del gasto (financiera).

Aun así, en comunidades como Galicia y País Vasco, la atención prestada a la agricultura resulta significativa aun cuando también son comunidades del Art. 151. El porcentaje promedio del gasto agrícola respecto de los fondos propios, es de alrededor del 6%, porcentaje algo inferior al constatado para las regiones italianas en 1984 que era del 7% (García Álvarez, 1990a, pág. 14).

En la última columna del cuadro 6.3 se muestra el porcentaje de la agricultura en los fondos incondicionados de las CC.AA. Aquí sí que se aprecia que, en todas las CC.AA., la participación de la agricultura en los fondos incondicionados supera el porcentaje que representa la renta agraria respecto de la renta total regional. Globalmente representa el 14%, casi el triple que la participación de la agricultura en la renta regional total. Esa elevada orientación agraria de la política autonómica contrasta con la escasa orientación agraria de la política estatal. La participación de la agricultura en el presupuesto de gastos del Estado no superaba el 4% del presupuesto en 1990, incluyendo las acciones de la PAC gestionadas por el Estado español y reembolsadas por el FEOGA. Destaca la fuerte orientación agraria de la política autonómica en las Autonomías: Aragón, las dos Castillas, Extremadura y La Rioja.

La última cuestión que nos planteamos consiste en medir el grado de centralización en la política agraria. El índice de Gastos calcula el porcentaje de gasto público efectuado por el Gobierno Central respecto a la suma de dicho gasto más un gasto público central teórico obtenido prorrateando el VAB a.p.m. agrario.

El cuadro 6.4 ofrece los valores del índice que alcanza el 65% para el conjunto de las CC.AA. Las dos Comunidades Autónomas con un índice de centralización más bajo son Madrid y País Vasco. En el cuadro 6.5 se recoge el índice de centralización para las operaciones de capital. Como puede apreciarse, a nivel agregado dicho índice alcanza el 44,8%. Puede decirse que el grado de descentralización es análogo al de un país como Alemania. En relación con el índice de centralización en operaciones de capital, las Autonomías con menor centralización son: Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla-León, Extremadura, Galicia, Navarra, País Vasco y Madrid. En el caso del País Vasco, más del 75% de su política de estructuras agrarias es financiada por su administración regional. En el extremo opuesto se encuentran las tres Autonomías del litoral mediterráneo (Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia). La Autonomía menos descentralizada en el gasto total (cuadro 6.4) es la Comunidad Valenciana.

6.3. Conclusiones

La orientación agraria de las políticas autonómicas resulta bastante elevada en España. No obstante, el grado de descentralización en la política agraria es reducido y además se limita a las tareas de gestión, reservándose el Estado español la función de planificación.

Por esta razón, en España el Gobierno central debe de impulsar un programa de planificación de la agricultura como se hizo en Italia durante la década de los 80, primero con el Plan Cuadrifolio, y después con el Plan «Pandolfi». El análisis realizado en este capítulo debe de servir de marco de reflexión para un estudio de mayor alcance que se concrete en un Plan concreto para la agricultura española.

No obstante, si una Autonomía lo decide, el nivel actual de financiación incondicionada le permite un margen suficiente para atender esa específica necesidad detectada.

CUADRO 6.4

ESFUERZO AUTONOMICO EN POLITICA AGRARIA

	Gasto público en agricultura (1990) (1) 000 Mill. ptas.	Distribución porcentual del VAB apm agrario estatal	Gasto público central prorrateado en función del VAB a.p.m. agrario (2) 000 Mill. ptas.	Índice de gasto centralizado (2)/(1)+(2) (%)
Andalucía	54,66	22,4	112,3	67,3
Aragón	12,95	4,5	22,6	63,5
Asturias	6,40	2,3	11,5	64,3
Baleares	3,08	1,0	5	61,9
Canarias	10,21	2,1	10,5	50,8
Cantabria	5,11	1,5	7,5	59,5
Castilla-León	33,60	14,4	72,2	68,2
Castilla-La Mancha	20,17	9,5	47,6	70,3
Cataluña	13,77	8,4	42,1	75,4
Extremadura	16,15	3,6	18,1	52,8
Galicia	35,98	8,6	43,1	54,5
Madrid	9,06	1,3	6,5	41,8
Murcia	5,92	3,8	19,1	76,3
Navarra	8,34	2,5	12,5	60,1
La Rioja	3,43	2,1	10,5	75,4
C. Valenciana	14,51	9,7	48,6	77,0
País Vasco	16,31	2,3	11,5	41,4
Total CCAA	269,65	100,0	501,4	65,0

Fuente: Presupuesto consolidado de las AAPP en materia de agricultura, pesca y alimentación para 1990. Ministerio de Economía y Hacienda. (García-Alvarez et alii., 1990).

GRADO DE DESCENTRALIZACIÓN DE LA POLÍTICA AGRARIA: OP. DE CAPITAL
INDICE DE DATOS DE GASTO PÚBLICO CENTRALIZADO

	Gasto público en agricultura (1990) (1) 000 Mill. ptas.	Distribución porcentual del VAB apm agrario estatal	Gasto público central prorrateado en función del VAB a.p.m. agrario (2) 000 Mill. ptas.	Índice de gasto centralizado (2)/(1)+(2) (%)
Andalucía	35,80	22,4	29,9	45,5
Aragón	7,30	4,5	6	45,1
Asturias	4,40	2,3	3,1	41,1
Baleares	1,90	1,0	1,3	41,2
Canarias	4,50	2,1	2,8	38,4
Cantabria	3,30	1,5	2	37,7
Castilla-León	20,10	14,4	19,2	48,9
Castilla-La Mancha	12,40	9,5	12,7	50,5
Cataluña	5,90	8,4	11,2	65,5
Extremadura	10,30	3,6	4,8	31,8
Galicia	26,20	8,6	11,5	30,5
Madrid	4,80	1,3	1,7	26,5
Murcia	2,90	3,8	5,1	63,8
Navarra	4,80	2,5	3,3	41,0
La Rioja	2,10	2,1	2,8	57,2
C. Valenciana	7,80	9,7	12,9	62,4
País Vasco	9,80	2,3	3,1	23,8
Total CCAA	164,30	100,0	133,4	44,8

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación: «Presupuestos consolidados de las Administraciones Públicas en materia de agricultura, pesca y alimentación», «Cuentas del Sector Agrario» nº 12 (1986). (García-Alvarez et al., 1990).

De nuestro estudio se deduce que Navarra, Comunidad Valenciana y Murcia están especialmente necesitadas de un urgente plan de reestructuración. Sería preferible que dicho plan se llevase a cabo de forma planificada a nivel del Estado español. Ello concuerda con su función estratégica y de planificación en la conducción de la política agraria española. Pero si no lo hace el Estado, las citadas tres Comunidades deberían priorizar su agricultura a fin de llevar a cabo una urgente y necesaria reestructuración productiva para que sus agriculturas puedan desempeñar el papel de «punta de lanza» y competitividad que de ellas se esperaba.

BIBLIOGRAFIA

- ARNALTE, E. (1980): Agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Ministerio de Agricultura. Secretaría General Técnica. Madrid.
- ARNALTE, E., et alii (1990): El mercado de trabajo asalariado en la agricultura del litoral valenciano. *Agricultura y Sociedad* n^o 54.
- BARCELÓ, L.V. (1985): El papel de la política agraria en la actual crisis económica mundial *Agricultura y Sociedad* n^o 35.
- BARCELÓ, L.V. (1987): La modernización de la agricultura española y el bienestar. *Información Comercial Española* n^o 652.
- BARCELÓ, L.V. (1988): Eficiencia y equidad de la Reforma Agraria de Andalucía. *Cuadernos y Debates* número 10. Centro de Estudios Constitucionales.
- BARCELÓ, L.V. (1989): La reducción del proteccionismo agrario. Exigencia del sistema y deseabilidad social. *Información Comercial Española*. n^o 666.
- BARCELÓ, L.V. (1991): Política Agroalimentaria Valenciana. Fundación Cañada Blanch. Valencia.

- BARCELÓ, L.V. y GARCÍA ALVAREZ, J.M. (1988): La eficiencia de la agricultura familiar. Inédito.
- BARDAJÍ, I. (1991): Documentos de trabajo. Inédito.
- CABALLER, V. (1990): La función de las cooperativas agrarias en el futuro de la Agricultura Valenciana, en «Perspectivas de la Agricultura». Confederación Empresarial Valenciana. Inédito.
- CAÑAS, J.A. y RUIZ, P. (1990): Los productores españoles de algodón y su opinión sobre los problemas del cultivo. *Investigación Agraria*. vol. 5 n° 2.
- COASE, R.H. (1960): The problem of Social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- COLL, J.M^a. (1991): Los efectos externos de la Central de Andorra. Tesis Doctotal. Valencia.
- COMPÉS, R. (1991): Impacto de la Ronda Uruguay sobre el sector de cultivos industriales. Dirigido por: Luis V. Barceló. Trabajo realizado para el Ministerio de Economía y Hacienda.
- FONTANA, J. (1975): Transformaciones agrarias y crecimiento económico en la España contemporánea, en Fontana, J. (ed); *Cambio Económico y Actividades Políticas en España del siglo XIX*, Ariel, Barcelona.
- GARCÍA ALVAREZ, J.M^a. (1986): Análisis y Valoración, en términos de bienestar, de la política de precios agrarios en España en el período 1963-1982. MAPA. *Colección Tesis Doctorales*.
- GARCÍA ALVAREZ, J.M^a. (1989): La desprotección agraria y la productividad de la agricultura española en el marco de la Comunidad Europea. *Información Comercial Española* n° 666.
- GARCÍA ALVAREZ, J.M^a. (1990a): Análisis Institucional de la política agraria: el caso valenciano. Inédito.

- GARCÍA ALVAREZ, J.M^a. (1990b): Impacto de la Ronda Uruguay sobre el sector de cereales y vinos. Dirigido por Luis Vicente Barceló. Trabajo realizado para el Ministerio de Economía y Hacienda.
- GARCÍA ALVAREZ, J.M^a. (1990c): Una nota sobre la eficiencia de la Reforma Agraria Andaluza. ¿Dónde está la discrepancia? *Agricultura y Sociedad* n^o 50.
- GARCÍA DE BLAS, A. (1983): Empleo y rentas en el sector agrario. *Papeles de Economía Española* n^o 16.
- GINER, S. y PÉREZ YRUELA, M. (1979): La Sociedad Corporativa. CIS.
- GORGONI, M. (1980): Il contadino fra azienda a mercato de lavoro: un modelo teórico. *Rivista di Economia Agraria*, vol, XXXV, n^o 4.
- GOULDNER, A.W. (1978): La dialéctica de la ideología y la tecnología. Alianza Universidad. Madrid.
- HAYAMI, J. (1988): Japanese Agriculture under siege. Macmillan. Londres
- HAYAMI, J. y RUTTAN, V.W. (1985): Agricultural Development. An International Perspective. Rev. ed. (Baltimore John Hopkins. University Press).
- JULIÁ, J. (1990): Cooperativismo. Proyecto-93. Generalidad Valenciana.
- JUST, R.E., HUETH, D.L. y SCHMITZ, A. (1982): Applied Welfare Economics and Public Policy, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- KIERSCHKE, D. (1983): Maximizing welfare in custom Unions: the case of Agricultural Price Policy within the EEC. *American Journal of Agricultural Economics* vol. 65 pp. 791-795.
- LÓPEZ BLANCO, M. (1987): Eficiencia Económica y Reforma Agraria en Andalucía. *Revista de Estudios Agrosociales* n^o 139.

- MATA, R. (1987): Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir, Ministerio de Agricultura, serie de Estudios. Madrid.
- MARTÍNEZ ALIER, J. (1968): La inestabilidad del latifundismo. Ruedo Ibérico. Vesaul (Francia).
- MILLÁN, L.A. (1988): Teoría Económica y política de estructuras agrarias. *Revista de Estudios Agrosociales* nº 143.
- MOYANO, E. (1984): Corporatismo y Agricultura. Asociaciones Profesionales y articulación de intereses en la agricultura española. IEPA. MAPA. Madrid.
- MOYANO, E. (1988): Sindicalismo y Política Agraria en Europa. MAPA. *Serie Estudios* nº 52.
- NAREDO, J.M. (1986): La agricultura española en el desarrollo económico. En *Historia Agraria de la España Contemporánea*. Ed. Crítica.
- NAKAJIMA, C. (1986): *Subjective equilibrium Theory of the farm household*. New York. Tokyo.
- NOZICK, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*, Basic-Books, New York.
- OLSON, M. (1965): *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. (Harvard University Press, Cambridge Mass.).
- PÉREZ DÍAZ, V. (1983): *Emigración y cambio social: Procesos migratorios y vida rural en Castilla*, Ariel, Barcelona.
- PÉREZ YRUELA, M. (1988): *La reforma agraria andaluza: limitaciones y perspectivas*. Cuadernos y Debates nº 10. Centro de Estudios Constitucionales.
- PETIT, M. (1985): *Conflicts entre strategies agroalimentaires: la confrontation entre les Etats-Unis et la Communauté Européenne*. *Economie et Société*. Serie A. 6 18 pp. 207-278.
- PORTER, M. (1990): *Choix Strategiques et concurrence*. Económica. Paris.

- ROMERO, C. (1988): La Reforma Agraria en Andalucía y la eficiencia económica: algunas reflexiones. *Revista de Estudios Agrosociales* nº 143.
- ROMERO, C. (1991): Viejas y nuevas reflexiones sobre la Reforma Agraria en Andalucía. *Agricultura y Sociedad* nº 56.
- RUIZ AVILÉS, P. (1991): La producción española de algodón bruto tras la integración de España en la Comunidad Europea. *Revista de Estudios Agro-sociales* nº 150.
- SAN JUAN, C. (1987): Eficacia y rentabilidad de la agricultura española. MAPA. Madrid.
- SCHULTZ, T.W. (1945): *Agriculture in an unstable economy*. McGraw-Hill. New York.
- SUMPSI, J.M^a (1988): La Reforma Agraria en Andalucía. Cuadernos y Debates nº 10. Centro de Estudios Constitucionales.
- SEVILLA-GUZMÁN, E. (1990): Redescubriendo a Chayanov: hacia un neopopulismo ecológico. *Agricultura y Sociedad* nº 55. pp 201-238.
- TOURAINÉ, A. (1990): La inmigración ¿hacia el modelo norteamericano?. *El País*. 20-10-1990.
- TONNIES, F. (1957): *Community and Society* . New York. Harper and Row.
- VEER, J. (1985): National agricultural policies, surplus problems and international instability, Ponencia invitada al XIX Congreso Internacional de Economistas Agrarios, Málaga, Septiembre.
- ZIETZ, J. y VALDÉS, A. (1988): Agriculture in the GATT. An analysis of alternative approaches to reform. IFPRI. *Research Report* nº 70. Washington D.C.

**PUBLICACIONES DEL MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION,
AGRUPADAS EN SERIES**

SERIE ESTUDIOS

1. *La innovación tecnológica y su difusión en la agricultura.* Manuel García Ferrando. 1976.
2. *La explotación agraria familiar.* Varios autores. 1977.
3. *Propiedad, herencia y división de la explotación agraria. La sucesión en el Derecho Agrario.* José Luis de los Mozos. 1977.
4. *El latifundio. Propiedad y explotación. Siglos XVIII-XX.* Miguel Artola y otros. 1978.
5. *La formación de la agroindustria en España (1960-1970).* Rafael Juan i Fenollar. 1978.
6. *Antropología de la ferocidad cotidiana: supervivencia y trabajo en una comunidad cántabra.* Javier López Linage. 1978.
7. *La conflictividad campesina en la provincia de Córdoba (1931-1935).* Manuel Pérez Yruela. 1978.
8. *El sector oleícola y el olivar: oligopolio y coste de recolección.* Agustín López Ontiveros. 1978.
9. *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino (la Confederación Nacional Católica Agraria. 1917-1924).* Juan José Castillo. 1979.
10. *La evolución del campesinado: la agricultura en el desarrollo capitalista.* Miren Etxezarreta. 1979.
11. *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época.* Joaquín del Moral Ruiz. 1979.
12. *Crisis económica y empleo en Andalucía.* Titos Moreno y José Javier Rodríguez Alcaide. 1979.
13. *Aprovechamientos en común de pastos y leñas.* Manuel Cuadrado Iglesias. 1980.
14. *Prensa Agraria en la España de la Ilustración. El semanario de Agricultura y Artes dirigido a los párrocos (1797-1808).* Fernando Díez Rodríguez. 1980.
15. *Agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Naturaleza y efectos del fenómeno en el regadío litoral.* Eladio Arnalte Alegre. 1980.

16. *Las agriculturas andaluzas*. Grupo ERA (Estudios Rurales Andaluces). 1980.
17. *El problema agrario en Cataluña. La cuestión Rabassaire (1890-1936)*. Albert Balcells. 1980.
18. *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)*. Teresa Carnero i Arbat. 1980.
19. *Propiedad y uso de la tierra en la Baja Andalucía. Carmoña, siglos XVIII y XX*. Josefina Cruz Villalón. 1980.
20. *Tierra y parentesco en el campo sevillano: la revolución agrícola del siglo XIX*. François Herán. 1980.
21. *Investigación agraria y organización social. Estudio sociológico del INIA*. Manuel García Ferrando y Pedro González Blasco. 1981.
22. *Energía y producción de alimentos*. Gerald Leach. 1981.
23. *El régimen comunal agrario de los Concejos de Castilla*. José Manuel Mangas Navas. 1981.
24. *La política de aceites comestibles en la España del siglo XX*. Carlos Tió. 1982.
25. *Campos y campesinos de la Andalucía mediterránea*. Christian Mignon. 1982.
26. *Agricultura y capitalismo. Análisis de la pequeña producción campesina*. Emilio Pérez Touriño. 1983.
27. *La venta de tierras baldías. El comunitarismo agrario y la Corona de Castilla durante el siglo XVI*. David E. Vassberg. 1983.
28. *Propiedad agraria y sociedad rural en la España mediterránea. Los casos valenciano y castellano en los siglos XIX y XX*. Juan Romero González. 1983.
29. *Estructura de la producción porcina en Aragón*. Javier Gros. 1984.
30. *El boicot de la derecha a las reformas de la Segunda República*. Alejandro López. 1984.
31. *Corporatismo y agricultura. Asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. Eduardo Moyano Estrada. 1984.
32. *Riqueza y propiedad en la Castilla del Antiguo Régimen (la provincia de Toledo en el siglo XVIII)*. Javier María Donézar. 1984.
33. *La propiedad de la tierra en España. Los patrimonios públicos*. José Manuel Mangas Navas. 1984.

34. *Sobre agricultores y campesinos. Estudios de Sociología Rural de España.* Eduardo Sevilla-Guzmán (coordinador). 1984.
35. *La integración de la agricultura gallega en el capitalismo. El horizonte de la CEE.* José Colino Sueiras. 1984.
36. *Economía y energía en la dehesa extremeña.* Pablo Campos Palacín. 1984.
37. *La agricultura valenciana de exportación y su formación histórica.* Juan Piqueras. 1985.
38. *La inserción de España en el complejo soja-mundial.* Lourdes Viladamiú Canela. 1985.
39. *El consumo y la industria alimentaria en España.* María Luisa Peinado Gracia. 1985.
40. *Lecturas sobre agricultura familiar.* Manuel Rodríguez Zúñiga y Rosa Soria Gutiérrez (coordinadores). 1985.
41. *La agricultura insuficiente.* Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1985.
42. *La lucha por la tierra en la Corona de Castilla.* Margarita Ortega. 1986.
43. *El mercado del café.* Enrique Palazuelos Manso y Germán Granda. 1986.
44. *Contribución a la historia de la Trashumancia en España.* Pedro García Martín y José María Sánchez Benito. 1986.
45. *Crisis y modernización del olivar.* Juan Francisco Zambraña Pineda. 1987.
46. *Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir* (2 tomos). Rafael Mata Olmo. 1987.
47. *Estructuras y regímenes de tenencia de la tierra en España (II Coloquio de Geografía Agraria).* 1987.
48. *Eficacia y rentabilidad de la agricultura española.* Carlos San Juan Mesonada. 1987.
49. *Desarrollo agrícola y teoría de sistemas.* José María Martínez Sánchez. 1987.
50. *Desarrollo rural integrado.* Miren Etxezarreta Zubizarreta. 1988.
51. *La ganadería mesteña en la España borbónica (1700-1836).* Pedro García Martín. 1988.
52. *Sindicalismo y política agraria en Europa. Las organizaciones profesionales agrarias en Francia, Italia y Portugal.* E. Moyano Estrada. 1988.

53. *Las políticas agrarias*. C. Servolín. 1988.
54. *La modernización de la agricultura española (1956-1986)*. Carlos San Juan (compilador). 1989.
55. *El mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (siglos XVII-XIX)*. M.^a Teresa Pérez Picazo. 1990.
56. *Cambio rural en Europa*. Arkleton Research. 1990.
57. *La agrociedad mediterránea*. Francisco López-Casero Olmedo (compilador). 1990.
58. *El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención*. Consuelo Varela Ortega (coordinadora). 1988.
59. *Análisis institucional de políticas agrarias (recopilación de lecturas)*. José M.^a García Álvarez Coque. 1990.
60. *Significado espacial y socioeconómico de la concentración parcelaria en Castilla y León*. Milagros Alario Trigueros. 1991.
61. *Valdelaguna y Coatepec (permanencia y funcionalidad del régimen comunal agrario en España y México)*. Carlos Giménez Romero. 1991.
62. *Del Señorío a la República de los indios (El caso de Toluca: 1500-1600)*. Margarita Menegus Bornemann. 1991.
63. *El mercado de productos fitosanitarios*. Manuel M.^a Dávila Zurita y José Buendía Moya. 1991.
64. *Los campesinos navarros ante las guerras napoleónicas*. Joseba de la Torre Campo. 1991.

SERIE CLASICOS

- *Agricultura General*. Gabriel Alonso de Herrera. Edición crítica de Eloy Terrón. 1981.
- *Colectivismo agrario en España*. Joaquín Costa. Edición crítica de Carlos Serrano. 1983.
- *Aldeas, aldeanos y labriegos en la Galicia tradicional*. A. Vicenti, P. Rovira y N. Tenorio. Edición crítica de José Antonio Durán Iglesias. Coedición con la Junta de Galicia. 1984.
- *Organización del cultivo y de la sociedad agraria en Galicia y en la España atlántica*. Valeriano Villanueva. Edición,

estudios preliminares y notas de José Antonio Durán Iglesias. 1985.

- *Progreso y miseria*. Henry George. Estudio preliminar de Ana María Martín Uriz. 1985.
- *Las comunidades de España y del Perú*. José María Arguedas. Prólogo de J. V. Murra y J. Contreras. Coedición con el ICI. 1987.
- *De los trabajos del campo*. L. T. M. Columela. Edición y estudio preliminar de A. Holgado. Coedición con SIGLO XXI. 1988.
- *Diccionario de Bibliografía Agronómica*. Braulio Antón Ramírez. Presentación de A. García Sanz. 1988.
- *Correo General de España*. Francisco Mariano Nipho. Estudio introductorio de Fernando Díez R. 1988.
- *Libro de Agricultura*. Abu Zacaría Iahia. Traducción al castellano de Josef A. Banqueri. Estudio preliminar y notas de J. E. Hernández Bermejo y E. García Sánchez. Coedición con el Ministerio de Asuntos Exteriores. 1988.
- *Agricultura e Ilustración: Antología del Pensamiento Agrario Ilustrado*. Edición de Lluís Argemí. 1988.
- *Diccionario Histórico de las Artes de Pesca Nacionales*. A. Sáñez Reguart. Introducción de J. C. Arbex. 1988.
- *Campesinos y Pescadores del norte de España*. Frédéric Le Play. Edición, introducción y notas de José Sierra. Postfacio de R. Domínguez. 1990.

SERIE RECURSOS NATURALES

- *Ecología de los hayedos meridionales ibéricos: el macizo de Ayllón*. J. E. Hernández Bermejo y M. Sanz Ollero. 2.^a edición. 1984.
- *Ecología y cultura en la ganadería de montaña*. Juan Pedro Ruiz. 1989.

SERIE TECNICA

- *La técnica y tecnología del riego por aspersión*. Pedro Gómez Pompa.
- *La energía solar, el hombre y la agricultura*. José J. García Badell. 1982.

- *Fruticultura. Fisiología, ecología del árbol frutal y tecnología aplicada.* Jesús Vozmediano. 1982.
- *Bases técnicas y aplicativas de la mejora genética del ganado vacuno lechero.* V. Calcedo Ordóñez. 1983.
- *Manual para la interpretación y aplicación de tarifas eléctricas en el sector agrario.* Rafael Calvo Báguena y Pedro Molezún Rebellón. 1985.
- *Patología e higiene animal.* Manuel Rodríguez Rebollo. 1985.
- *Animales y contaminación biótica ambiental.* Laureano Saiz Moreno y Carlos Compaire Fernández. 1985.
- *La agricultura y el ahorro energético.* José Javier García Badell. 1985.
- *El espacio rural en la ordenación del territorio.* Domingo Gómez Orea. 1985.
- *La informática, una herramienta al servicio del agricultor.* Primitivo Gómez Torán. 1985.
- *La ecología del árbol frutal.* Fernando Gil-Albert Velarde. 1986.
- *El chopo y su cultivo.* J. Oresanz. 1987.
- *Bioclimatología animal.* J. Fernández Carmona. 1987.
- *Técnica y aplicaciones agrícolas de la Biometanización.* Muñoz Valero, Ortiz Cañavate y Vázquez Minguela. 1987.

SERIE LECTURAS

- *La agricultura española ante la CEE.* Varios autores (Seminario Universidad Internacional Menéndez Pelayo). 1985.
- *Fiscalidad agraria.* Varios autores (Seminario Universidad Internacional Menéndez Pelayo). 1985.
- *El sistema agroalimentario español.* Varios autores (Seminario Universidad Internacional Menéndez Pelayo). 1985.
- *Primer curso teórico-práctico sobre acuicultura* (2 tomos). Varios autores (Facultad de Ciencias Biológicas de la Universidad Complutense de Madrid - Fundación Universidad Empresa). 1985.

SERIE TESIS DOCTORALES

- *Análisis y valoración en términos de bienestar de la política de precios agrarios en España, en el período 1963-1982.* José María García Álvarez-Coque. 1986.
- *Asignación de recursos y orientaciones productivas en el sector de cultivos herbáceos anuales: un enfoque econométrico.* Isabel Bardaji Azcárate. 1987.
- *Evolución de las relaciones entre la productividad del trabajo en la agricultura, las relaciones agrarias y el desarrollo económico en España (1960-1979).* Carlos Pérez Hugalde.
- *Incidencia económica de la sanidad animal.* Alberto M. Berga. Monge.

SERIE LEGISLATIVA

- *Ley de Seguros Agrarios Combinados.* MAPA. 1981.
- *Reglamento de Pesca y Navegación, 27 de agosto de 1763.* MAPA. 1982.
- *Ley de Cultivos Marinos.* MAPA. 1984.
- *Ley por la que se regula la producción y el comercio del trigo y sus derivados.* MAPA. 1984.
- *Leyes agrarias.* MAPA. 1984.
- *Ley de Agricultura de Montaña.* MAPA. 1985.
- *Ley de contratación de productos agrarios.* MAPA. 1985
- *Política de Ordenación Pesquera.* MAPA. 1985.
- *Jurisprudencia del Tribunal Constitucional en materia de agricultura, pesca y alimentación.*
- *Legislación Pesquera.* MAPA. 1990.

SERIE RECOPILACIONES LEGISLATIVAS

- *Legislación básica sobre mercados en origen de productos agrarios.* MAPA. 1974.
- *Recopilación de normas. Núm. 1. Ganadería.* MAPA. 1978.
- *Recopilación de normas. Pesca marítima.* MAPA. 1981.
- *Recopilación Legislativa Alimentaria.* 26 tomos que compendian 37 capítulos y 2 volúmenes más de actualización. MAPA. 1983.

SERIE CEE

- Principales disposiciones de la CEE:
 - *Política de estructuras* (2.ª Edición).
 - *Sector agromonetario*.
 - *Sector algodón* (2.ª Edición).
 - *Sector arroz* (2.ª Edición).
 - *Sector azúcar* (2.ª Edición).
 - *Sector carne porcino* (2.ª Edición).
 - *Sector carne vacuno* (2.ª Edición).
 - *Sector cereales* (2.ª Edición).
 - *Sector forrajes* (2.ª Edición).
 - *Sector frutas y hortalizas frescas* (2.ª Edición).
 - *Sector frutas y hortalizas transformadas* (2.ª Edición).
 - *Sector guisantes, habas y haboncillos* (2.ª Edición).
 - *Sector leche y productos lácteos* (2.ª Edición).
 - *Sector legislación veterinaria* (2.ª Edición).
 - *Sector lino y cáñamo* (2.ª Edición).
 - *Sector lúpulo* (2.ª Edición).
 - *Sector materias grasas* (2.ª Edición).
 - *Sector plantas vivas* (2.ª Edición).
 - *Sector productos agrarios transformados*.
 - *Sector tabaco* (2.ª Edición).
 - *Sector vino* (2.ª Edición).
- *Organización y control de calidad de los productos agroalimentarios en la Comunidad Económica Europea y sus países miembros*. Carlos Pons. 1983.
- *Organización del mercado de carnes en la Comunidad Económica Europea*. C. Sánchez Vellisco e I. Encinas González. 1984.
- *El sector de la carne porcina en España y la CEE*. MAPA. 1985.
- *Adhesión de España a la CEE-Agricultura*. MAPA. 1986.
- *El Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA). Estructura y funcionamiento*. J. L. Sáenz García Baquero. 1986.
- *Política vitivinícola en España y en la Comunidad Económica Europea*. L. M. Albisu y P. Arbona. 1986.
- *El sector lácteo en España y en la CEE*. MAPA. 1986.
- *Tratado de adhesión España-CEE. Pesca*. MAPA. 1986.
- *Ayudas de la CEE al sector agrario*. MAPA. 1986.

- *Política socioestructural en zonas de agricultura de montaña en España y en la CEE*. C. Gómez Benito y otros. 1987.
- *El sector del tomate para conserva en España y en la CEE*. MAPA. 1987.
- *El sector de la carne de vacuno en España y en la CEE*. MAPA. 1987.
- *Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la CEE*. Juan Francisco Juliá y Ricardo J. Server. MAPA. 1989.
- *El futuro del mundo rural*. MAPA. 1989.
- *Política agraria común y conservación de la cubierta vegetal*. SGT, MAPA. 1989.
- *El sector forestal y la CEE*. Edición preparada por A. Novas García. Edita ICONA 1989.
- *Plan de desarrollo en zonas rurales de España (1989-1993)*. MAPA. 1990.
- *Aplicación de la P.A.C. en España (campaña 89-90)*. MAPA. 1990.

COLOQUIOS HISPANO-FRANCESES

- *Supervivencia de la montaña (Madrid, 1980)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1981.
- *Espacios litorales (Madrid, noviembre 1981)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1982.
- *Espacios rurales (Madrid, abril 1983) (2 tomos)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1984.
- *Agricultura periurbana (Madrid, septiembre 1988)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1988.
- *Supervivencia de los espacios naturales (Madrid, febrero 1988)*. Casa de Velázquez. MAPA. 1989.

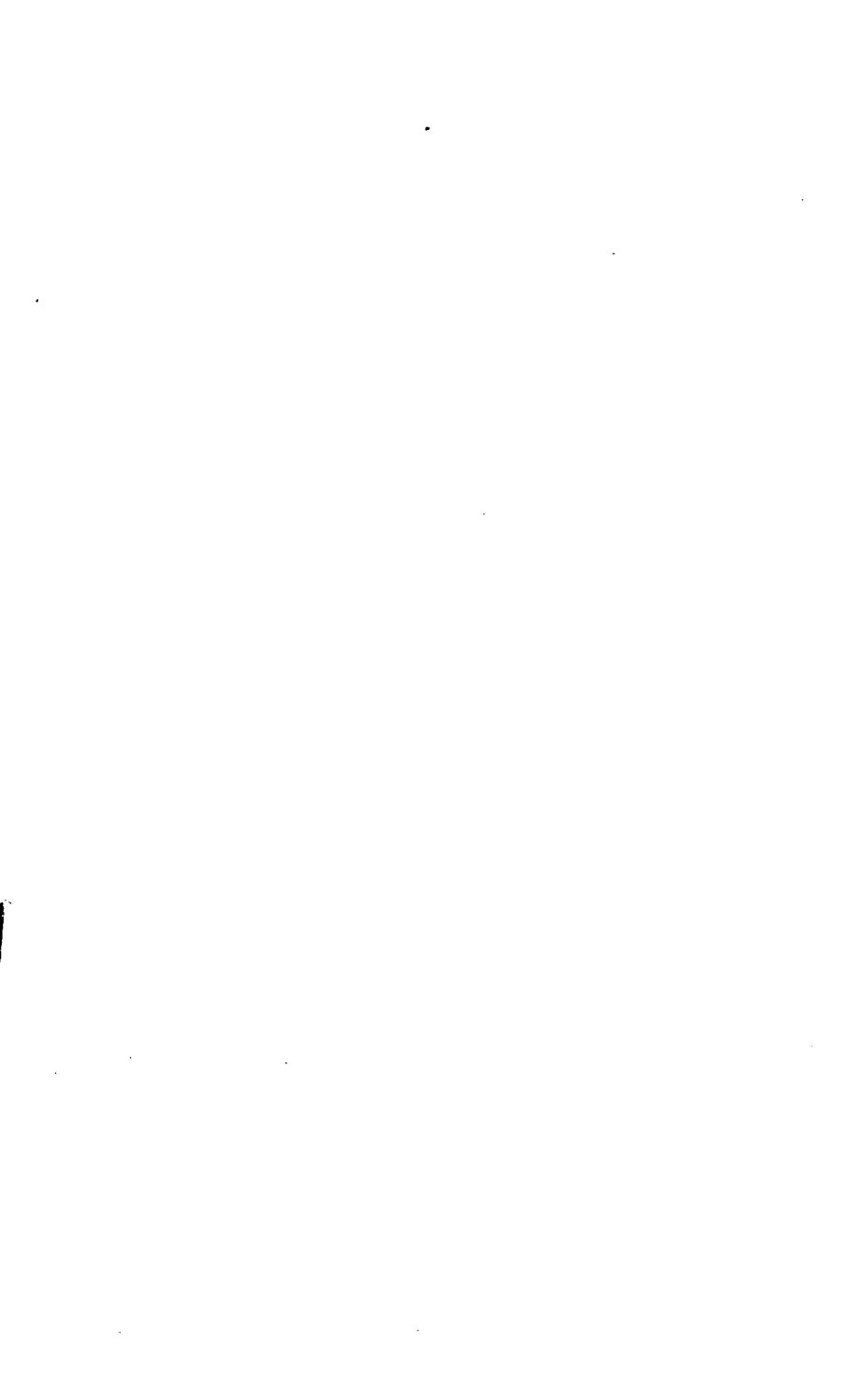
OTROS TITULOS

- *Glosario de términos agrarios comunitarios (2 tomos)*. I. Encinas González y otros.
- *Madrid verde*. J. Izco. MAPA. 1984.

- *La problemática de la pesca en el nuevo derecho del mar*. J. R. Cervera Pery. 1984.
- *Agricultura, pesca y alimentación. Constitución, Estatutos, Traspasos, Jurisprudencia Constitucional, legislación de las Comunidades Autónomas*. MAPA. 1985.
- *Sociedad rural y juventud campesina*. J. J. González y otros. MAPA. 1985.
- *Historia del Merino*. Eduardo Laguna. MAPA. 1986.
- *La Europa azul*. J. I. Cabrera y J. Macau. MAPA. 1986.
- *Desamortización y Hacienda Pública* (Jornadas Universidad Internacional Menéndez Pelayo). MAPA. 1986.
- *Pesqueros españoles*. J. C. Arbex. MAPA. 1987.
- *Supervivencia en la Sierra Norte de Sevilla. Equipo pluridisciplinar franco-español*. MAPA. 1987.
- *Conservación y desarrollo de las dehesas portuguesa y española*. P. Campos Palacín y M. Martín Bellido. MAPA. 1987.
- *Catálogo denominación especies acuícolas españolas* (2 tomos). 1985.
- *Catálogo denominación especies acuícolas foráneas* (1 tomo). 1987.
- *La sardina, un tesoro de nuestros mares*. MAPA. 1985.
- *Los pescados azules de nuestras costas*. MAPA. 1985.
- *Las raíces del aceite de oliva*. MAPA. 1983.
- *Una imagen de calidad, los productos del Cerdo Ibérico*. MAPA. 1984.
- *Una fuente de proteínas, alubias, garbanzos y lentejas*. MAPA. 1984.
- *Atlas de las frutas y hortalizas*. J. Díaz Robledo. 1981.
- *Historia y Evolución de la Colonización Agraria en España. Políticas y Técnicas en la Ordenación del Espacio Rural. Volumen I*. MAPA. MOPU. MAP. 1987.
- *Extensión de cultivos en España en el siglo XVIII*. Felipa Sánchez Salazar. MAPA. SÍGLO XXI. 1988.
- *El Palacio de Fomento*. J. C. Arbex. MAPA. 1988.
- *Acuicultura y Economía*. Coordinadores: G. Ruiz, R. Esteve y A. Ruiz. 1988. MAPA. Universidad de Málaga.
- *Economía y sociología de las comunidades pesqueras*. Varios autores. MAPA. Universidad de Santiago. 1989.
- *Estructuras Agrarias y Reformismo Ilustrado en la España del siglo XVIII*. Varios autores. MAPA. 1989.

- *Los Pastores de Cameros*. L. V. Elías y C. Muntión. Gobierno de La Rioja. MAPA. 1989.
- *Técnicas de análisis de datos multidimensionales*. Lucinio Júdez Asensio. MAPA. 1989.
- *Specilegia Zoológica*. P. S. Pallás. Estudio Preliminar de R. Alvarado. MAPA. 1988.
- *Agricultores, botánicos y manufactureros en el siglo XVIII. Los sueños de la Ilustración española*. J. López Linaje y J. C. Arbex. BCA. MAPA. 1989.
- *Estructura de las Explotaciones Agrarias en España 1982*. Trabajo dirigido por Luis Ruiz Maya (tomos 1 y 2). MAPA. 1989.
- *Una historia del tabaco en España*. Javier López Linaje y Juan Hernández Andreu. Agencia Nacional del Tabaco. CETARSA - MAPA. 1990.
- *La Agricultura viajera. Cultivos y manufacturas de plantas industriales y alimentarias en España y en la América Virreinal*. Edición a cargo de Joaquín Fernández Pérez e Ignacio González Tascón. CSIC, MAPA, CETARSA, Tabacalera, S.A., Lunweg, S.A., Editores, 1990.
- *El buen gusto de España*. Ana de Letamendia, Lourdes Plana y Gonzalo Sol. MAPA. 1990.
- *Consumo Alimentario en España (2 tomos)*. MAPA. 1990.
- *La Alimentación en España 1989*. MAPA. 1990.
- *Historia natural y moral de las Aves (1.ª parte)*. Edición facsímil. ICONA. 1989.
- *Un viaje a la Antártida*. IEO. MAPA. 1990.
- *Historia y evolución de la colonización agraria en España (tomo 2.º)*. Juan Manuel Mangas Navas, Carlos Barciela López. MOPU. Administraciones Públicas. MAPA. 1990.
- *La agricultura española del siglo XIX*. Coedición NEREA. MAPA. Agustín Y. Kondo. 1990.
- *La Alta Extremadura en el siglo XVII. Evolución demográfica y estructura agraria*. Alfonso Rodríguez Grajera. MAPA y Universidad de Extremadura. 1990.





En este libro se parte de la base de que el proceso de «ajuste agrícola» entraña una salida cuasi-permanente del trabajo *desde* el sector agrario al sector no agrario. La actual liberalización en ciernes, inevitable y deseable, exige la intensificación del «ajuste agrícola» de la agricultura española, así como su modernización. Las múltiples funciones que actualmente se exigen de la agricultura requieren que en cada territorio, región o comarca, se definan las funciones básicas asignadas a la misma: a) competitividad y/o b) protección del medio ambiente.

La agricultura a la que se le asigne la función de competitividad debe de modernizarse. El principal factor limitante para esa modernización son las *estructuras*. En consecuencia, se defiende una política de «reestructuración» para la agricultura española competitiva.

El libro contiene mucha información (sectorial, regional, reforma de la PAC, Ronda Uruguay, políticas agrarias en otros países). Pero toda esa información está organizada a través de un hilo conductor analítico (que aspira a ser convincente) desde la inevitable «liberalización» en ciernes hasta la deseable «reestructuración» pendiente, pasando por el «ajuste clásico», capaces, los tres procesos, de disolver ese modelo de «ajuste parcial» que desde hace años se ha ido incrustando en los intersticios del sistema agrario español.

El lenguaje empleado es pluridisciplinar (economía, sociología, agronomía, historia). Puede ser útil para profesionales de diferentes especializaciones. Cada cual, tendrá que «rastrear» a su manera los diferentes caminos. Pero todos esos caminos conducen al mismo lugar: *la necesidad de aceptar la «liberalización» y el «ajuste» como procesos inevitables y la «reestructuración» como proceso pendiente.*

PUBLICACIONES DEL



MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION

SECRETARIA GENERAL TECNICA

Centro de Publicaciones

Paseo de la Infanta Isabel, 1 - 28071 Madrid