

# Agricultura

ANO-XLIV

JUNIO 1975  
Nº 518

Revista agropecuaria

Agricultura asociativa en España

Asociacionismo agrario

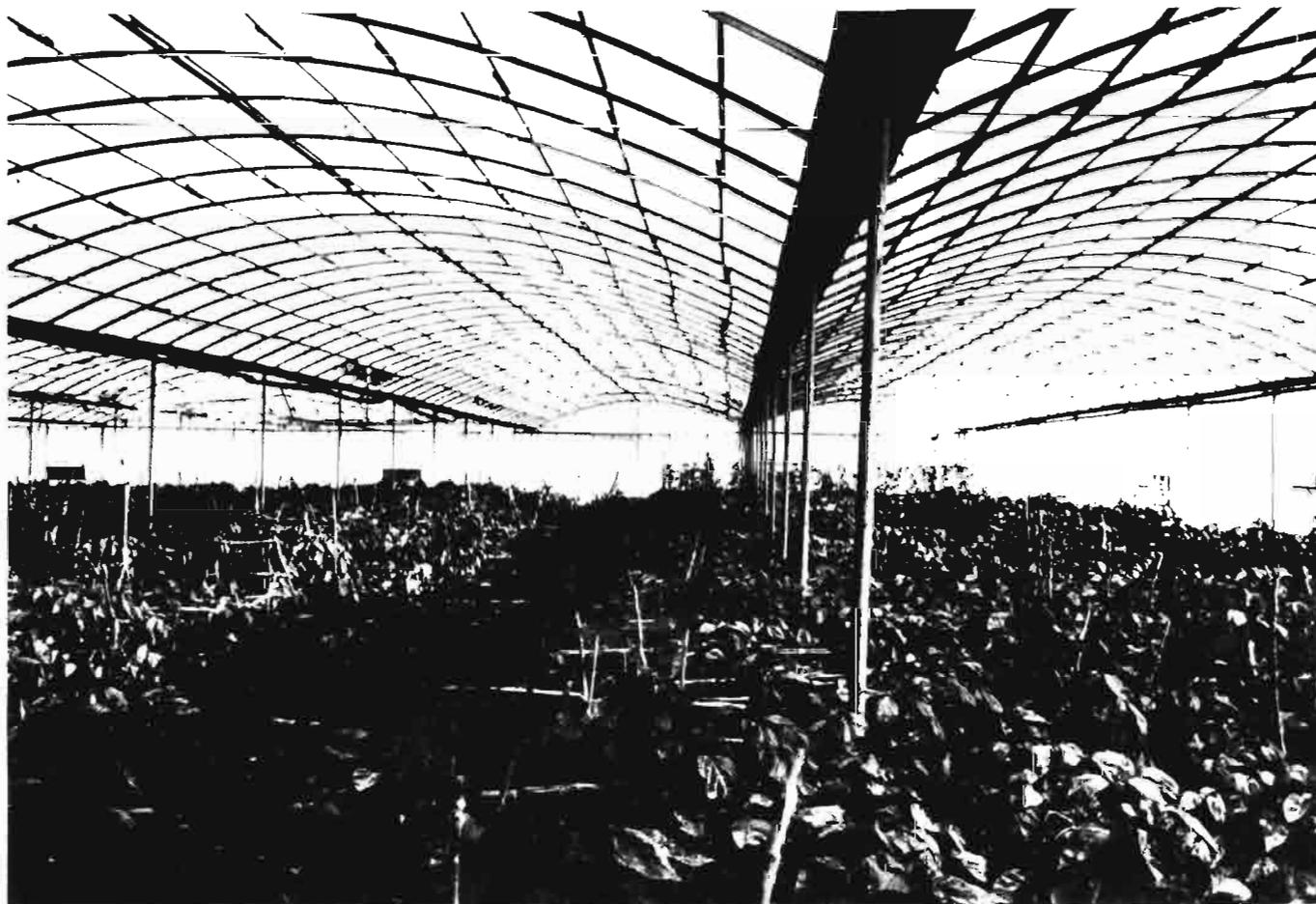
## MF1195 Ebro



Motor Ibérica sa

# Cubra sus invernaderos con POLIETILENO ALKATHENE CP-117

POLIETILENO ESPECIAL PARA DOS CAMPAÑAS AGRICOLAS CONTINUADAS



Si Vd., agricultor que dispone de invernaderos, necesita plástico para proteger eficazmente sus cultivos, pida a sus proveedores lámina de  
**POLIETILENO ALKATHENE CP-117**

**¡ALKATHENE ES CALIDAD!**

¿Sabía Vd. que el Polietileno ALKATHENE fue el primer polietileno que se fabricó en el mundo?

También ALKATHENE ha sido el primer polietileno fabricado en España.

**¡Aproveche nuestra experiencia!**

**Oficinas Centrales:**  
Alberto Alcocer, 7. Madrid-16. Tel. 259 70 05

**Planta de producción:**  
Puertollano (Ciudad Real)

**Delegación Cataluña:**  
Londres, 20. Barcelona-15. Tel. 250 70 14

**Delegación Norte:**  
Gran Vía, 17. Bilbao-1. Tel. 24 70 02



**Delegación Levante:**  
Cronista Carreres, 9, 8.º D. Valencia-3.  
Tels. 22 90 23 - 22 90 04

**Delegación Centro:**  
Capitán Haya, 52, 5.º B. Madrid-20  
Tels. 279 70 53 - 270 77 02

**Asistencia Técnica y Desarrollo:**  
Embajadores, 183. Madrid-5. Tel. 239 87 06

---

# Agricultura

## Revista agropecuaria

---

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

Caballero de Gracia, 24  
Teléfono 221 16 33  
MADRID-14

Año XLIV - Núm. 518

Junio 1975

SUSCRIPCIÓN:

España  
Año. 600 ptas.

Portugal e Iberoamérica  
Año. 700 ptas.

Restantes países  
Año. 800 ptas.

NÚMERO SUPLENTO O SUPLEMENTO:

España. 60 ptas.

---

## editoriales

---

### DESPUES DE LA FERIA NOVEDADES EN GANADO

El **ganado** sigue siendo atracción preferente de la Feria del Campo. La **maquinaria agrícola**, aunque importante en la cuantía de su representación, parece que no encuentra el ambiente que ya ha conseguido en otros certámenes, más bien monográficos, de nuestro país o del extranjero.

La "otra" Feria, con su esplendor y desarrollo masivo de representatividad de nuestras provincias merecería unos comentarios y consideraciones que escapan un poco a los objetivos de una publicación técnica agropecuaria. Algunos de los pabellones provinciales, ya maduros en su decoración, presentación y ornato vegetal, son auténticas maravillas cuyo conjunto constituye un marco de exposición difícil de encontrar en ningún lugar del mundo. El derroche de oferta gastronómica, la abundancia de nuestros celtiberos jamones, chorizos y morcillas, el riego de vino, el güisqui de Segovia, las truchas de Aragón... Las dificultades de acceso al recinto de la Feria... Son muchas posibles crónicas que suponemos sbrán recoger otras revistas y diarios. Nosotros, a lo nuestro.

El **ganado**, por algo es atracción, casi siempre es bueno en la Feria. Pero esta vez nos ha complacido muy especialmente que la atracción se haya concentrado bastante, por la calidad de los lotes expuestos, en el ganado nacional.

Llamaba poderosamente la atención, por ejemplo, y confesamos nuestro celtiberismo al dedicarle prioridad informativa, el ganado **cabrío** de raza **murciana**, presentado por la granja pecuaria del Ministerio de Agricultura en Murcia, verdadera selección de una raza que más bien parece una máquina productora de leche. Nos complace este éxito porque en la precocidad y producción lechera y cárnica de **cabras** y **ovejas**, tenemos en nuestros países mediterráneos una fuente económica de suministro de alimento proteico. Estas cabras, por otra parte, son fácilmente ordeñables mecánicamente y sus posibilidades de estabulación o de explotación familiar, al margen de que otras razas tiren más al monte, están siendo muy apetecidas por los países árabes, entre los cuales Argelia ha comprado varios lotes españoles en los últimos años. Nos enteramos también de que los ministros iberoamericanos se han interesado bastante por este ganado.

Entre las **ovejas**, ante la dominancia de las rápidamente extendidas razas **Ile de France, Lanschaf y Fleischschaf**, hemos encontrado bonitos lotes de **merinos precoces** y unos machos de raza **Berrinchon**, de Soria, exponentes de la precocidad y aptitud cárnica de esta última raza.

En la subasta de carneros que continuó a la Feria se llegaron a alcanzar precios bastante elevados.

Se puede afirmar, a la vista de lo que se ha expuesto, que contamos en España con buenos ejemplares de **vacuño** de la raza **Frison**, puesto que había un conjunto de buen nivel. En general han triunfado las ganaderías españolas de razas extranjeras. Pero nos ha sorprendido la presencia de excelentes lotes de la raza **avileña**, que ha bajado desde Gredos, a lo que está acostumbrada, para mostrar en Madrid los logros de una atención en la selección y cuidado de una ganadería. De otras razas autóctonas sobresalían determinados ejemplares de **retinto**.

Las **caballos** han vuelto a exhibirse en la Feria, a su clásica y vistosa manera, con el sobresalto producido por la presencia de la bedsoniasis equina, que ocasionó cuatro rápidas muertes "in situ" de ejemplares de la Yeguada Militar y motivó la salida de la Feria de este ganado. A pesar de este susto, por otra parte resultado de una manifestación rápida de una presencia latente de bedsonias en el organismo de los caballos a consecuencia del brusco cambio de localización y ambiente climatológico, la sanidad con la que han acudido nuestros ganaderos a la Feria ha sido excelente.

Entre los animales pequeños, se comprueba la continua y rápida expansión de la **cria comercial** de **conejos, codornices, perdices**, etc., lo mismo que la importancia creciente que se concede al papel que desempeñan nuestras **especies salvajes** de toda clase en la conservación de la naturaleza y en su contemplación o uso espiritual por el hombre.

Por lo demás, basta decir que la presencia del **ganado** en la Feria ha cumplido, una vez más, el objetivo de la enseñanza y divulgación de unas razas y una cabaña que, al ofrecer unas posibilidades de contactos, observaciones y transacciones, ayudan a la mejora de nuestra ganadería.

## FINAL FELIZ DE UNA CAMPAÑA DE EXPORTACION DE CITRICOS

Acostumbrados a las tristes lamentaciones que, año tras año, suelen acompañar a los comentarios que se efectúan sobre los finales de cada campaña cítrica, a punto de concluir la presente de 1974/75, resulta agradable el percibir por única vez desde hace varios años cierto tono satisfactorio a los juicios que sobre los resultados de la misma se realizan.

Se llevan exportadas, al 1 de junio, 1.526.401 Tm., según datos publicados por el Servicio de Defensa contra Plagas e Inspección Fitopatológica (1.570.828 Tm. en análogas fechas del año anterior), distribuidas según variedades de la siguientes forma:

|                                 | Tm.              |
|---------------------------------|------------------|
| Satsuma ... ..                  | 232.601          |
| Clementina ... ..               | 199.190          |
| Monreal ... ..                  | 6.522            |
| Mandarina com. y Wilking ... .. | 15.871           |
| Navel y similares ... ..        | 715.896          |
| Blanca selecta ... ..           | 97.724           |
| Blanca común ... ..             | —                |
| Sanguinas ... ..                | 132.238          |
| Verna ... ..                    | 37.490           |
| Valencia-Late ... ..            | 28.449           |
| Limones ... ..                  | 51.726           |
| Pomelos ... ..                  | 2.267            |
| Naranja amarga ... ..           | 6.427            |
| <b>TOTAL ... ..</b>             | <b>1.526.401</b> |

Hasta Navidades la campaña transcurrió con un ritmo de exportación que se puede considerar normal, con altibajos en las cotizaciones exteriores y precios en el campo similares a los de años anteriores. Es a partir de primeros de enero cuando las mandarinas, ante la gran demanda de los mer-

cados europeos, comenzaron a subir en sus cotizaciones en el campo (Satsumas: 5,1-7,0 ptas./kg., Clementinas: 11,70-19,50 ptas./kg.), precios que aún aumentaron en las semanas posteriores.

Fue en febrero cuando al confirmarse la escasez de fruta en los mercados, procedente de los países competidores, comenzó a elevarse la demanda de naranjas. A final de este mes se pagaban las Navel a 4,7-6,2 pesetas/kg., a mitad de marzo a 7,0-8,6 y a mediados de abril a 10,1-12,5, niveles desusados en años anteriores, lo que ocurrió naturalmente con otras variedades de naranjas, que han continuado disfrutando de gran demanda hasta estos momentos.

Para llegar a esta situación se han tenido que dar varias circunstancias, entre las que se puede destacar:

- *Menor producción que en campañas anteriores, a lo que no han sido ajenas las mermas ocasionadas por la Tristeza y la Mosca blanca, plaga esta última en vías de solución gracias a la acción del parásito *Cales noacki*.*

- *Escasez de fruta procedente de los países competidores.*

- *Gran calidad de nuestros cítricos. La falta de lluvias en los primeros meses de la campaña y la ausencia total de heladas favorecieron este factor.*

Aunque la experiencia demuestra que cada campaña es diferente a la anterior, actualmente reina un clima de optimismo entre los citricultores, que deseáramos ver prolongado en la próxima, que ya se espera con ilusiones renacidas.

## HACIA EXCEDENTES DE ACEITES

*Todo el mundo lo sabe. La campaña aceitera actual trajo, tras acaloradas peticiones, la novedad de la "libertad" de precios, mediatizada, sin embargo, por la contingentación y los de-*

*rechos ordenadores a la exportación de los aceites de oliva y los precios máximos de venta al público de los de girasol y soja.*

*Las consecuencias han sido bastan-*

te lógicas y la propia Administración la presentía y parecía estar dispuesta a adoptar la postura de "ya verán ustedes".

Ahora, como nuevo resultado de la siempre cambiante incidencia de la inquieta climatología, los acontecimientos se han precipitado. Resulta que la primavera ha sido lluviosa. Aunque no mucho el invierno. Y nada el otoño. Por esto, el aspecto del olivar y de los girasoles es espléndido a mitad de junio. Se habla de 500.000 toneladas de aceite de oliva y de 200.000 toneladas de aceite de girasol. Si a todo esto sumamos las producciones españolas de cártamo, aceite de algodón, de orujo y diferentes semillas y, sobre todo, si las masivas importaciones de soja se siguen considerando exclusivamente bajo la necesidad de los piensos para nuestra ganadería, y, por supuesto, se contabilizan los actuales "stocks", es fácil deducir unos próxi-

mos excedentes de aceites comestibles en España.

¿Qué se hace al respecto por la Administración; Hasta el presente no parece muy decidida a actuar. Pero seguro que tendrá que definirse y pronto.

Las posibles líneas de actuación están en el ánimo de todos:

Adecuación o supresión de los derechos ordenadores a la exportación de aceite de oliva.

Aumento de esas exportaciones.

Control eficaz de las importaciones de "habas" de soja.

Incremento, también, de las exportaciones de aceite de soja.

Comprendemos que las dificultades derivadas de los incidentes propios de la campaña son muchas (pérdidas de los industriales que compraron aceituna a altos precios, "stocks" de aceite en poder de cooperativas, poca aptitud de la harina de girasol, etc.).

Lo que no comprendemos es que, por una parte, se hable de una política actual de fomento urgente de las exportaciones y, por otra, persistan las cortapisas (ya criticadas en nuestros editoriales anteriores) a las del aceite de oliva y no se adecuen tanto las importaciones de soja como el aprovechamiento, por nuestras fábricas de piensos, de la materia prima producida en España (harina de girasol y cebada), que también oficialmente están incluidas en los programas de fomento a la producción nacional de productos deficitarios.

Y volviendo a los aceites, ¿cómo puede el de oliva vivir una libertad feliz si a los otros se les limitan unas cotas máximas y mínimas de precios? cotas máximas y mínimas de precios que, ahora, incluso imposibilitan el normal negocio de las extractoras nacionales que han contratado a los agricultores la cosecha de girasol?



# FERIA OFICIAL Y NACIONAL DE MUESTRAS

ZARAGOZA 8 - 19 DE OCTUBRE DE 1975

## LONJA DE CONTRATACION DE LA PRODUCCION ESPAÑOLA

### sectores:

Alimentación - Aparatos para Hostelería y similares  
Automóviles, Transporte y su Industria Auxiliar  
Equipos y Material para Oficinas y Despachos  
Maquinaria Industrial y Máquinas Herramientas  
Maquinaria para Obras Públicas y Construcción  
Muebles - Hogar - Decoración

### oficinas:

Palacio Ferial  
Apartado de Correos, 108 - Dirección Telegráfica FEMU  
Teléfono 25 37 00 - Telex 58185 FEMU E  
ZARAGOZA

# IMAD: servicio

**en silos, secadoras, selección, mecanización, elevación y transporte, descascarado de avena y cebada, molinería de arroz, etc.**

Esto es IMAD: servicio completo, rápido, eficaz. Desde el asesoramiento en la planificación y tramitación del proyecto hasta la realización y puesta en funcionamiento de las instalaciones. Todo. Completamente todo.

Y aún más: El servicio de asistencia técnica de IMAD está a su entera disposición. En cualquier momento y lugar. A la hora que lo precise. Servicio de post-venta que vigila el buen funcionamiento de la maquinaria y asesora sobre su conservación.

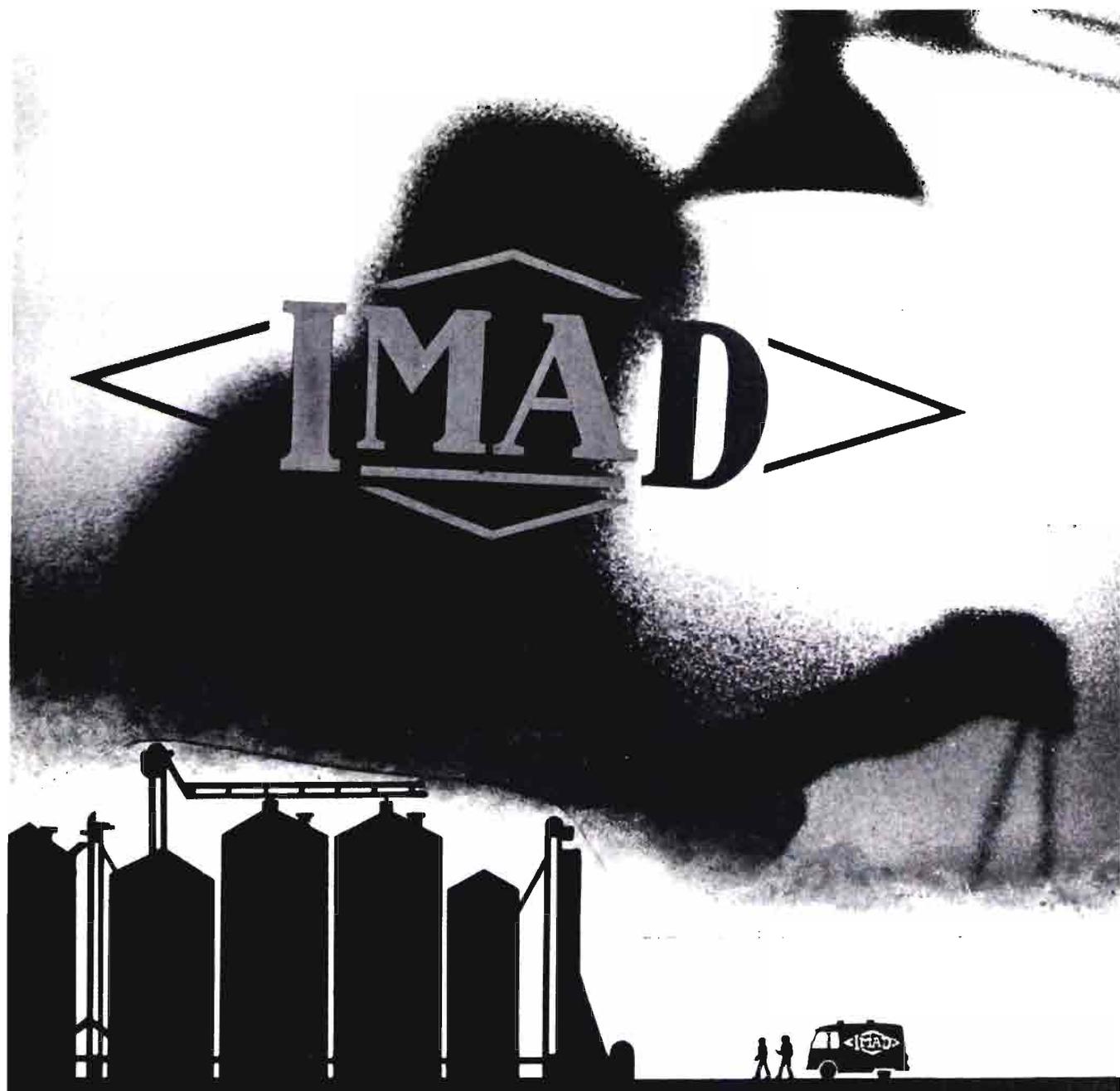
Todo muy rápido. Para que usted no pierda ni una sola hora de su tiempo. Todo muy a conciencia. Para sacar a la producción el máximo partido.

Confíe en el servicio de IMAD. Porque IMAD, respondiendo de la cosecha, responde a su confianza.



**RESPONDE  
DE LA COSECHA**

Camino de Moncada, 83-85 Telf. 3652250 -Valencia



## ANTECEDENTES LEGALES

El movimiento cooperativo es nuevo. Sólo nos separa de su fundación por los pioneros de Roschadale en 1844 muy pocos años. Por ello hay que decir que la norma legal cooperativa aparece no hace aún un centenar de años, y esto en la cooperación en general, que en el cooperativismo agrario aún es mucho más reciente.

Dejando aparte el Derecho comparado, en España, podemos afirmar que la norma ha existido cuando ya el mundo cooperativo era una realidad, pues siempre la cooperación, y sobre todo la agraria, ha ido muy por delante de la actuación del legislador.

La mayor parte del cooperativismo agrario ha moldeado en su Estatuto o en los acuerdos de sus órganos de gobierno, es decir, en su actuar diario, la propia norma cooperativa como una "costumbre de hacer" que ha sustituido y ampliado totalmente la norma legislativa.

\* Abogado, profesor de Derecho Cooperativo. (Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos.)

# LAS NORMAS LEGALES EN EL COOPERA- TIVISMO AGRARIO

Por Tomás GIMENEZ  
LORENTE \*

Determinadas características se podrán señalar en el desarrollo del cooperativismo agrario español. Las más importantes serían: el recoger cualquier norma que de una forma u otra valga para su actuar y hacer de ella la base para un amplio desarrollo. Recordemos a vía de ejemplo la Ley de Sindicatos Agrícolas de 30 de enero de 1906 y su Reglamento de 16 de enero de 1908, que fue lo que hizo que en su contorno se desarrollase todo el movimiento católico de cooperativas y de Cajas Rurales.

En otras ocasiones las normas que el legislador ha publicado, por no haber sido plenamente aceptadas por el mundo agrario, no ha tenido verdadera trascendencia en la vida del cooperativismo; quizá un ejemplo de ello sea la primitiva Ley de 9 de septiembre de 1931, que aunque prácticamente con un contenido doctrinal completo, por una clasificación no del todo clara no llegó a calar en el mundo agrario, siguiendo muchas entidades de tipo cooperativo rigiéndose como Sindicatos Agrícolas sin acogerse a lo que determinaba esta Ley.



Otra característica podría ser la capacidad de improvisación y más diremos la adecuación que el agricultor ha presentado frente a la inexistencia de la normal legal. Podíamos citar las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, en las que casi "a pesar" de la norma jurídica tan amplio desarrollo ha tenido en España.

Recordemos que la Ley de 2 de enero de 1942, y su primer Reglamento de 11 de noviembre de 1943, nada decía de estas cooperativas y no estaban comprendidas en los fines que debían de tener las cooperativas del campo y que recogía el artículo 37 de la Ley tomando al pie de la letra siete de los diez fines que señalaba la Ley de 30 de enero de 1906, y en modo alguno figuraban las cooperativas de explotación o de trabajo comunitario de la tierra o ganado.

El Reglamento de 13 de agosto de 1971, señalado por todos con las características de ser una disposición de transición, tiene que recogerlas como un hecho real existente, y en su artículo 46, apartado d), quiso ampliar el contenido del artículo 37 de la Ley y separándose en mucho de lo que aquel decía señaló que a más de aquellos fines podrían ser cooperativas del campo "las de explotación y trabajo comunitario de tierras y ganados".

Luego vemos que a lo largo del período legislativo en España hemos de admitir que el mundo cooperativo agrario ha funcionado y ha actuado admitiendo normas legales, pero ampliándolas a través de su vida con unos condicionamientos y circunstancias muy especiales en cada caso; todo ello ha hecho que el legislador, en los momentos de dictar unas normas sobre cooperación, y principalmente si ésta ha sido agraria, se ha encontrado con unas situaciones de hecho que han servido como moldes de base para la disposición legal a dictar.

## LA NUEVA LEY

Esta introducción es sólo unos comentarios para enlazar con la situación actual, en que todos sa-

# LA NUEVA LEY DE COOPERATIVAS

## ¿SE ADAPTARAN LAS NORMAS DE LA LEY A LOS SISTEMAS ACTUALES?

bemos que una nueva Ley General de Cooperación ha sido aprobada por las Cortes (Ley 25/1974 de 19 de diciembre. "Boletín Oficial del Estado" núm. 305 y siguientes), y estamos totalmente de acuerdo con que en ella se ha cumplido lo preceptuado en las directrices del III Plan de Desarrollo Económico y Social, que imponía elaborar "una nueva Ley de Cooperativas que potencie y perfeccione dichas empresas comunitarias en armonía con directrices dominantes en la Comunidad Económica Europea, y que facilite su participación en la vida económica actual. Ello deberá llevarse a cabo de acuerdo con su capacidad para un funcionamiento cooperativo autónomo y garantizado el logro de sus objetivos sociales", todo ello con el respeto debido a la tradición legislativa española en materia cooperativa.

Así vemos, como se expone en el preámbulo de la Ley, que se reconoce categóricamente la autonomía de la cooperativa, se recoge y establecen los principios cooperativos como definición de la entidad cooperativa para su distinción con otro tipo de sociedades, poniendo límites que eviten el desmembramiento de la sociedad,

concediéndole una clara autorresponsabilidad al socio, estableciendo a su vez un cuadro de garantías internas y externas con una regulación de sus órganos rectores las obligaciones, deberes, derechos y responsabilidades, el estudio de una dirección tecnicada, la línea maestra de las incompatibilidades, la regulación de los interventores de cuentas y del derecho de voto de los socios.

Quizá la mayor novedad en cuanto al aspecto de la publicidad lo constituya la regulación de un Registro General de Cooperativas y su coordinación con el Registro Mercantil, introduciendo la garantía para terceros de la escritura pública en los momentos más relevantes de la vida de la sociedad.

Importante es también toda la normativa laboral, en la que se da participación en los resultados y presencia en los consejos de rectores, en determinados supuestos, a los trabajadores de la empresa cooperativa.

La Ley en su preámbulo, y después en su articulado, hace una declaración de principios en la que los cooperativistas ponen una gran esperanza por el compromiso que supone para el Estado esta manifestación de estímulo y protección al movimiento cooperativo.

En resumen, la nueva Ley ha recogido los principios fundamentales del cooperativismo, y así lo hemos podido comprobar en la última reunión del Comité Especial para el Derecho Agrícola y Cooperativo de la Confederación Europea de la Agricultura, que está preparando un trabajo sobre financiación y autofinanciación de las sociedades cooperativas agrícolas, presidido por el profesor Jacques Locart, y en su preámbulo recoge las bases fundamentales del cooperativismo agrario, figurando allí casi todas las líneas marcadas por nuestra nueva Ley.

Sin embargo, hemos dicho que el cooperativismo agrario se ha ido creando y realizando con una serie de características especiales, y por ello tenemos que preguntarnos: ¿reúne la nueva Ley todas las condiciones para esta nueva adap-

# LAS NORMAS LEGALES EN EL COOPERATIVISMO

tación? ¿Será fácil la adecuación de la Ley de 1974 a la actuación de las cooperativas actuales?

El profesor Sanz Jarque, en una reciente conferencia en la Real Academia de Legislación y Jurisprudencia, se ha planteado ya estos problemas y ha señalado los graves inconvenientes que ello ha de presentar; así, y como un ejemplo, está el que por mandato de la Ley, y referido solamente a lo agrario, se han de publicar las siguientes disposiciones para su desarrollo y cumplimiento:

## UNOS REGLAMENTOS A PUBLICAR

1. Para formar parte, los menores de cooperativas escolares. 8-3.

2. Sobre el régimen de reducción del capital en garantía de terceros, 13-4.

3. Para constitución de fondo de inversión, de ahorro y carácter similar, 18-2c.

4. Para fijar los deberes del director, 34-1.

5. Decreto fijando los supuestos y términos para asimilar los socios de las cooperativas de trabajo asociados a trabajadores por cuenta ajena, 48-4.

6. Aranceles notariales para los casos en la que la escritura pública venga impuesta por la legislación cooperativa, que tendrá igual reducción, al menos, que la que se concede al Estado, 43-5.

7. Aranceles registrales mercantiles, 43,5.

8. Determinación de las funciones de arbitraje de la Federación Nacional, 55-3.

9. Regulación del arbitraje en las cuestiones litigiosas que se susciten entre las entidades cooperativas o entre éstas y sus socios, 55-3.

10. Normas dictadas por la Organización Sindical, a propuesta de la Federación Nacional de Cooperativas, fijando la capacidad jurídica, funciones, facultades,

denominación y organización interna de la entidad especializada en materia cooperativa, 56-1.

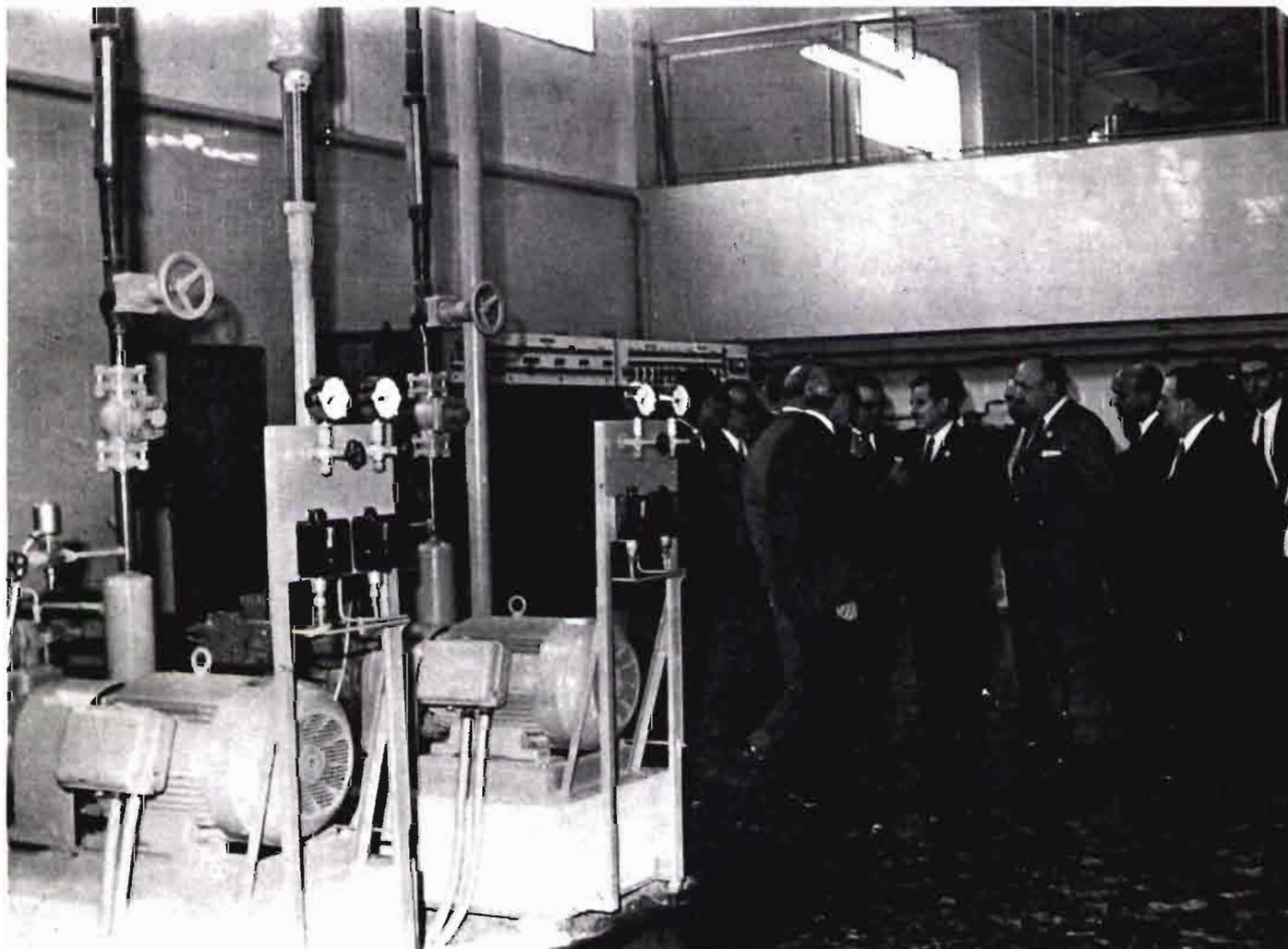
11. Normas de la Organización Sindical sobre la representación de las cooperativas, sus uniones y las federaciones en las entidades y organismos sindicales e intersindicales con los que tengan afinidad o comunidad de intereses, así como en los órganos estructurales de la propia Organización Sindical, 56-6.

12. Decreto, a propuesta del Ministerio de Trabajo, regulando la estructura y funcionamiento de sus servicios en materia cooperativa, 58-2.

13. Decreto, a propuesta del Ministerio de Hacienda, sobre régimen de sanciones a las cooperativas de crédito, 60-3 (Cajas Rurales).

14. Reglamento de la Ley, que aprobará el Gobierno en el plazo de un año a partir de la publicación de la misma ("B. O. del E." de 21 de diciembre de 1974). Disposición final 1.<sup>a</sup>.

15. El Gobierno, en el plazo de un año, a propuesta conjunta de los Ministerios de Trabajo y Agricultura, proceda-



Al cooperativismo agrario siempre se le ha prestado una especial atención por parte de la Administración. En la ocasión de la Ilustración, el entonces Ministro de Agricultura don Adolfo Díaz-Ambrona visitando las modernas instalaciones de una Central Hortofrutícola en Valencia

# LAS NORMAS LEGALES EN EL COOPERATIVISMO

rá a adaptar el régimen jurídico de la Ley a las cooperativas cuyos socios fueran poseedores, cualquiera que sea su título jurídico básico, de tierras o ganado y cuyo objeto social sea la explotación en común del campo y actividades conexas. Disposición final 5.

16. Régimen jurídico para las inscripciones registrales, previa escritura pública, de los Grupos Sindicales de Colonización, que establecerá el Gobierno, a propuesta de los Ministerios interesados y de la Organización Sindical, con las mismas bonificaciones en ambos casos que las concedidas a las cooperativas. Disposición final 8.ª.

17. Normas y plazos sobre la opción de las cooperativas existentes para adaptar sus estatutos a la nueva Ley o transformarse en sociedades civiles o mercantiles. Disposición transitoria 3.ª (San Jaque-Ley General de Cooperativas. Universidad Politécnica de Valencia, pág. 86).

Nos asusta pensar, en primer lugar, cuándo estarán publicadas todas estas normas y, en segundo lugar, lo que ello supondrá de li-

mitación y obstáculo para el desarrollo de la cooperación agraria.

De todas las disposiciones citadas quizá una de las más preocupantes, y que en principio reconocemos su necesidad, es la de la publicidad, pues pensamos en nuestras cooperativas locales con su necesidad de escritura pública de inscripción en el Registro General de Cooperación, en Hacienda (a efectos fiscales), su constancia en el censo general de la Organización Sindical, y en su caso en los distintos departamentos ministeriales en los censos especiales, teniendo que añadir a todo esto "la toma de razón en el Registro Mercantil".

Quizá sea demasiado para nuestras cooperativas agrarias y esperamos, pues conocemos el sentido de ponderación con que esto se está llevando a efecto, que cuando

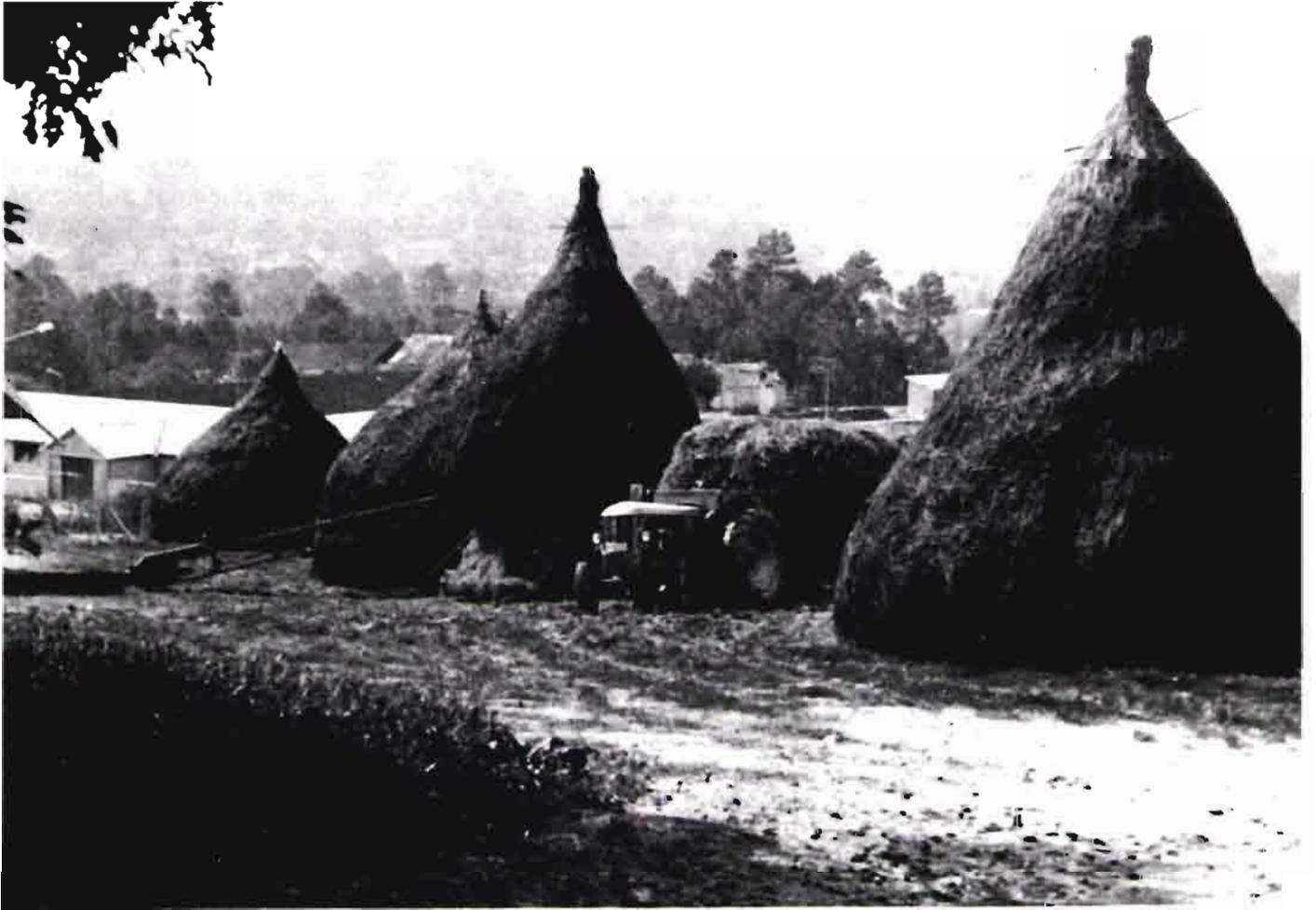
todas estas normas se redacten y vean la luz pública no sean motivo de más requisitos y disposiciones limitativas, sino más bien que se deje a la libre actuación de los estatutos y sean ellos los que establezcan sus condicionamientos.

Si esto no es así, si se cierra más la libertad, tal vez nos encontremos con dificultades que el agricultor no reciba bien y encamine su "realizar en común" por otros medios asociativos.

Tenemos la seguridad de que esto no será así, y que el desarrollo de la Ley por la preparación y conocimiento de las personas que lo han de realizar, y por el cariño al cooperativismo que todos sentimos, se conseguirá que la Ley de 1975 sea norma perfecta para hoy y base de realización para el desarrollo de una futura y próspera cooperación agraria.

## ARTICULOS PUBLICADOS EN "AGRICULTURA", EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, SOBRE COOPERATIVISMO AGRARIO

| TÍTULO   | AUTOR                          | MES        |
|--|--------------------------------|------------|
| <b>AÑO 1970</b>  |                                |            |
| "La UTECO de Orense" .....   | M. E. MATEO CANALEJO           | Febrero    |
| "El cooperativismo en la Agricultura Moderna" .....                    | Julián BRIZ ESCRIBANO          | Julio      |
| "La Ley de Cooperación" .....  | F. SANZ-PASTOR                 | Agosto     |
| "Agricultura Asociativa" .....   | F. MORENO DE LA COVA           | Agosto     |
| "Polémica sobre el Cooperativismo" (Cartas al Director) .....          | J. M. PADILLA                  | Diciembre  |
| "Sociedad Anónima Agrícola" (Consulta) .....                           | Mauricio GARCIA ISIDRO         | Diciembre  |
| <b>AÑO 1971</b>  |                                |            |
| "Polémica sobre el Cooperativismo" (Contestación) .....                | F. SANZ-PASTOR                 | Febrero    |
| "Cooperativismo Olivarero Consumo del Aceite de Oliva en España" ..... | Domingo SOLIS RUIZ             | Marzo      |
| "Cooperativismo Sevillano" .....                                       | Antonio PEREZ TINAO            | Marzo      |
| "La Comarca del Panadés y sus cooperativas" .....                      | María P. MORALES               | Julio      |
| "La UTECO riojana cumple su XXV aniversario" .....                     | Arturo CENZANO                 | Noviembre  |
| <b>AÑO 1972</b>  |                                |            |
| "Un viaje a Bélgica-Europa" .....                                      | Pedro CALDENTEY                | Marzo      |
| "Campaña de divulgación cooperativa" .....                             | Rafael DIAZ DIAZ               | Abril      |
| "Cooperativismo Ganadero" .....  | EDITORIAL                      | Junio      |
| "Financiación de las Cooperativas" .....                               | Domingo SOLIS RUIZ             | Julio      |
| "ASICA" .....  | L. MOMBIEDRO DE L. ATORRE      | Julio      |
| <b>AÑO 1973</b>  |                                |            |
| "Cooperativas y Comercialización" .....                                | Domingo SOLIS RUIZ             | Marzo      |
| "Agrupaciones de Productores Agrarios (A. P. A.)" .....                | Pedro CRUZ ROCHE               | Marzo      |
| "Agricultura Contractual" .....  | J. Eugenio GONZALEZ DEL BARRIO | Marzo      |
| <b>AÑO 1974</b>  |                                |            |
| "Cajas Rurales Cooperativas (Consulta)" .....                          | Idefonso REBOLLO               | Septiembre |
| <b>AÑO 1975</b>  |                                |            |
| "Asociaciones Ganaderas para la Defensa Sanitaria" .....               | Carlos COMPAIRE                | Septiembre |
| "La Empresa Agraria y las sociedades mercantiles" .....                | Joaquín DOMINGUEZ PEREYRA      | Abril      |



---

# EXPLOTACION COMUNITARIA DE TIERRAS Y GANADOS

---

Por Juan José SANZ JORQUE \*

\* Catedrático de Derecho Agrario y Sociología. Director de la Asociación Española de Derecho Agrario.

I. Frente al colectivismo como sistema, en el que la tierra y todos los instrumentos de producción son del Estado, esto es, ajenos al régimen de propiedad privada, tipo koljos y sovkos y de las históricas colectividades que se produjeron en la llamada zona roja de la España de 1936-39, sobre todo en el Bajo Aragón, la explotación comunitaria de tierras y ganado a que nos referimos, y cuyo nombre ha causado ya estado en la literatura jurídico-social agraria de nuestro campo, supone de hecho el cultivo o explotación en común, esto es, de modo conjunto, de tierras y ganados que pertenecen y conservan en propiedad privada los diversos titulares que las aportan, los cuales se asocian, agrupan o conciertan para hacer y conseguir juntos, en beneficio inmediato propio, aquello que, sean mejoras, cultivo, producción y rentabilidad, etc., no pueden lograr de modo individual, rigiéndose principalmente por los acuerdos que con plena autonomía convienen, en armonía con la estructura y régimen de las formas asociativas y societarias a que libremente se acogen.

Cierto que el fenómeno no es

nuevo, ni exclusivamente nuestro; antes bien, es universal y de todos los tiempos. En España y en nuestra época se nos presenta con agresiva y esplendorosa amplitud, de una parte, y de otra, con prometedores y esperanzados horizontes de futuro.

Más entendemos que la novedad del fenómeno no está en su contenido, sino en las diversas manifestaciones o formas en que el mismo se presenta, esto es, en la pluralidad de entidades específicas o especializadas que se crean para satisfacer las nuevas necesidades.

Sin acudir a la historia, para lo que Costa con su colectivismo agrario sería suficiente, y ateniéndonos como está de moda a la praxis de la realidad sociológica de nuestro tiempo, en la que tan enraizados estamos, hemos de referirnos a las tradicionales y múltiples formas comunitarias que se dan en el cultivo de tierras y en el cuidado de los ganados de muchas comarcas españolas, y que para no detallar ni alargar nuestro trabajo nos remitimos al recuerdo

que cada cual pueda tener, como sin duda tendrá, de su propia tierra o de aquellos que tenga más vinculación.

Pero interesa hacer notar que la importancia del fenómeno asociativo o comunitario agrario en España no está en la fecunda y continuada tradición del mismo, sino en la explosión que aquel ha hecho en los últimos tiempos, para toda clase de actividades agrarias, desde el cultivo al crédito, los servicios, las mejoras, la mecanización, la reforma de las estructuras, la transformación y comercialización de los productos, los suministros, el consumo, el desarrollo comunitario, etc., y sobre todo en el modo de hacerlo, esto es, en las formas típicas en que principalmente se ha manifestado, las cuales, y dejando aparte las situaciones aformales o de hecho que existen y limitándonos exclusivamente a las de explotación comunitaria de tierras y ganados, podemos concretar en las siguientes: Agrupaciones cerealistas, grupos sindicales de Colonización y coo-

perativas de explotación comunitaria; incluso podemos dejarlas reducidas a las dos últimas, porque si bien es verdad que se pueden considerar como agrupaciones cerealistas a efectos de los beneficios que a las mismas se les conceden, a cualquier forma societaria, asociativa o comunitaria que el derecho positivo reconozca, cumplidos los requisitos específicos que para obtener dichos beneficios se requieren, lo cierto es que casi todas ellas se han constituido como grupos o como cooperativas. En número global puede estimarse que pasan de la decena de millares las explotaciones comunitarias de tierras y ganados constituidas desde la década de los años cincuenta hasta nuestros días.

En este trabajo nos vamos a ocupar exclusivamente de las cooperativas, con el fin de respetar su campo al autor que, según se nos indica, ha de tratar de los referidos grupos en este número especial de la revista AGRICULTURA.

No obstante queremos hacer notar como características o requisi-



Complejo ganadero de una importante asociación agraria en Binefar (Huesca)

# EXPLOTACION COMUNITARIA DE TIERRAS Y GANADOS

tos comunes que de hecho se dan y deben dar en todos estos entes asociativos de explotación comunitaria de tierras y ganados, los siguientes:

1.º La profesionalidad del agricultor en la mayoría de los elementos personales que se agrupan o asocian.

2.º El carácter mixto, personal y patrimonial de sus aportaciones, de modo que junto al carácter de socio o titularidad de cada uno, debe ir siempre inherente la actividad, el trabajo y el patrimonio de los mismos, dando lugar a lo que podríamos llamar la personificación de las aportaciones, bien se aporte sólo el uso de los bienes o bien la plena propiedad de los mismos, según se convenga en cada caso.

3.º El cultivo o explotación en común de las tierras y ganados como principal objeto social del ente asociativo o societario que se constituye, y

4.º La ubicación del nuevo ente en el campo, esto es, en el medio o lugar donde en general se encuentren los socios y los bienes.

La personalidad, la profesionalidad y la actividad agropecuaria en común de modo directo y personal son, en nuestra opinión, las características esenciales de las explotaciones comunitarias de tierras y ganados, cualquiera que sea la forma comunitaria, asociativa o societaria de las mismas.

Interesa precisar además que todas estas entidades se caracterizan o diferencian de las fórmulas colectivistas inicialmente referidas, por las siguientes notas: voluntariedad en su constitución; autogobierno en su régimen por sus propios miembros o interesados; y pertenencia o titularidad propia, de los instrumentos de producción, tierras y ganados, y de las producciones o frutos de los mismos en sus efectos.

II. Refiriéndonos exclusivamente a las cooperativas de explotación comunitaria de tierras y ganados, la realidad sociológica nos manifiesta un número pequeño de ellas en relación con la cifra a que anteriormente hemos aludido, sobre todo frente al gran número de

grupos y de agrupaciones atípicas constituidas, lo cual tiene su causa, según creemos, en la mayor exigencia de requisitos y formalismos que han venido exigiendo la legislación cooperativa, a la vez que el peculiar rigor y carácter social de las cooperativas, frente a la liberalidad en sus formas, requisitos y fines de los anteriores entes, no obstante el carácter personalista de los mismos.

En España, según la última información recibida de la Obra Sindical de Cooperación, existen 289 cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, distribuidas por el siguiente orden regional:

**Andalucía:** Con 10 cooperativas: Almería, 1; Córdoba, 1; Granada, 1; Jaén, 4, y Sevilla, 3.

**Extremadura:** Con 13 cooperativas: Cáceres, 10, y Badajoz, 3.

**Castilla la Nueva:** Con 14 cooperativas: Toledo, 7; Ciudad Real, 2, y Guadalajara, 5.

**Valencia:** Con 4 cooperativas: Castellón, 1, y Valencia, 3.

**Baleares:** No consta información.

**Murcia:** Con 2 cooperativas: Albacete, 2.

**Cataluña:** No consta información.

**Aragón:** Con 2 cooperativas: Zaragoza, 1, y Teruel, 1.

**Navarra:** Con 15 cooperativas.

**Vascongadas:** Con 4 cooperativas: Guipúzcoa, 4.

**Asturias:** Con 5 cooperativas: Oviedo, 5.

**Galicia:** Con 49 cooperativas: La Coruña, 37; Lugo, 7; Orense, 1, y Pontevedra, 4.

**León:** Con 75 cooperativas: León, 13; Zamora, 10; Valladolid, 7; Palencia, 15, y Salamanca, 30.

**Castilla la Vieja:** Santander, 2; Burgos, 66; Logroño, 9; Segovia, 5; Soria, 6, y Avila, 8.

**Canarias:** Santa Cruz de Tenerife, 1.

III. Las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra son una novedad histórica de los hechos, y no de la ley, como instrumentos de autodefensa, reforma social y desarrollo del campesinado y de la agricultura.

Son entes asociativos agrarios

en los que el trabajo y la explotación, esto es, las fincas o unidades productivas, en su dinámica, se incorporan a la titularidad de la empresa.

Se rigen por la normativa creada espontáneamente de acuerdo con su peculiar naturaleza en el ámbito de la doctrina y de los principios cooperativos que las enmarca.

Podemos decir que las cooperativas de explotación comunitaria de tierra y ganados son sociedades civiles, de personas y capital variable, dotadas de personalidad jurídica propia, que se desenvuelven en el marco de los principios cooperativos, cuyo objetivo es la explotación en común, de modo empresarial, directo y personal por sus socios, de las fincas cuyo uso, aprovechamiento o plena propiedad aporten y cuyos resultados se reparten en proporción a la actividad, al trabajo y a la explotación de cada uno.

Las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra se las puede clasificar en tres grupos: de trabajo, de explotación comunitaria y mixtas.

Por el objeto a que se dedican pueden ser: De tierras, de tierras y ganado, de ganado, de tierras y aguas, de cereales, de plátanos, de cultivos varios, etc.

En el aspecto fiscal pueden ser: protegidas y no protegidas, según se den o no en ellas los supuestos que al efecto establece el estatuto fiscal.

Las primeras, cooperativas de trabajo comunitario, no ofrecen especialidad alguna, salvo la que se deriva de su objeto: el cultivo comunitario de la tierra y del ganado.

Las segundas, de explotación comunitaria, son las que ofrecen su típica especialidad, hasta el punto de haberse dicho de ellas que no eran cooperativas o que eran cooperativas especiales.

La cuestión está ya resuelta: son cooperativas y están universalmente aceptadas, si bien quiebran en las mismas alguno de los clásicos principios cooperativos, como el de puerta abierta o libre adhesión.

# EXPLOTACION COMUNITARIA DE TIERRAS Y GANADOS

lo que hoy se admite en la idea de que los principios cooperativos no son dogmáticos, sino evolutivos, nacidos de la realidad y de las exigencias de cada momento.

Desde el punto de vista legal, han planteado de hecho notables obstáculos en razón a que no se refería la ley a ellas y se constituían al margen de la misma. El reglamento de 1971 las enumera en el artículo 46, d).

Estas cooperativas pueden ser a su vez, por el modo de sus aportaciones, de dos clases: con aportaciones en uso, en propiedad y en uso y propiedad. Siempre de naturaleza temporal.

Normalmente se constituyen con sólo aportaciones en uso.

Sin embargo, las adquisiciones de tierras y ganados en este tipo de cooperativas, una vez constituidas, suele hacerse a nombre de éstas, surgiendo o creando así un patrimonio cooperativo común.

Las mixtas son aquellas en que unos socios han hecho aportación de explotaciones y otros no.

Se rigen las cooperativas de explotación comunitaria por la Ley de Cooperación de 2 de enero de 1942, el Reglamento de 13 de agosto de

1971 y por los estatutos de cada una.

Supletoriamente, por el Código Civil (artículo 4, 3).

Son aplicables a las mismas, entre otras disposiciones y según los casos, la normativa vigente sobre Reforma y Desarrollo Agrario, ley de 12 de enero de 1973 y el Estatuto Fiscal de 1969.

La vigente Ley General de Cooperativas 52/1974, de 19 de diciembre, establece en su disposición transitoria primera que la legislación anterior, en cuanto fuera aplicable y al menos con carácter reglamentario, seguirá vigente hasta que vayan promulgándose las disposiciones necesarias para su aplicación.

En relación con esto último, la disposición final quinta de la nueva ley ordena que "en el plazo de un año, a propuesta conjunta de los Ministerios de Trabajo y Agricultura, previo informe de la Organización Sindical, el Gobierno procederá a adaptar el régimen jurídico de la presente ley a las cooperativas cuyos socios fueran poseedores, cualquiera que sea su título jurídico básico de tierra o ganado y cuyo objeto social sea la

explotación en común del campo y actividades conexas".

Para este quehacer no dudamos de que habrán de tenerse presentes los dos elementos o factores siguientes: Uno, la realidad sociológica agraria o agropecuaria, de presente y futuro, a la que la ley y toda legislación complementaria habrá de servir; y otra, la naturaleza especial y típica de las sociedades y empresas cooperativas cuya reglamentación y régimen habrá de enmarcarse en el cuadro o ámbito de la doctrina y de los principios cooperativos.

Para lo primero, será de gran utilidad la realización de un exhaustivo estudio dirigido a ello, en el que sabemos están interesados la Administración y la Obra Sindical de Cooperación.

Respecto a la segunda, será preciso estudiar con gran cuidado la adaptación a que se refiere la repetida disposición final quinta, teniendo en cuenta rigurosamente la naturaleza peculiar de esta especial forma societaria y empresarial que ha de construirse precisamente sobre la esencia de la doctrina y de los principios cooperativos.

**La HORTICULTURA, la FRUTICULTURA, exigen un Abono Orgánico que reúna estas cualidades:**



Es un Abono Orgánico y a la vez un Substrato de Cultivo.



HUMER S.L.  
Paseo Delicias, 5  
SEVILLA

**DISTRIBUIDOR:**

**S. A. C R O S**

# LOS GRUPOS SINDICALES DE COLONIZACION

## UNA FORMULA ASOCIATIVA VALIDA PARA NUESTRA AGRICULTURA

Por José Ignacio GONZALEZ-HABA \*

El modelo que representan los *Grupos Sindicales de Colonización* tiene continua actualidad en nuestra agricultura desde el año 1941, en que hicieron su aparición mediante dos órdenes del Ministerio de Agricultura. Desde entonces hasta hoy su expansión ha sido enorme, pudiéndose decir, sin temor a dudas, que su número es el mayor del de todas las asociaciones campesinas existentes.

La esencia del *Grupo* como asociación agraria es la de las demás fórmulas asociacionistas que existen. Solamente se diferencian de ellos en aspectos concretos de su legislación y dependencia, lo cual les hace aparecer ante la gente como entidades originales, cosa que no consideramos exacta. Un *Grupo*, como cualquier entidad asociativa agraria, es una *agrupación mixta de hombres, capital y tierra que se unen para alcanzar beneficios comunes e individuales, de indole técnica, económica y social, y para defender los intereses de todos los asociados, poseyendo para su normal desarrollo personalidad jurídica y patrimonio propios*. Encaja, pues, dentro del contexto general de la agricultura de *Grupo* en el que se integran las *cooperativas* y otras fórmulas asociativas de menor importancia.

### Rasgos diferenciales

Los rasgos que diferencian a un *Grupo Sindical de Colonización* de otra entidad asociativa cualquiera

son varios. No tiene mayor relevancia el señalar aquí a todos y cada uno de ellos, por cuanto son de todos conocidos. Tres notas, sin embargo, pueden ser mencionadas y destacadas como básicas y definitorias de los *grupos* frente a otro tipo de asociaciones:

1.<sup>a</sup> *El número mínimo de socios que se precisa para formar un Grupo es el de tres.*

2.<sup>a</sup> *Tienen una constitución más sencilla y rápida que el resto, poseyendo el propio Grupo la capacidad para redactar sus estatutos.*

3.<sup>a</sup> *Abarcan mayores tipos de finalidades que el resto de las asociaciones, actuando en todo caso con fines de lucro.*

Vistos los rasgos anteriores puede señalarse que los *Grupos* actúan y funcionan como entidades privadas, a las que se les conceden ciertas ventajas y privilegios. En este sentido, pues, no presentan gran novedad en el ámbito agrario, a menos que por tal se consideren ciertas ventajas de todo tipo que las disposiciones oficiales ofrecen para promoverlos en mayor cuantía.

### Clases de grupos

Las clases de *Grupos* sindicales son varias, agrupándose en varios tipos según su dedicación. A efectos estadísticos se clasifican en:

1. *Grupos de explotación comunitaria de tierras, ganado, o ambos a la vez.*

2. *Grupos de transformación de seco en regadío.*

3. *Grupos de transformación e industrialización de productos agropecuarios, como es el caso de las almazaras, bodegas y otras industrias agrarias.*

4. *Grupos varios de prestación de algún servicio, como son las fábricas de piensos compuestos, la electrificación rural, etc.*

5. *Grupos de repoblación de montes mediante especies arbóreas distintas.*

De todos los anteriores los que mayor relieve han alcanzado en el desarrollo agrario español son los de explotación comunitaria, ganado o mixtos y los agroindustriales. Los demás tienen menor interés en el contexto nacional por dos razones fundamentales:

a) Porque cesan en su tarea comunitaria una vez alcanzado el fin para que se crearon, como sucede con los *Grupos* de regadío, de electrificación rural y otros similares.

b) Porque tienen escasa importancia dentro del total nacional, como sería el caso de los *Grupos* de repoblación, cuya tarea es desempeñada casi en su totalidad por el Estado, con el que se consorcian para desarrollar su labor.

Es digno de destacar dentro del mundo de los *Grupos* lo que ya indicábamos al principio: su *múltiple posibilidad de actuación* en las áreas rurales, mediante acciones muy diferenciadas. Recuerdo, a este respecto, al *Grupo* que se formó para la construcción de un

\* Doctor Ingeniero Agrónomo.

*apeadero de tren* en una zona remolachera; o el que se crea para *sanear* zonas; o el que se constituye para *defensa* de los asociados sometidos al régimen de la *acción concertada*, etc. Estos y otros fines más extraños tienen cabida en el quehacer de los Grupos, pudiéndose decir que hoy por hoy abarcan toda posible tarea ligada de modo directo o indirecto con el agro.

## Beneficios

Los beneficios que se consiguen en los Grupos Sindicales de Colonización son de tres clases: *económico, social y técnico*. De estos tres tipos quizás sean el primero y el último los que más relieve alcancen. Por el contrario, los beneficios sociales son menos acusados, aunque en muchos de ellos los avances y consecuciones alcanzados tengan gran importancia.

## Funcionamiento actual

La realidad del funcionamiento de los Grupos es muy varia. Los hay que dejan de actuar porque culminaron la labor para la que fueron creados; otros que no alcanzaron los mínimos aceptables que serían de desear y otros que funcionan con una verdadera mentalidad *m o d e r n a*. Constituyen, pues, una gran parcela del agro español —casi 16.000 Grupos constituidos en la actualidad— que como el resto de las explotaciones agrarias sufren los avatares de los tiempos de modo diverso. Hay que destacar y recalcar, a este respecto, que el mero hecho de la *asociación* no constituye una *patente* de éxito seguro. Para alcanzar las metas soñadas por nuestros agricultores hay que actuar con *corte moderno*, y esto hoy por hoy no sucede en gran parte de nuestro campo. El hecho de conseguir más y mejores créditos, o de alcanzar más numerosas ventajas fiscales,

no presupone una marcha feliz de los agrupados. Por desgracia, todavía *falta mucho por conseguir* en este terreno, a pesar de la cantidad de Grupos que día a día se van generando. Pero es que pensar que a través de estas asociaciones, o de otras similares, se iba a resolver nuestro problema agrario, es mucho suponer. En ese hipotético caso bastaría con agrupar a todas y cada una de nuestras empresas agrarias para sacar

nuestra agricultura del fondo en que se halla sumida en la actualidad.

## Líneas de mejora

Señalada la realidad actual de este conjunto asociativo —en el cual creo ciegamente, siempre y cuando cumpla determinadas exigencias— pasamos a señalar algunas líneas de actuación capaces



Grupo Sindical con actividad principal en la transformación en regadío de las tierras de los socios. Alicante

## LOS GRUPOS SINDICALES

de *mejorar* su funcionamiento. Son las siguientes:

1.<sup>a</sup> Los Grupos deben tratar de agrupar y reunir un *patrimonio* capaz de poder competir con las grandes empresas del lugar. El personal sobrante deberá ocupar otras funciones agrarias o extra-agrarias, fuera del Grupo, al objeto de incrementar sus beneficios. No olvidemos que cada día es mayor la afluencia de grandes capitales al agro, sin que hasta el presente nadie haya legislado algo que trate de frenar los *grandes monopolios que se avecinan*. Y para competir con esas grandes empresas, lo menos que hay que hacer es reunir patrimonio suficiente para competir en igualdad de condiciones.

2.<sup>a</sup> Los *dirigentes* de los Grupos deben poseer *conocimientos económicos* de todo tipo, destacando en el momento actual los de índole *comercial*. Si dentro de los socios no existen esas personas, deberán contratarse servicios de *personas ajenas*, a tiempo parcial o total.

3.<sup>a</sup> Las ventajas que toda asociación ofrece —social, técnica y económica— se alcanzan solamente siempre y cuando los *socios* cumplan las *obligaciones* que contraen (de índole social y económica principalmente) en el momento de asociarse.

4.<sup>a</sup> Las finalidades de los Grupos deben fijarse de acuerdo con las *posibilidades*, técnicas, humanas y económicas de que se disponga. Ir más allá de las propias posibilidades es abocar a un grupo de personas a una situación de inseguridad, e incluso de catástrofe.

5.<sup>a</sup> Los Grupos conseguirán mayores beneficios cuanto más *funciones comerciales* puedan desarrollar de acuerdo con sus posibilidades. A este respecto, conviene recordar que son muy escasos los Grupos que realizan tareas comerciales de envergadura en el momento actual.

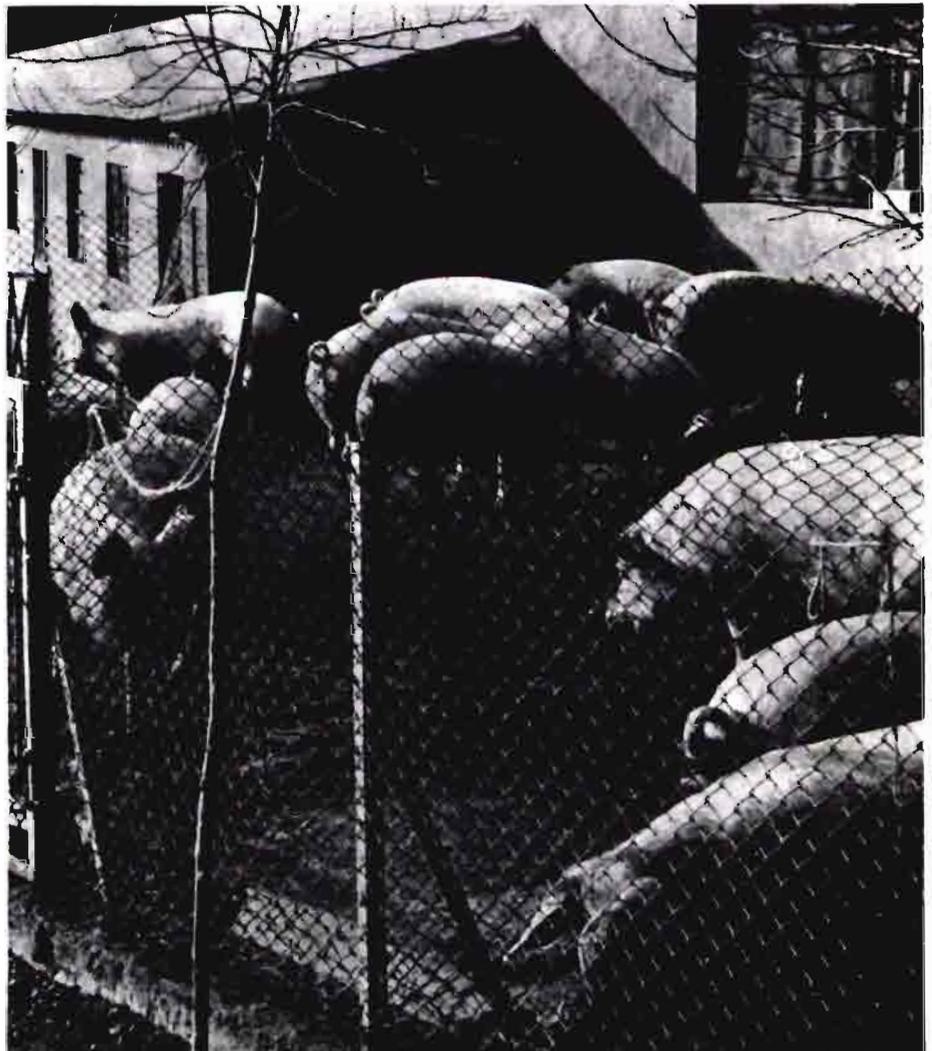
6.<sup>a</sup> Igualmente, la dedicación de la tierra debe ser aquella en la que el beneficio sea mayor y más seguro. Son muchos los *cultivos conflictivos* que no ofrecen más pe-

sadillas a sus cultivadores y que pueden ser desterrados y abandonados de modo fácil. De esta manera se eliminaría un factor de inseguridad que en nada beneficia al campo en general y a la asociación en particular.

7.<sup>a</sup> Por último, los Grupos podrán alcanzar más y mejores metas en cuanto se sientan *solidarios* entre sí y formen frente común ante los competidores, intermediarios y demás participantes del sector agrario. Los ejemplos de las Juntas Nacionales de las Cooperativas pueden servir de base para una primera puesta a punto. Más allá de estas instituciones caben nuevas posibilidades que deberían estudiarse cuidadosamente.

Hasta aquí una panorámica breve de un mundo apasionante: el de

los Grupos. Pensamos que su futuro es bueno y esperanzador si cumplen misiones *más ambiciosas* que las actuales y si logran erradicar la *vieja mentalidad* que impera en la actualidad. El agro, a través de los Grupos, tiene una vía de solución que debe ser aprovechada por los agricultores y controlada por los dirigentes agraristas. De nada vale promover Grupos si luego se abandonan a su sino, a veces triste sino, a aquellos que iniciaron una aventura asociativa con la ilusión puesta en unas promesas y palabras que luego no se cumplieron. Además, el control de estas asociaciones, y de las restantes que inundan nuestro variopinto agro, permitirá conocer los progresos que en este sentido se consigán.



Explotación comunitaria de ganado. Binéfar (Huesca)

# HARDI

## El pulverizador atomizador ideal para la viña y los árboles frutales

De fama internacional, bajo costo,  
excepcional resistencia,  
dosificación exacta y fácil manejo.



**PARÉS**

DISTRIBUIDOR  
EXCLUSIVO PARA ESPAÑA:

BUENAVENTURA MUÑOZ, 20  
Tel. 309 02 08 · BARCELONA-5.

SUCURSALES:

ZARAGOZA · P.º Fernando el Católico, 5-7  
Tel. 25 71 00.

ALCALA DE HENARES ·  
Carretera Madrid-Barcelona, Km. 32,43  
Tel. 888 02 83.

SEVILLA · Luis Montoto, 132. AC  
Tel. 25 72 02.

LERIDA · Carretera de Barcelona, Km. 467,6  
Tel. 21 28 97.

**PARÉS HERMANOS, S.A.**



# LAS SOCIEDADES ANONIMAS AGRARIAS EN ESPAÑA

## UNA EXPERIENCIA POR ENSAYAR

Por José Carlos GOMEZ BORRERO \*

No vamos a detenernos en justificar la necesidad de la agrupación de tierras y elementos de producción en la agricultura para conseguir unidades de explotación de un tamaño adecuado. El tema está suficientemente debatido y es generalmente aceptado. Sin embargo, lo que sí puede ser objeto de numerosas controversias es la forma en que deben realizarse estas agrupaciones.

El tratamiento especial con que se abordan los problemas agrícolas ha llevado a establecer fórmulas originales para las asociaciones agrarias, agudizando la imaginación y olvidando las de probada eficacia en otros sectores de la economía.

En este sentido puede ser motivo de reflexión provechosa el analizar el porqué de la escasez de sociedades anónimas en el campo, y cuál es el fundamento por el que se les plantea una competencia desigual por parte de cooperativas, grupos sindicales y demás fórmulas similares, a las que se conceden subvenciones, exenciones fiscales, préstamos primados y un largo etcétera de apoyos oficiales.

No es de extrañar que en estas

### **Cuatro argumentos**

**El capital  
no está  
desinteresado  
del negocio  
agrícola**

circunstancias existan pocas sociedades anónimas y que las pocas que haya busquen más el anonimato que la asociación.

### **EL DESINTERES DEL CAPITAL POR EL SECTOR AGRARIO ES UNA AFIRMACION A MATIZAR**

Parece ingenuo admitir que el gran capital pueda desinteresarse de un sector de una importancia estratégica fundamental y cuya cifra de negocios es impresionante. Sin embargo, también es cierto que la lógica capitalista no pretende la acumulación de riquezas, sino la apropiación de las rentas que genera esa riqueza.

En este sentido el capital actúa respecto al sector agrario siguiendo

la línea del mínimo esfuerzo, controlando la producción en las fases de distribución y transformación y obteniendo una gran rentabilidad con inversiones relativamente pequeñas.

Al actuar de esta forma se alcanzan diversos objetivos:

a) Como decíamos antes, se limita el volumen de las inmobilizaciones, pudiendo ensanchar, por lo tanto, su grado de penetración y de control del sector. Es difícil encontrar azucareras, por ejemplo, que materialicen sus reservas en tierras de labor.

b) Defiende la atávica atracción del individuo a la tierra, fomentando el individualismo campesino y el acceso de éste a la propiedad de parcelas insuficientes. De esta manera mantiene un batallón de tres millones de capitalistas enanos, que en el fondo no son más que empleados suyos, sin sueldo fijo y sin plantear reivindicaciones laborales.

c) Fomenta una política de subvenciones para el sector, con el fin de que se mantenga el "statu quo" y no desaparezcan por consunción unos colaboradores tan estimables. Nos llevaría muy lejos el tratar de aclarar a quién se está subvencionando realmente con esta política y quién soporta de he-

\* Dr. Ingeniero Agrónomo.

cho la financiación de estas ayudas.

Podemos visualizar lo anterior a través del fenómeno del vino en España. En esta industria el capital ha peregrinado desde las posiciones puramente comerciales y distributivas, para pasar después a la explotación de bodegas y para iniciar ahora, ante la limitación de áreas de denominación de origen, a la compra abierta de viñedos o de terrenos susceptibles de transformación en los mismos.

Así pues, el capital no está desinteresado del negocio agrícola; ahora bien, es preciso que el campo dé facilidades para que los medios financieros y técnicos que necesita acudan a él y le ayuden a desarrollarse.

En este sentido, es posible que la sociedad anónima sea un vehículo desechado con excesiva precipitación. Las razones para este prematuro desprecio pueden identificarse en una serie de principios indiscutidos, que prejuzgan de antemano la inviabilidad económica de la agricultura y la descartan para convertirse en objeto social de una compañía.

Creemos que contestando a los argumentos aducidos más frecuentemente para justificar este desinterés, habremos dado un paso importante para que sea admitida o al menos no sea rechazada de principio la idea de constituir sociedades anónimas agrarias.

#### **ARGUMENTO PRIMERO: RENTABILIDAD BAJA**

La afirmación no puede admitirse en términos absolutos, pues dependerá de los terrenos, las dimensiones de la explotación, los medios de que disponga y de la habilidad gerencial con que sea administrada. Aparte de esto, la expresión rentabilidad baja encierra un factor relativo, ya que supone un término de comparación y creemos que al realizar los cálculos se introducen frecuentemente dos errores de concepto sumamente importantes.

El primero de ellos se refiere a relacionar los beneficios con valo-

res continuamente regularizados y revalorizados, con olvido de que esas revalorizaciones son un rendimiento más de la empresa. Vamos a aclarar lo anterior con un ejemplo:

Supongamos que de una finca que en su día costó un millón de pesetas y que al cabo de diez años vale tres millones, se obtiene un beneficio neto de 120.000 pesetas.

Al hallar su rentabilidad, es más que probable que se relacionen las 120.000 pesetas con los tres millones, obteniendo una cifra realmente baja del 4 por 100; sin embargo, aplicando el beneficio sobre la inversión inicial, la rentabilidad se elevaría al 12 por 100.

Es más, los dos millones de plusvalía han sido generados durante los diez años y han sido acumulados por la empresa como una reserva tácita, suponiendo de hecho un beneficio adicional no distribuido de unas 200.000 pesetas anuales. Sin muchas sofisticaciones financieras, la rentabilidad en nuestro caso podríamos situarla en un 32 por 100 en ese ejercicio.

Se nos podría indicar que esta forma de razonar no es aplicable a un agricultor individual, que identifica el beneficio con el remanente líquido de explotación, pero esta apreciación no invalida el que el razonamiento anterior sea correcto.

El segundo error de concepto está relacionado con las cuentas de explotación campesinas, que a menudo consideran como capitales propios bienes que son financiados por terceros, aplicando el coste de esta financiación de forma redundante.

Evitando complicaciones contables, supongamos que los activos totales de una explotación agraria asciendan a 2.500.000 pesetas y que el remanente de explotación sea de 150.000 pesetas. Imaginemos también que la finca dispone de un crédito o está gravada con una hipoteca de 1.500.000 pesetas.

La argumentación campesina establecerá su rentabilidad en función de los capitales totales invertidos:

$$\frac{150.000 \times 100}{2.500.000} = 6 \%,$$

cuando en realidad ésta tendría que ser de:

$$\frac{150.000 \times 100}{1.000.000} = 15 \%,$$

ya que la rentabilidad de los préstamos ha sido ya deducida como un gasto para la obtención del remanente líquido de explotación.

Valgan estos dos ejemplos como prueba de que la afirmación de una rentabilidad baja en la agricultura no relaciona conceptos homogéneos, pues según estos criterios de cálculo la rentabilidad de otros sectores se vería fuertemente disminuida.

#### **ARGUMENTO SEGUNDO: ESCASA LIQUIDEZ DE LAS INVERSIONES**

Se parte de la base de que para ser agricultor hay que ser terrateniente, y para que las fincas sean rentables hacen falta dimensiones importantes, es decir, capitales importantes. Lo primero es tener 40 millones para comprar una finca, y si algún afortunado mortal dispone de ellos, cuando quiera venderla tendría que encontrar algún otro escaso ejemplar que disponga de una cantidad semejante.

Dejando aparte la posibilidad del arrendamiento, la escasa liquidez de las fincas no estriba en la propia naturaleza de la transacción, sino en la ausencia de una propiedad compartida y en la falta de mercados para la transmisión de las propiedades fragmentadas.

La misma liquidez tendrá una finca de 100 millones, que una empresa industrial de 100 millones, que un edificio de 100 millones. La General Motors es difícil que pudiese encontrar un comprador para sus activos; sin embargo, sus accionistas pueden desprenderse de todos o parte de sus títulos en cualquier momento y sin que para ello tengan que plantearse mayores problemas que darle la orden oportuna a su agente y ver la cotización en el periódico para conocer el precio.

## ARGUMENTO TERCERO: EL RIESGO CLIMATOLOGICO

También aquí se ha exagerado impropiedadmente. El riesgo climatológico no puede ser afectado anualmente a las explotaciones, sino que debe ser considerado globalmente y en su valor medio dentro de un número de años suficientemente amplio.

Es difícil no encontrar un año malo en una zona dentro de las diez últimas cosechas, pero también es difícil no encontrar un año bueno en ese mismo cómputo. Lo importante es establecer el riesgo medio y no empeñarse en cultivar especies inadaptadas a la zona.

## ARGUMENTO CUARTO: LA NECESIDAD DE IMPLICACION

A nuestro juicio, quizá sea éste el principal factor que se opone a que los no agricultores se interesen en el campo. El negocio agrícola exige del propietario que asuma una serie de funciones para las que o no tiene tiempo o no está capacitado. La inversión agrícola exige una ocupación o, cuando menos, una preocupación.

De esta forma, determinados ahorradores, que no tendrían inconveniente por diversificar sus inversiones en la agricultura, tienen que descartar esta posibilidad categóricamente.

Sin embargo, este ahorrador sí habrá invertido en algo sobre lo que tiene idénticos conocimientos, como es una siderurgia o una fábrica de cementos. La diferencia estriba en que en estos casos existe una institución despersonalizada que garantiza la continuidad del negocio y cuyos administradores dependen en sus puestos de la eficiencia con que los manejen.

Por supuesto que el campo tiene características propias que lo individualizan de otros sectores, pero no creemos que estas diferencias sean más notables que las que existen entre una inmobiliaria y una fábrica de papel.

Digamos también que algunas de las sociedades anónimas más importantes del mundo pertenecen

al sector agrario y que tanto la United Fruits, como la United Brands aplican las técnicas más depuradas de administración y de apoyo a la decisión, reservadas para las empresas más potentes y organizadas.

No creemos, pues, que sea problema de actividad, sino de organización, el que condiciona la aparición de las aludidas sociedades anónimas agrarias españolas.

## UNA ALTERNATIVA DE COOPERACION

En nuestro país la alternativa ofrecida para la reestructuración del campo está representada por las cooperativas o similares. Voy a exponer a continuación las principales consecuencias negativas, dentro del enfoque específico de este artículo, que pueden derivarse de esta elección, consecuencias que serían paliadas con un análogo fomento de la fórmula societaria.

- En las cooperativas es difícil que se alcance la combinación deseable de los medios de producción.

- Se agrupan tierras, quizá no las necesarias.
- Se aporta trabajo, quizá en cantidad excesiva y casi todo dentro de la misma gama, es decir, no existe la debida diversidad de trabajo técnico, administrativo, obrero, comercial, gerencial, etc.
- No se entrega capital circulante apenas, ni capital para nuevas inversiones, por lo que las posibilidades de renovación y modernización se ven muy limitadas.
- Todas las aportaciones están sujetas a una cierta provisionalidad, consecuencia de la libre entrada o salida de los socios.

- Siendo esto importante, no lo es menos el fenómeno de interiorización del problema que se produce con este tipo de organización. Es decir, en el campo siempre están los mismos, no se abre

a otras fuentes y a otros medios, cerrándose en sí mismo y envejeciendo progresivamente dentro del círculo vicioso que ha formado en su alrededor.

- Afirma un dicho sabio que lo que es bueno para una sociedad, es bueno para sus socios; sin embargo, la recíproca no siempre es cierta, y lo que puede ser bueno para los socios, puede ser malo para la sociedad.

En las cooperativas, por su propia filosofía, se busca el interés de los socios y a base de defender celosamente ese interés y por no existir quien despliegue idéntico entusiasmo por defender la cooperativa, pueden aumentarse las posibilidades de su derrumbamiento.

Ejemplos no faltarían para confirmar lo anterior, y el fallo puede provenir de considerar a la cooperativa como un instrumento o un medio, más que como una institución independiente con objetivos propios y no siempre compatibles con el interés de los socios.

Si a un médico, por ejemplo, le ofreciesen participar en una cooperativa agrícola, la cual por principio elude la obtención de un beneficio directo, me atrevo a asegurar cuál sería su respuesta. Pues bien, son muchos los médicos, abogados, industriales, empleados, pensionistas, etc., que necesita el campo para sacudirse el lastre de su subdesarrollo, como son muchos los prejuicios que tiene que combatir sobre su esencia, basados en criterios paternalistas y falsamente socializantes.

Es posible que en parte no existan más sociedades anónimas agrarias, por la competencia y el favor de que disfrutaban las fórmulas protegidas. No quiere esto decir que este tipo de sociedad supusiese la panacea de los problemas del campo, pero sí he querido a través de este artículo llamar la atención sobre las posibilidades que esta figura jurídica encierra, rompiendo una lanza para que se analicen sus ventajas, antes de arrinconarla como algo superado y antes de gastar más esfuerzos en inventar algo que a lo mejor ya está inventado.

# IMAD: calidad reconocida

IMAD, S.A. ha sido galardonada con el máximo distintivo de la calidad: EUROFAMA 2.000

Para nosotros supone una enorme satisfacción este reconocimiento a la calidad de nuestras instalaciones de silos, secadoras, seleccionadoras, limpiadoras de granos, molinería de arroz, equipos de elevación y transporte, etc.

Pero no sólo eso. Supone también un estímulo en nuestro trabajo, un aliciente más que nos anima a continuar en la línea de superación que siempre hemos seguido. La distinción EUROFAMA 2.000

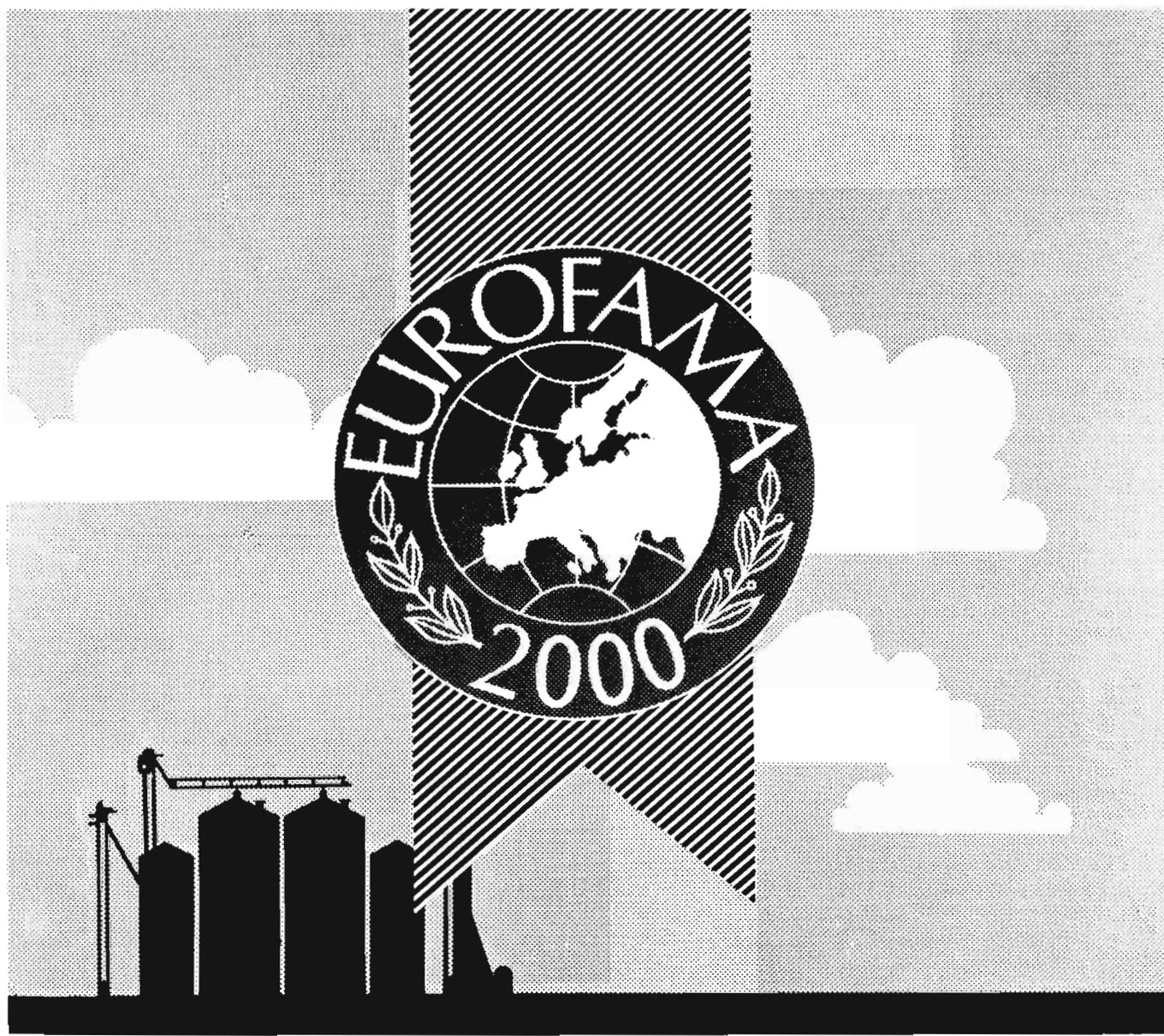
viene a confirmar nuestro estilo. Y esto nos halaga. Porque conseguirla significa haber acumulado méritos.

Confíe en la calidad de IMAD. Porque IMAD, respondiendo de la cosecha, responde a su confianza.



RESPONDE  
DE LA COSECHA

Camino de Moncada, 83-85 Telf. 3652250-Valencia



# A.P.A.

## AGRUPACIONES DE PRODUCTORES AGRARIOS

### situación actual

Por Pedro CRUZ ROCHE \*

Cuando ha transcurrido exactamente un año desde que se calificó la primera Agrupación de Productores Agrarios (APA) el número de las actualmente existentes es de diecisiete, con un total de 4.139 socios y un volumen de comercialización anual estimado en unos 2.500 millones de pesetas. Esto representa casi 250 socios por APA y unas ventas medias por entidad del orden de los 150 millones de pesetas.

Si analizamos la distribución regional de estas entidades nos encontramos con una fuerte concentración en Cataluña —siete APA, de las cuales cinco en la provincia de Lérida—, seguida de la región valenciana, donde aparecen otras cuatro entidades. El resto se encuentra diseminado por toda la geografía nacional, aunque destaca la ausencia de núcleos en el norte y noroeste de la Península.

Aunque un año represente un plazo excesivamente reducido para establecer conclusiones definitivas, ya que el tiempo que lleva en sí la constitución de una Agrupación es largo y actualmente hay un número relativamente importante en gestación, parece claro que en los momentos actuales las APA tienen mayor viabilidad en unas regiones que en otras.

#### DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS APA

Así, en nuestra opinión, no es en absoluto aleatorio el despegue de Lérida, provincia en la que nos encontramos con una serie de factores favorables a la consolidación de APA, entre los que hay que citar el sistema de tenencia de la tierra y tamaño de las explotaciones, el carácter intensivo de la agricultura, la preparación de los agricultores y la tradición asociativa. Quizá este cúmulo de razones hayan servido para poder disponer de una base para la calificación de APA, por una parte, y, por otra, para que los agricultores acepten con más rapidez las ventajas que para ellos supone la vía que se les ofrece y que pudiéramos resumir con la frase: "Organícese y le ayudarán."

Precisamente, por todo lo anterior, existe un importante número de nuevas iniciativas asociacionistas en Lérida que, previsiblemente, en un plazo no lejano, se convertirán en realidad.

La segunda zona en importancia es la región levantina, donde, con algunas variantes, se podría encontrar similitud con la situación referida en Lérida. Tal vez aquí haya fallado el sistema de información, pues existen un cierto número de entidades cítrícolas que podrían verse muy favorecidas si alcanza-

ran la calificación como APA y, sin embargo, no han mostrado un especial interés.

Trasladándonos al otro extremo hay que destacar la inexistencia de APA y, prácticamente, de iniciativas en toda la cornisa cantábrica, con la región gallega incluida.

También parecía lógico esperar que los acontecimientos se desarrollaran así, ya que el excesivo minifundio de toda la zona obliga a un elevadísimo número de asociados si se quiere alcanzar una producción vendible de cierta importancia que permita beneficiarse de la comercialización en común. A esto hay que unir, sobre todo en Galicia, la falta de espíritu asociativo que se encuentra en la población agraria.

Tampoco abundan las iniciativas en la región Sur, aunque por razones diferentes. En primer lugar habría que reseñar que una parte importante de los productos del agro andaluz no eran susceptibles de acogerse al régimen APA. En segundo lugar, hay que considerar que, en ocasiones, un número relativamente reducido de explotaciones grandes prefieren unirse entre sí, al disponer de un volumen suficiente para comercializar adecuadamente, sin admitir nuevos socios, como sería necesario para cumplir los requisitos que la ley les exige.

Por último, dentro de este comentario regional debemos citar el caso de Canarias, donde, aunque hasta la fecha no se ha calificado

\* Doctor Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Ciencias Económicas.

ningún APA, existen actualmente un número considerable de iniciativas, alguna de extraordinaria importancia, que en breve plazo esperamos ver consolidadas.

Otro hecho que convendría analizar es la distribución de las APA según los distintos productos que comercializan.

---

## **ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS**

---

También desde este prisma encontramos una distribución un tanto irregular. Aparece como grupo destacado el de frutas varias —manzana, pera, melocotón y uva para pasificación principalmente— dentro del cual se encuentran incluidas ocho APA. En este grupo hay que destacar el hecho de que cinco de estas entidades se encuentran ubicadas en la comarca que rodea a la capital leridana, dando origen a una concentración que ya ha plasmado en algunos acuerdos entre las citadas entidades con vistas a una actuación conjunta de indudable interés.

Era fácilmente pronosticable el fuerte desarrollo de las APA frutícolas —casi todas están realizando una ampliación de las instalaciones correspondientes a sus centrales hortofrutícolas— ante los problemas que plantea el tener que comercializar un producto no intervenido, muy perecedero y con fuertes oscilaciones en sus precios.

Otro producto en el que se ha mostrado un gran interés por las APA es la leche de vaca, para el que existen cuatro entidades calificadas. En él aparecen las tres modalidades de comercialización posibles: Ganaderos que disponen de su propia central lechera, donde higienizan su producto; ganaderos que tienen una fábrica para transformación de la leche en queso, producto que comercializan, y ganaderos que organizan su red de recogida contratando la producción conjunta de todos los socios del APA con la central lechera.

En hortalizas, grupo para el que

# **LERIDA PIONERA DE LAS A.P.A.**



# **EXPANSION DE LAS A.P.A. FRUTICOLAS**

son válidas las observaciones realizadas al tratar de frutas, existe un número de APA más reducido, exactamente dos, una que comercializa básicamente zanahoria y otra dedicada a alcachofa. Las razones del menor desarrollo de las APA hortícolas en relación con las frutales interpretamos que estriba en que el horticultor, en muchas ocasiones, tiene una especialización productiva considerablemente menor, dedicando una cierta parte de su producción al autoconsumo. A este hecho hay que añadir la mínima dimensión que, con frecuencia, presentan las explotaciones.

Por último, vamos a referirnos a los frutos cítricos sobre los cuales hemos apuntado algo anteriormente. Son también solamente dos las APA calificadas para la comercialización de agrios, una en Castellón y otra en Valencia. En la primera de las provincias citadas existen además un cierto número de iniciativas en gestación.

Hay que reconocer que el balance es pobre si lo comparamos con la importancia que tiene el asociacionismo en la región y la serie de entidades existentes, con una cierta dimensión, que pueden servir de base para la calificación de APA. Quizá el motivo fundamental sea que los agricultores no hayan comprendido, o la Administración no haya sabido explicar, que las condiciones que se le imponen a las entidades que desean ser APA son, básicamente, requisitos que cualquier empresa debe estar dispuesta a cumplir para desarrollar una gestión eficaz. A cambio de ello se le otorgan una serie de estímulos encaminados a consolidar su posición. Es posible, aunque es difícil de asegurar, que con el tema que nos ocupa se haya mezclado algo la política local.

Por ello, esperamos que las APA de cítricos acaben desarrollándose con tanta fuerza como las de frutas varias, aunque con una cadencia probablemente mucho más lenta a tenor de lo expuesto anteriormente.

Otro aspecto de especial importancia para centrar el conjunto de comentarios anteriores consiste en

tener presente que la política que se ha seguido para la calificación de APA ha sido más bien selectiva, tratando de conseguir que las entidades que alcanzaran la calificación presentaran unas ciertas garantías de buen funcionamiento futuro que sirvieran, además, para que la buena marcha de las propias APA supusiera el mejor estímulo para que otros agricultores se animaran a seguir su andadura.

Esto no impide, como es obvio, que algunas APA tengan problemas o que no funcionen al mismo nivel que las mejores, pero ello es

lógico en la dinámica empresarial que se trata de que estén dotadas, por lo que, a nuestro juicio, el balance global lo consideramos positivo.

Naturalmente el número de agricultores asociados en APA y el volumen de productos comercializados por los mismos, aunque son cifras de una cierta magnitud, suponen un porcentaje mínimo si se comparan con las cifras correspondientes a agricultores y productos comercializados en toda la nación, pero en nuestra opinión es difícil avanzar con una rapidez mu-

cho mayor, dado el bajo nivel asociativo que, en general, hay en España. Sobre este punto no podemos extendernos más, pues su contemplación podría dar lugar a un artículo completo.

Para terminar, es fundamental señalar que el "Boletín Oficial del Estado" de 9 de abril último publica un nuevo decreto por el que se amplían los grupos de productos para los que pueden calificarse APA, decreto que tendrá una gran trascendencia con vistas a un futuro inmediato y que trataremos de comentar en un próximo artículo.





RENTABILIDAD  
• CALIDAD •  
GARANTIA

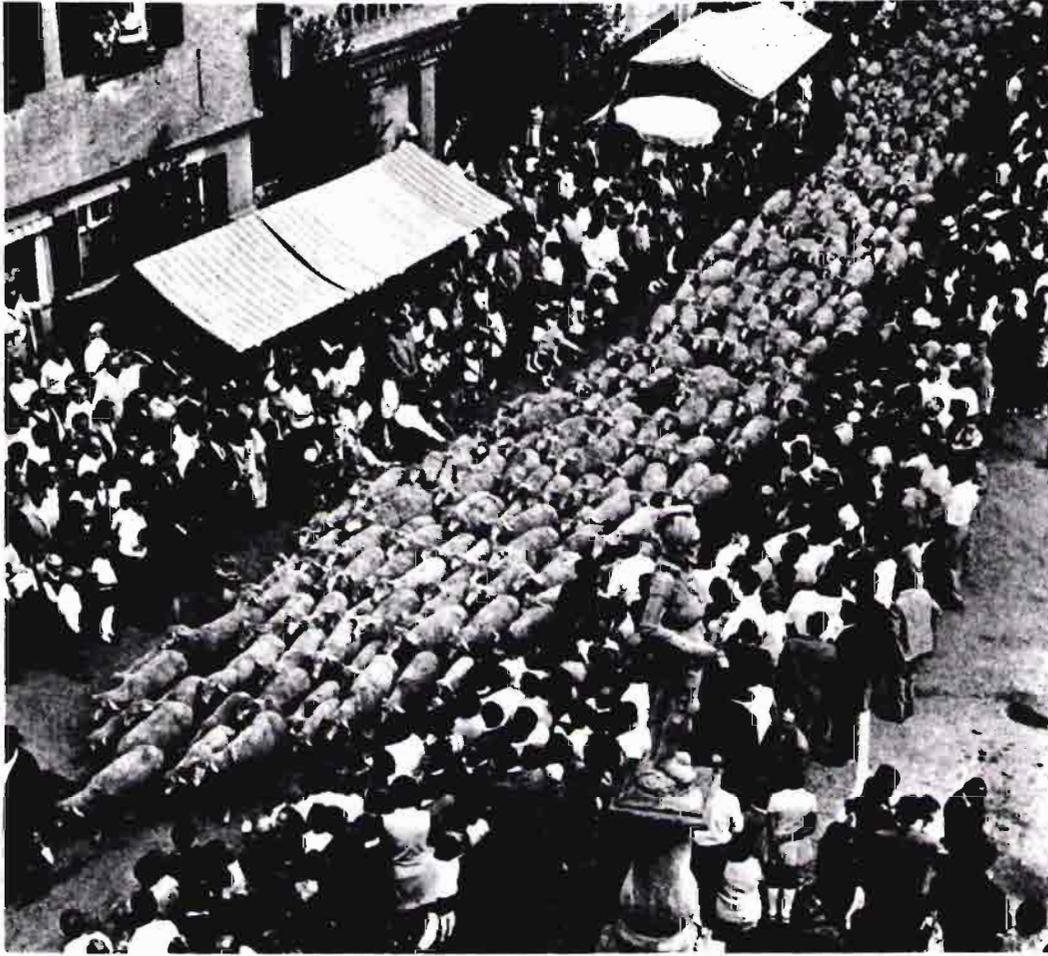
**estas manos  
riegan 150 hectáreas**

riego por aspersión  
**TECNI-RAIN®**  
SISTEMA FIJO



Avda. José Antonio, 63  
Teléfs. 248 60 39 - 248 62 87  
Madrid-13

# EUROPA



## LA ACCION COMUNITARIA EN LA AGRICULTURA EUROPEA

Por Antonio D. SOLDEVILLA \*

### El nuevo planteamiento de la agricultura asociativa

Los problemas internos que presenta el sector agrario mundial y,

\* Abogado. Diplomado en Derecho Agrario. Profesor de la Universidad. Agricultor.

entre ellos, la agricultura europea tanto occidental como aquella del otro lado del telón de acero, en todos estos países, se disgregan en problemática *estructural*; política de *producción* y de *ordenación* de los *cultivos*; política de *rentas* y de *precios*; conflictividad de la *comercialización* del producto agrario y defensa contra el *importacionismo* de frutos y materias extranjeras e incluso en todo el Occidente, fuertes conflictos *sociales* de exceso o escasez en su caso de mano de obra y aquellos otros ex-

ternos de adaptabilidad a una nueva fórmula integracionista, bien sea la *Comunidad Económica Europea*, la *Confederación Europea de la Agricultura* o demás organizaciones surgidas del Tratado de Roma y de la conferencia de Stresa de 1958. Todo ello sin olvidar la influencia que en una Europa comunitaria pueda plantear esos millones de seres, un tanto alejados en su peculiar economía comunista, que forma el COMECON, creado en 1949.

*La Organización para la Coope-*

ración y Desarrollo Económico Europeo (O. C. D. E.), al igual que la C. E. E. y todas las organizaciones y comisiones que con posterioridad se han ido formando, M. C. E., E. F. T. A., C. E. A., etc., se han planteado siempre, como un problema de gran urgencia, la *salvación de la agricultura europea*, destrozada no sólo por la última guerra, sino también por una concepción novísima de un mundo distinto en donde los sectores industriales y el de servicios, a través de un abandono del mundo rural plantean la temática de una revolucionaria agricultura que sustituya a los conceptos tradicionales de campo, tierra y agrariedad.

---

## La nueva empresa Técnico-Agraria

---

La agricultura *futura*, e incluso ya podemos decir de *hoy*, pues el presente o se hace pasado o deviene mañana, es mucho menos extensa, ya que en cualquier país el principal problema que se agudiza es la disminución de la población activa trabajadora tratándose de alcanzar unos niveles del 10 por 100, muy elevado todavía para la mayoría de los países de tipo medio, tanto latinos como sajones, y por otra parte es mucho más técnica, planificada e industrializada e incluso es propensa a una revolucionaria transformación que trata de sustituir el factor tierra por el químico-ecológico. Esta *nueva agricultura* por otra parte comporta una necesidad tal de inversión para hacer frente a los adelantos técnicos, contables y biológicos que, lejos ya de la explotación familiar o unitaria de principios de siglo, estamos ante una verdadera *empresa técnico-agraria* en la que junto a la mano de obra y la máquina hace falta una gerencia direccional de hombres técnicos en diversas ciencias —veterinarios, ingenieros agrónomos, abogados, economistas, técnicos de gestión y contabilidad, etc.—, que nos hace situarnos en mundo

# La agricultura de grupo: única solución

totalmente nuevo y con una concepción totalmente distinta del quehacer agrario.

---

## Agricultura de grupo

---

En esta revisión de los módulos agrarios que hasta ahora han definido la agricultura, quizá el factor de más importancia sea el "*nuevo planteamiento de la agricultura asociativa*" o también llamada de *grupo*, como la denominan los franceses, en donde la persona sujeto empresarial se ha movido desde ese plano político social de individuos caciquiles nacidos de la desamortización y soberanía feudal, hasta un colectivismo socio-económico en que la dignidad humana es portadora de valores universales, destinataria de su comportamiento social y titular de pleno derecho de la actividad agraria considerada como una empresa comunitaria y en la que la asociación de titulares puede revestir la forma cooperativa o la societaria.

---

## Función social de la propiedad

---

Ya no es ni puede ser la agricultura "un placer de robinsones aislados" en sus parcelas y fincas, fuera de las corrientes productivas y modernas, ni mucho menos dedicarse grandes extensiones a la caza o a pastos para ganaderías no rentables o caprichos de millo-

narios. Una anarquía individualista nacida de "derecho de gozar y disponer de las cosas sin más limitaciones que las establecidas por las leyes y reglamentos" como consagró el Código Napoleónico, máximo exponente del individualismo y de la exaltación de los derechos del hombre, ya no tiene vía libre en Europa. La propiedad es no un derecho de su titular, sino una función social que cumplir tanto sobre los postulados sociales de unos Owen, Fourier o Lasalle, como en unas tesis cristianas reflejadas en las encíclicas "Rerum novarum", "Quadragesimmo anno", "Mater et magistra" y "Populorum progressio".

---

## Fomento de la agricultura de grupo

---

El asociacionismo agrícola se considera vital en la Comunidad Económica Europea (C. E. E.), e incluso en algunos Estados ya se ha legislado sobre la materia.

En el plano comunitario se ha discutido la necesidad de una *dimensión mínima* de los *grupos* de explotadores para evitar grupos de dimensiones mínimas y, por otra parte, cada grupo deberá contar con su propio programa para lo que hay que dotarles de personalidad jurídica. En la conferencia de La Haya de 1969 se dio un gran paso a nuevas esperanzas de progreso comunitario y en 1970 se presentaron los distintos *Reglamentos*, de los que a nosotros nos interesa especialmente el relativo al *asociacionismo agrario*.

En este sentido se reconoce de una parte la *agrupación de productores* en las que destaca no sólo el simple hecho de la producción conjunta, sino, sobre todo, el gran problema de la comercialización y la resolución de los problemas de cada mercado nacional. En segundo lugar se considera que la simple agrupación no es nada si no tiende a la *unión* reconocida de *agrupaciones*.

Todas estas *agrupaciones* y

## La Europa occidental y la «otra»

## Las fórmulas de asocia- cionismo en Europa

uniones reciben las ayudas estatales que podrá llegar hasta los cinco años de su reconocimiento y llevarán consigo bonificaciones en los créditos y garantías para la obtención de préstamos.

En modo global y de acuerdo con la tesis comunitaria C. E. E., O. C. D. E. y C. E. A., las agrupaciones agrícolas han de reunir las siguientes condiciones:

1. Cumplir con las actividades para las cuales han sido creadas, realizándose, por tanto, los objetivos del artículo 39 del Tratado de Roma.

2. Aplicar las reglas de producción y comercialización, así como eventualmente, de embalaje, almacenaje y otras preparaciones para la venta.

3. El régimen estatutario de estos miembros, grupos y uniones tendrá en cuenta que el ingreso de un nuevo productor habrá de ir precedido de una comunicación de seis meses por lo mínimo.

4. Los grupos y uniones han de justificar una actividad económica suficiente.

5. Excluir dentro del campo de su actividad toda discriminación entre productores y agrupaciones comunitarias, sin atender a la nacionalidad y al lugar de sus establecimientos; y

6. Gozar de personalidad jurídica.

## Las fórmulas empleadas en Europa

Dentro del asociacionismo agrario, y salvando la pequeña trascendencia que puedan tener otras agrupaciones agrícolas en Europa —*sociedades mercantiles, agrupaciones de determinados cultivos*, etcétera—, sobre el cooperativismo recae la gran responsabilidad de sostener y fomentar toda la asociación de agricultores.

La cooperación agraria no sólo es ya conocida en todo el mundo, sino que a través de sus distintas fórmulas concretas de actuación, preside hoy una enorme masa de

la agricultura de toda Europa a niveles de producción en las explotaciones comunitarias de cultivo de la tierra y a niveles más altos de industrialización, consumo y comercialización en las grandes empresas de muchos países de Europa.

Ciertamente que hay que distribuir entre dos Europas: *occidental* y sometida a normas internacionales de actuación conjunta y que reglamenta la Confederación Europea de la Agricultura, y la "otra" Europa, *socialista*, y apartada en su mundo marxista y de dirección y control estatal, pero por encima de la regulación rigurosa o flexible que se tenga de los principios de la cooperación y de sus postulados de igualdad, libertad y respeto de la propiedad privada y de la dignidad del hombre libre y no al servicio total de la economía planificada del Gobierno. Pero es cierto que la *agricultura comunitaria*, socializada o simplemente cooperativizada, es una *realidad latente en Europa* camino de su predominio universal, pues es la única solución para que pueda salvarse el bache, el difícil paso de una agricultura tradicional y desfasada a una nueva concepción de la empresa agraria moderna, técnica y potente. La cooperación agrícola es una realidad en la Europa occidental no ya sólo en España, con su flamante Ley de 19 de diciembre de 1974 y que nos abre un camino amplio de esperanza hacia la

unión con Europa y la entrada en la Alianza Cooperativa Internacional, sino por su carácter abierto, programático y económico, que permitirá, en un futuro, crear capaces cooperativas en todos los ramos de la producción agrícola que sean lo suficientemente fuertes para resolver el problema agrario en todo su ciclo de producción, venta, consumo e industrialización.

En *Francia*, seguramente el país donde está más avanzada la legislación cooperativa, y a partir del estatuto general o ley orgánica de 10 de septiembre de 1947, se ha continuado en el sentido progresivo de difusión de sus fórmulas para resolver los problemas del campo y como consecuencia de la posguerra y del abandono del medio rural.

Actualmente la Ley de 27 de junio de 1972 ha procurado, con bases nuevas y figuras interesantes, como la del socio comanditario, poner a disposición de los agricultores la utilización en común de todos los medios que puedan facilitar o aumentar su actividad económica y mejorar y acrecentar los resultados de esta actividad.

La cooperación agrícola en *Italia* se apoya en el Código Civil y en la Ley de Cooperación de 14 de diciembre de 1947. Tanto en el sector conservero, como en el lácteo, el azucarero o el enológico y en general en toda la actividad agrícola y ganadera, el cooperativismo italiano está contribuyendo enormemente a la reforma fundiaria del agro italiano, y prueba de ello es, entre otros muchos ejemplos que pueden mostrarse, la cooperación en el territorio del delta Padano, entre la Emilia-Romagna y el Véneto, en donde las condiciones de trabajo en el campo eran tan desfavorables como en el sur de la península y se han superado con las fórmulas cooperativas. Donde el cooperativismo agrario presenta importantes soluciones en un amplio marco de absorción total de grandes campos de la ganadería —sector lácteo— y del cultivo de tubérculos y otras plantas es en esas naciones tan desarrolladas y en grado sumo de

# EUROPA

civilización, como *Suecia, Dinamarca y Holanda*. Ejemplo constante para toda la agricultura europea es esa admirable simbiosis de cooperación y agricultura, que con una población reducida en el sector y una tecnificación excelente se ha puesto a la cabeza en muchos aspectos de la agricultura mundial.

En *Inglterra*, patria del cooperativismo alentado por la figura excelsa de Roberto Owen, el consumo industrial en muchas empresas nacionales y multinacionales se complementa a través de fórmulas cooperativas y su agricultura reducida, pero altamente productiva también, tiene una gran base asociativa.

Un pequeño espacio en orden a la brevedad de este artículo hay que dejar, siquiera sea como simple exposición recordatoria, sin ánimo de controversia, a esas fórmulas socialistas de *Yugoslavia* y de *Rusia*, seguidas en el segundo de los casos por todos los países eslavos o en la esfera de influencia de la Unión Soviética.

Los orígenes de las estructuras actuales yugoslavas están en la "zadruga", que es una comunidad familiar tradicional que ha influido en las reformas de 1919, 1945 y 1953. Hoy el combinado de autogestión yugoslavo constituye un modo original de concentración, a

la vez horizontal y vertical, bajo forma federal y contractual de unidades elementales diversificadas agrícolas, industriales y de servicios, que conservan gran autonomía, pero que sacrifican gran parte de su independencia para beneficiarse lo más posible de las economías externas de escala de producción y de las diferentes ventajas de una solidaridad funcional.

El cooperativismo ruso ha evolucionado desde la revolución de 1917 y en base de esas normativas del propio Marx, al señalar que "el movimiento cooperativo es una de las fuerzas transformadoras de la sociedad presente y su mérito principal consiste en demostrar prácticamente que el sistema de subordinación del trabajo al capital despótico y pauperizante puede ser suplantado por el sistema republicano de productores libres e iguales". En la actualidad la fórmula más seguida es el *koljos*, considerada como una organización de campesinos que lleva conjuntamente la producción y trabajo colectivo. Con estas directrices se pretende elevar la productividad y vender al Estado todo el producto final.

Tanto el propio *Koljos*, como su variante, el *Sovjos*, son fórmulas aparte de la doctrina tradicional y clásica del cooperativismo, pero su fuerza operante no puede ser ne-

gada y, por otra parte, y aun con su carácter público y su signo político, son formas de asociacionismo agrario y, por tanto, integrantes de una acción comunitaria en la política agraria que hoy se sigue en Europa. Con todos sus defectos socioeconómicos y políticos, millones de europeos, rusos, polacos, checos, búlgaros y rumanos siguen estas colectivizaciones de la empresa agraria y se observa igualmente en los últimos años cierta tendencia a reconocer una propiedad privada, con triunfo de la autonomía de la voluntad, que en su día pueden llevar al acercamiento y a la unificación de la agricultura europea hoy más en el sueño de los ideales que en la realidad de los hechos.

---

---

## Bibliografía

---

---

- RAMON TAMAMES. Sistemas de apoyo a la agricultura. Estudios del Instituto de Desarrollo Económico. Madrid 1970.
- EDUARDO BASTOS. Agricultura socializada. Tecnos. Madrid, 1974.
- ANTONIO D. SOLDEVILLA. El Movimiento Cooperativista Mundial. Valladolid, 1973.
- JUAN J. SANZ JARQUE. Cooperación. Universidad de Valencia. Valencia, 1974.
- O. C. D. E. Medidas de reformas de las estructuras agrícolas. Madrid, 1972.
- C. E. A. Estudio comparado del derecho de la cooperación agrícola en Europa. Madrid, 1965.

## DOS publicaciones especializadas para GANADEROS Y PROFESIONALES

RACIONES ESPAÑOLAS EN LA PRODUCCION DE CARNE DE VACUNO (118 páginas con muchas ilustraciones) **250 ptas.**

ALIMENTACION DEL REBAÑO Y PRODUCCION DE CORDEROS PRECOCES (404 páginas con muchas fotografías y gráficos) **970 ptas.**

Autor: **Don José A. Romagosa Vila, Doctor Veterinario**

Información y venta de ejemplares:

**«PONS», Editorial-Exclusivas**

Gral. Pardiñas, 32. Teléfono 27 64 20

MADRID-1

## I. CONSIDERACIONES PREVIAS

**1** Antes de entrar en el tema objeto de este artículo, resulta necesario, para su mejor comprensión, acotar algunos conceptos que van a ser reiteradamente utilizados a lo largo del mismo.

**2** Se entiende por asociativismo empresarial la conjunción de esfuerzos de varias explotaciones agrarias que delegan la totalidad o parte de las responsabilidades empresariales en un centro único de decisión. Se enfoca aquí el concepto asociativismo empresarial en relación con la comercialización agraria, por lo que tales coordinación de esfuerzo y cesión de responsabilidades se referirán a todos o sólo a algunos de los servicios u operaciones que constituyen el proceso de comercialización de los productos agrarios. Habrá asociativismo empresarial agrario para la comercialización cuando varias empresas agrarias, sin necesidad de perder su individualidad en la actividad productora, realicen bajo un determinado centro de decisión una o varias de las siguientes funciones: la negociación de un contrato colectivo de compra-venta; la concentración de la oferta; su almacenamiento, tipificación o manipulación; la industrialización de toda o parte de la producción agraria de las empresas miembros o la gestión de venta, con responsabilidad única y plena de los centros rectores de la entidad asociativa resultante de la fusión de aquéllas.

**3** Al objeto de la exposición que sigue, consideraremos la industrialización agraria incluida en el más amplio concepto de la comercialización, por interpretar que aquélla solamente supone una aportación técnica al proceso comercial, por vía de tecnología, que incorpora valores añadidos al producto de origen, para facilitar o abrir nuevos cauces a su colocación en el mercado.

**4** Una última acotación permite el encuadre definitivo del tema, viniendo representada por un enfoque de éste que hace abstracción de los problemas específicos de cada uno de los grupos de productos o agregados de productos agrarios, limitándose así a la consideración de los aspectos genéricos de tales productos en relación con la comercialización asociativa.

## II. MOTIVACIONES GENERICAS DEL ASOCIATIVISMO EMPRESARIAL EN LA COMERCIALIZACION AGRARIA

**5** Evitando entrar en consideraciones históricas o en prolijos razonamientos que justifiquen el porqué y para qué del asociativismo en la comercialización agraria, nos limitaremos a hacer una breve síntesis de los factores que han originado y originan la creación de fórmulas empresariales asociativas, síntesis que será necesariamente incompleta y adolecerá de esquematismos, pero que, sin em-

bargo, podrá dar una visión global y resumida de tales motivaciones.

**6** La presentación de este esquema de las causas del asociativismo agrario en la comercialización se enfoca dentro del proceso general producción-intermediación-consumo, presentándose en el cuadro número 1 aquéllas características de las empresas productoras, intermediarias y demandantes —comerciales o industriales— de los productos agrarios, que motiven diferentes situaciones-problema, susceptibles de ser resueltas, en su totalidad o en parte, por la constitución de fórmulas empresariales asociativas, motivadas mediatamente por aquellas características empresariales e inmediatamente por las referidas situaciones-problema.

**7** Los factores mediatos que condicionan, desde el sector productor, el asociativismo agrario derivan de la existencia de una multiplicidad de empresas agrarias productoras, dispersas geográficamente y de reducida importancia económica individual. Tales factores originan, a su vez, varios de los problemas que han hecho nacer las fórmulas empresariales asociativas objeto de nuestra atención. Estos problemas, en síntesis, figuran en el referido cuadro número 1.

**8** Si tratamos de analizar los motivos que conllevan a la creación de fórmulas empresariales asociativas enfocando las características de las empresas demandantes—entendiendo por tales tan-

# LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS POR VIA ASOCIATIVA

Por Antonio HERRERO ALCON Doctor Ingeniero Agrónomo

AGRICULTURA - 453



**11** Todas estas motivaciones mediatas o inmediatas tienen un único finalismo, cual es la obtención por parte de los agricultores, en sus empresas agrarias productoras, de unos mayores niveles de rentas y la consecución de una mayor regularidad en la percepción de las mismas, por poder responder al nuevo requerimiento que hace la sociedad actual al sector agrario —cual es la prestación de servicios a añadir a la mera obtención del producto natural— y por conseguir una situación más firme en la relación contractual con los adquirentes de los productos que aquellos obtienen.

**12** Hasta el presente, los apuntados problemas, que según nuestra tesis pueden ser resueltos o puede contribuirse a su resolución por vía asociativa, han continuado vigentes e, incluso, se han agravado, demostrándose la total incapacidad de la sola iniciativa del sector de intermediación y exigiendo una directa intervención estatal en el proceso de comercialización agraria o una participación de los propios agricultores en el mismo proceso, en definitiva la extensión del área social o asociativa en la comercialización de los productos agrarios en origen.

**13** Resulta obvia la necesidad, a los efectos antes señalados, de que la totalidad de la comercialización de los productos cayera en el área de decisión del sector productor, ya que es sabido cómo el logro de unos relativos porcentajes de comercialización asociativa en un determinado sector puede resolver o paliar la mayoría de los problemas del sector en su conjunto. El área asociativa juega aquí como empresa testigo, que ejerce un efecto demostración sobre el área privada de comercialización, motivando a ésta para que actúe en línea pareja a la propia de las empresas asociativas que forman aquéllas.

### III. CAUSAS ESPECIFICAS DEL ASOCIATIVISMO EMPRESARIAL EN LA COMERCIALIZACION AGRARIA

**14** La justificación genérica del asociativismo comercial agrario, hasta aquí objeto de nuestra atención, puede complementarse con una serie de concausas que han jugado también, y están jugando, como motivaciones de empresas asociativas para la comercialización agraria.

Estos otros factores son específicos para determinadas zonas productoras, para determinados productos agrarios en ellas obtenidos y para cada una de las entidades asociativas comerciales nacidas para la comercialización de estos productos en aquellas zonas y sectores. Se enumeran, en relación no exhaustiva, a continuación varios de estos factores coadyuvantes de aquellos genéricos motivadores del asociativismo comercial, factores que en cada entidad asociativa creada jugarán cada uno con un peso diferente muy difícil de evaluar cuantitativamente. Estos factores, en enumeración desordenada que no revela mayor importancia de los primeros ni un menor peso de los últimos, son: un finalismo mutualista de motivaciones económicas, el acceso a una protección fiscal, un afán reivindicador frente al poder de los actuales y tradicionales adquirentes de los productos, la aparición o consolidación de un espíritu socializador, el acceso a líneas de fomento o ayuda estatal, un desesperanzador afán de supervivencia que supere el individualismo campesino, la existencia de una presión caciquil o de liderazgo, una presión de la instancia sindical o administrativa para la creación de tales entidades, etc.

**15** Cada una de todas estas causas, individualmente o por mutua interacción, pueden hacer nacer a una determinada entidad aso-

ciativa comercial agraria. Como tales impulsos motores de este asociativismo son válidos, pero sólo en el caso de que tras tal impulso siga una verdadera concienciación asociativa, un real convencimiento de los presuntos miembros de la entidad del interés de la puesta en común de esfuerzos. Si aquellos factores- causa superan su función impulsora para sustituir la íntima decisión conjunta, desvirtúan su función, pudiendo ocurrir —de hecho ha sucedido con harta frecuencia— que el excesivo celo en la motivación de tales entidades asociativas —presión caciquil, presión oficial o sindical en la búsqueda, con un absurdo afán estadístico, de número de asociaciones, etcétera—, se convierta paradójicamente en la principal y única razón del fracaso, del rotundo fracaso, de tales malnacidas entidades. Y de todos es sabido el enorme daño que, tanto a los socios de tales entidades fracasadas como a los agricultores del entorno geográfico de aquéllas, ejercen tales hechos. La esterilización asociativa puede extenderse, geográfica y temporalmente, de forma irreversible.

**16** De aquí la necesidad de reiterar el peligro que representan motivaciones espúreas para el buen éxito de la extensión y consolidación de un democrático movimiento asociativo comercial agrario de base.

### IV. ALGUNAS CONSIDERACIONES A LA GENESIS Y CONTEXTUALIZACION DE LA ACTUAL REALIDAD ASOCIATIVA COMERCIAL AGRARIA

**17** Al analizar bajo diferentes enfoques u ordenaciones la información estadística disponible sobre la realidad asociativa agraria en la comercialización, cabe desarrollar una serie de consi-

deraciones y esquematizar, por abstracción, un conjunto de ideas.

**18** Se revela, en primer lugar, la mayor respuesta del movimiento asociativo comercial agrario que se produce en aquellos sectores cuyo mercado se encuentra administrativamente intervenido o protegido en mayor o menor medida.

El cuadro número 2 permite apreciar cómo el conjunto de los sectores agrarios con un elevado nivel de intervención administrativa en su comercialización —esto es, entre otros, el algodón, la uva para vinificación y la aceituna de almazara— presentan un elevado porcentaje de producción comercializado por vía asociativa sobre el total vendible de tal conjunto de sectores. En esta área asociativa de mercado protegido se enmarca el 75 por 100 del total de entidades asociativas comerciales agrarias presentes en España, comercializando en ellas el 78 por 100 de la producción total vendible en estos sectores y asociando el 12 por 100 de las empresas agrarias productoras integrantes del área comercial asociativa agraria.

**19** Puede interpretarse que es la condición mercado intervenido la que impulsa o promueve el asociativismo agrario o, sensu contrario, que es la condición sector de alto nivel asociativo el que origina un mayor grado de protección administrativa del mercado correspondiente.

**20** Asimismo se comprueba la mayor respuesta del asociativismo comercial agrario en aquellos productos para cuya comercialización y colocación en el mercado se requiere el mayor grado de transformación industrial y, en menor medida, de manipulación. El cuadro número 3 fundamenta tal aseveración.

Cabe también interpretar en es-

CUADRO NUM. 2.

COMPARACION DE LA RESPUESTA ASOCIATIVA COMERCIAL AGRARIA A DIFERENTES SITUACIONES EXTERNAS DE INTERVENCION DEL MERCADO DE LOS SECTORES AGRARIOS

| Sectores agrarios de *      | Producción comercializada por vía asociativa sobre producción total vendible del conjunto de los sectores |            | Entidades asociativas |            | Empresas agrarias asociadas |            |
|-----------------------------|---|------------|-----------------------|------------|-----------------------------|------------|
|                             | Número  | %          | Número                | %          | Número                      | %          |
| Mercado protegido . . . . . | 17  | 78         | 3.035                 | 75         | 801.700                     | 72         |
| Mercado libre . . . . .     | 7   | 22         | 1.003                 | 25         | 317.620                     | 28         |
| <b>TOTAL . . . . .</b>      | <b>13</b>   | <b>100</b> | <b>4.038</b>          | <b>100</b> | <b>1.119.320</b>            | <b>100</b> |

\* Agrupación convencional estimada en base a la información estadística disponible en la Dirección General de Industrias y Mercados en Origen de Productos Agrarios.

CUADRO NUMERO 3

COMPARACION DE LA RESPUESTA ASOCIATIVA COMERCIAL AGRARIA A DIFERENTES NIVELES DE TRANSFORMACION INDUSTRIAL O MANIPULACION INCORPORADOS AL PROCESO DE COMERCIALIZACION

| COMERCIALIZACION *                      | Entidades asociativas |            | Empresas agrarias asociadas |            |
|---|-----------------------|------------|-----------------------------|------------|
|   | Número                | %          | Número                      | %          |
| <b>A) Con transformación industrial</b> |                       |            |                             |            |
| — Obligada . . . . .                    | 2.219                 | 55         | 671.082                     | 60         |
| — Eventual . . . . .                    | 572                   | 14         | 87.868                      | 8          |
| — Innecesaria . . . . .                 | 422                   | 10         | 87.978                      | 8          |
| — TOTAL . . . . .                       | 3.213                 | 79         | 846.928                     | 76         |
| <b>B) Con manipulación</b>              |                       |            |                             |            |
| — Obligada o más intensa . . . . .      | 706                   | 18         | 213.525                     | 20         |
| — Innecesaria o menos intensa . . . . . | 119                   | 3          | 40.864                      | 4          |
| — TOTAL . . . . .                       | 825                   | 21         | 272.389                     | 24         |
| <b>TOTAL . . . . .</b>                  | <b>4.038</b>          | <b>100</b> | <b>1.119.317</b>            | <b>100</b> |

\* Agrupación convencional estimada en base a los datos del cuadro núm.

te aspecto si el hecho de una obligada o eventual transformación industrial de los productos agrarios es la que motiva el nacimiento de un pujante asociativismo comercial, o si es éste el que, una vez nacido, persigue colocar sus productos en escalones comerciales más cercanos al consumo, accediendo a los previos procesos de transformación industrial de aquéllos.

**21** Al hilo de estas consideraciones que, vuelve a indicarse, han nacido por abstracción analítica de la información estadística de base disponible, se ha intentado realizar una tipología del asociativismo comercial agrario, a través de una aproximación a una interpretación

esquemática de las funciones asociativas comerciales agrarias en situaciones diferentes y extremas de mercado y en condiciones diferentes y extremas de tratamiento industrial.

**22** Partiendo así de las dos posibilidades límites de intervencionismo estatal en la comercialización, esto es, mercado protegido y mercado libre, se esquematizan los objetivos comerciales preferentes de las empresas agrarias obtentoras de los productos situados en uno y otro tipo de mercado; se reseñan las específicas acciones asociativas que mejor responden a tales objetivaciones, distinguiendo para ello.

CUADRO NUM. 4

## APROXIMACION A UNA INTERPRETACION DE LAS FUNCIONES ASOCIATIVAS EN SITUACIONES DIFERENTES Y EXTREMAS DE MERCADO

| Sectores agrarios de mercado (separación no rígida) | Objetivos comerciales referentes de las empresas agrarias productoras   | Acción asociativa que mejor responde a tales objetivos  | Enfoque preferente de las empresas asociativas   | Sectores agrarios que comprenden (la ubicación no es exacta y rígida) y escalones de venta   |
|---|---|---|--|--|
| 1. Protegido  | Presión a la Administración de la mayor protección. Aumento de la productividad y minoración de costes de producción. | Asociaciones para la obtención de poder de presión. Asociaciones para mejorar la relación de intercambio.   | Funciones comerciales simples: recogida y almacenamiento. Operaciones de carácter industrial simples: de elaboración más que de transformación.                    | No son objeto de una verdadera comercialización: trigo, remolacha, algodón, tabaco, oleaginosas, etc. Las entidades asociativas venden a organismos de intervención, concesionarios, etc.                                      |
| 2. Libre  | Revalorización del producto en origen, por incorporación de valores añadidos. Búsqueda de nuevas salidas comerciales. | 2.1. Productos - materia prima. Asociaciones de disciplina productiva y de concentración de oferta.<br>2.2. Productos - consumo directo. Asociaciones para la industrialización y distribución (sobre las funciones de 2.1.). | Operaciones de índole comercial.<br>2.1. No buscan apropiación de márgenes comerciales.<br>2.2. Buscan sustituir escalones de intermediación y cuantos más, mejor. | 2.1. Frutas y hortalizas para conserva: ganado para sacrificio; venta a industrias, mayoristas en origen y destino.<br>2.2. Huevos, aves, frutas y hortalizas, leche líquida. Venta a mayoristas de destino, detallistas, etc. |

dentro del grupo de productos de mercado libre, los productos —materia prima y los productos— consumo directo; se desarrolla el enfoque preferente a dar a las empresas asociativas comerciales agrarias en las diferentes situaciones de partida consideradas y, finalmente, se enumeran los principales productos agrarios que compone cada agrupación sectorial, y los principales escalones de venta alcanzados por las empresas asociativas en el desarrollo de sus correspondientes actividades comerciales. Esta aproximación interpretativa se recoge en el cuadro número 4.

**23** Se demuestra palpablemente la vigencia del asociativismo comercial agrario en ambas situaciones extremas de intervencionismo estatal del mercado y, consiguientemente, en las situaciones intermedias que cupiera admitir.

Se constata asimismo los dife-

rentes objetivos y acciones que puede y debe realizar el asociativismo comercial agrario en tales situaciones, así como su diferente grado de penetrabilidad comercial en el proceso de producción a consumo.

**24** Hasta aquí se ha considerado el asociativismo comercial agrario en relación con el intervencionismo estatal del mercado de los diferentes sectores productivos y de los diversos niveles de transformación industrial o de manipulación. Si, además, consideramos el grado de concentración de oferta que estas entidades asociativas producen, la modalidad de la negociación y gestión de la venta y los principales escalones comerciales de colocación de la oferta comercializada en común, podríamos, tal y como figura en el cuadro número 5, definir varias, las más importantes, entidades asociativas tipo.

Aunque, obviamente, cabría hacer una tipología de tales entidades muy extensa y variada, solamente se ha reseñado en dicho cuadro las más características en función de los rasgos antes reseñados.

Para el grado de concentración de oferta, nivel de transformación industrial y modalidad de la gestión de venta, la cualificación incluida en dicho cuadro para las entidades asociativas tipo es única. Sin embargo, en lo que respecta al nivel de almacenamiento y manipulación de los productos y al grado de penetración de la oferta en los diferentes escalones del proceso comercial, se señalan para las entidades asociativas típicas una graduación de posibilidades.

**25** Complementariamente con este esquema tipológico del asociativismo comercial agrario se presentan en el cuadro número 6 algunos ejemplos característicos de actua-

ENTIDADES ASOCIATIVAS TÍPICAS EN LA COMERCIALIZACION AGRARIA

| Entidades asociativas tipo | Grado de concentración de la oferta | Nivel de almacenamiento y manipulación | Nivel de transformación industrial | Modalidad de la gestión de venta | Escalón comercial de colocación de la oferta  |
|----------------------------|-------------------------------------|--|------------------------------------|----------------------------------|---|
| 1                          | Nulo                                | Nulo a total, pero individual.         | Nulo                               | Colectiva                        | Mayorista en origen. Industria.   |
| 2                          | Total                               | Nulo a total, individual o asociado.   | Nulo                               | Colectiva                        | Mayorista en origen. Industria<br>Mayorista en destino. Exportación.<br>Organizaciones de detall. |
| 3                          | Total                               | Nulo a total, individual o asociado.   | Total                              | Colectiva                        | Mayorista en destino. Exportación.<br>Organizaciones de detall.                                   |

1. Entidades asociativas de negociación contractual y gestión de ventas colectivas a la industria o al comercio; no se produce concentración de la oferta, que cabe o no se almacene y/o manipule, pero siempre de forma individual, en las empresas agrarias productoras miembros; no hay transformación industrial asociada del producto, que se vende y coloca a mayoristas en origen o industrias de transformación.
2. Entidades asociativas de negociación contractual y gestión de ventas colectivas a la industria o el comercio; se produce concentración completa de la oferta, que cabe o no se almacene y/o manipule, bien de forma individual o asociada; no hay transformación industrial del producto, que se vende y coloca a mayoristas en origen o en destino, a la industria, a exportadores o importadores o a organizaciones de venta al detall.
3. Entidades asociativas de negociación contractual y gestión de ventas colectivas al comercio; se produce total concentración de la oferta que cabe o no almacene y/o manipule de forma individual o asociada; se industrializa asociativamente y se vende y coloca a nivel mayorista de destino, exportador o importador o a organizaciones de detall.

les o posibles entidades asociativas agrarias de comercialización, reseñando para cada una de ellas funciones preferentes o más destacadas de las correspondientes entidades ejemplo, con unas mínimas características de las mismas.

**V. APROXIMACION A UN PLAN COORDINADO DE FOMENTO ASOCIATIVO DE LA COMERCIALIZACION AGRARIA**

**26** Las consideraciones hasta aquí planteadas no tienen más objeto que situar a grandes rasgos el actual movimiento asociativo comercial agrario español, tanto en sus motivaciones genéricas como en su importancia y características sectoriales y también en la variedad de posibilidades de actuación en situaciones diferenciales.

Todo ello a la finalidad última de centrar el tema que nos permitiera presentar, aunque sea en síntesis, un plan coordinado de fomento

asociativo para la comercialización de los productos agrarios.

**27** Este plan nace de unos apriorismos que se señalan a continuación y que han sido o no respaldados cuantitativa y cualitativamente en anteriores consideraciones:

a) El asociativismo comercial agrario es solución válida para resolver o contribuir a resolver los problemas productivos, de organización empresarial y comercial de los productores agrarios para la totalidad de los sectores.

b) El asociativismo comercial agrario está insuficientemente desarrollado para la mayor parte de los sectores agrarios del país.

c) El actual movimiento asociativo comercial agrario adolece en algunos sectores, en algunas zonas y en algunas entidades asociativas, de defectos subsanables.

d) Existe una insuficiente protección estatal al fomento asociativo agrario para la comercialización, a la par que una evidente

descoordinación de los esfuerzos e iniciativas existentes a tal finalidad.

**28** En base a estas consideraciones, que no agotan el tema, se propone a continuación un esquema de organización de un plan coordinado de fomento asociativo comercial agrario.

Este esquema se resume, gráficamente expuesto, a su vez, en el cuadro número 7.

**29** El referido cuadro resume los diferentes escalones que en nuestro criterio deberían seguirse para la extensión y consolidación del movimiento asociativo comercial agrario. Tales escalones son:

a) El fomento de constitución de Cooperativas y Grupos Sindicales de Colonización de primer grado, para que se extiendan por la mayor parte de las áreas productoras del país y para la mayoría de

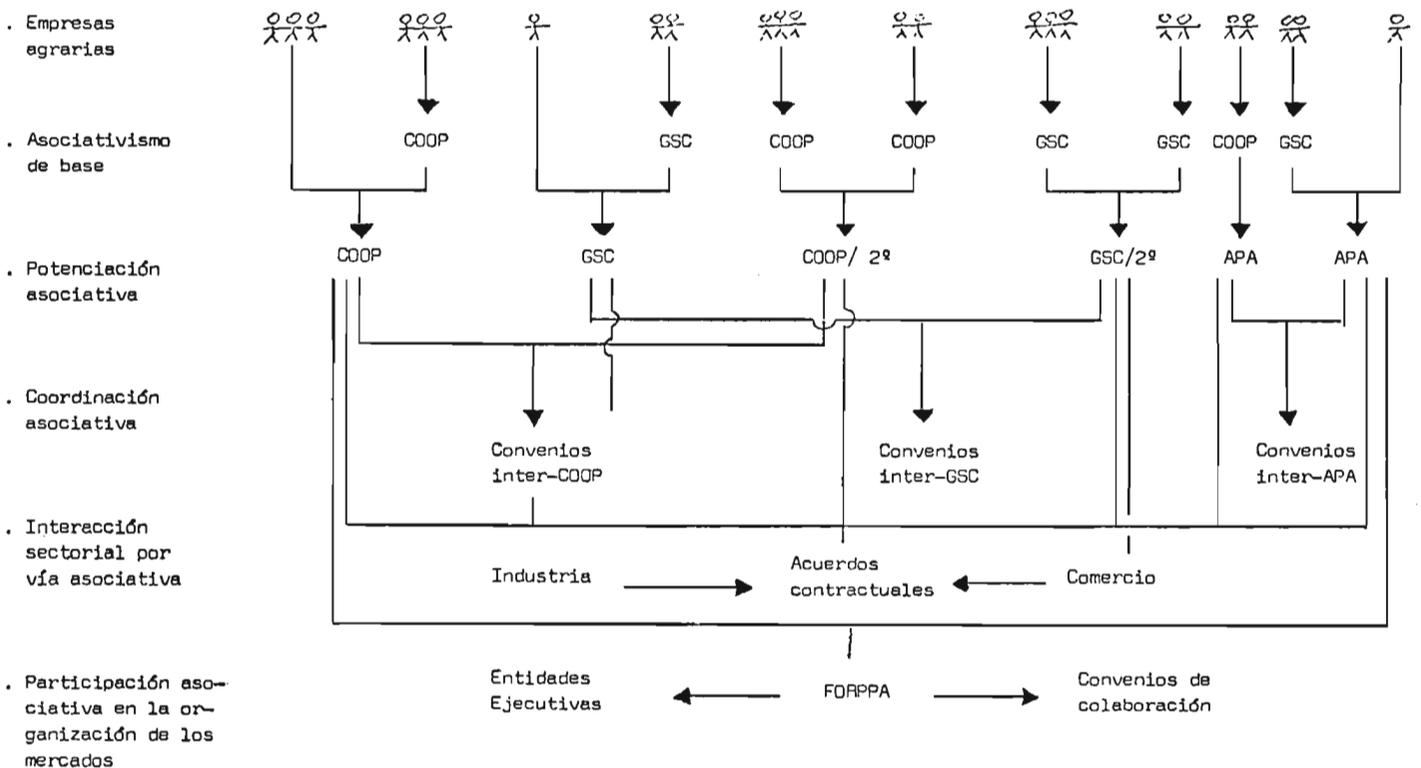
CUADRO NUM. 6

ALGUNOS EJEMPLOS CARACTERISTICOS DE ACTUALES O POSIBLES ENTIDADES ASOCIATIVAS AGRARIAS DE COMERCIALIZACION

| FUNCIONES PREFERENTES DE LAS ENTIDADES   | ENTIDAD ASOCIATIVA EJEMPLO  |
|--|---|
| De ruptura de un dominio privado del sector ...  | ACOR. Valladolid: 303.901 Tm. remolacha; 2.989 socios.  |
| De testificación de contraste de actividades privadas ...  | ACOR. Idem.   |
| De negociación colectiva contractual intermitente ...  | Grupo informal (sin personalidad jurídica) de El Viver (Castellón): 500 Tm. almendra cáscara; 200 socios. |
| De negociación colectiva contractual permanente ...  | APA 001-GS. C. Guadalix de la Sierra (Madrid): 14.254.775 litros leche de vaca; 187 socios.               |
| De concentración de oferta y gestión de venta delegada en un Mercado de Origen ...                                   | Cooperativa La Victoria-Félix (Almería): 570 Tm. hortalizas extratemprana; 40 socios.                     |
| De concentración de oferta y gestión de venta comunes ...  | APA 14-G. S. C. Pilar Horadada (Alicante): 11.000 Tm. hortalizas; 81 socios.                              |
| De concentración de oferta almacenamiento y gestión de venta comunes ...   | APA 009-CREX. Mérida (Badajoz): 37.380 Tm. frutas varias; 148 socios.                                     |
| De concentración de oferta, almacenamiento y gestión de venta comunes, con actividad preferentemente exportadora ... | APA 010-VALLFRUT-Vall de Uxó (Castellón): 10.800 Tm. de cítricos; 401 socios.                             |
| De concentración de oferta, transformación industrial y gestión de venta comunes ...                                 | APA 002-G. S. C. Seu d'Urgell: 10.786.747 litros de leche de vaca; 423 socios.                            |
| De coordinación de ventas por relación comercial convenida ...   | 19 Cooperativas Valle del Jerte: 5.207 Tm. cerezas; 3.045 socios.   |
| De concentración de oferta y gestión de venta comunes en relación comercial convenida ...                            | Cooperativa Frutempse Chipiona (Cádiz): 4.500 Tm. zanahorias; 170 socios.                                 |
| De gestión de Lonjas de contratación o Mercados de Origen ...  | APA 004-Cooperativa Vega del Pirón Monzoncillo (Segovia): 6.000 toneladas zanahorias; 80 socios.          |
| De venta en común con establecimiento de instalaciones en los mercados de destino (Mercados Centrales) ...           | Previsible en el futuro.  |
| De gestión de Lonjas de contratación o Mercados de Origen ...  | COPLACA-Santa Cruz de Tenerife: 85.695 Tm. plátanos; 5310 socios.   |

CUADRO NUM. 7

GRAFICO DE LA ORGANIZACION ESCALONADA DE ASOCIATIVISMO AGRARIO PARA LA COMERCIALIZACION



los sectores agrarios, estas fórmulas asociativas de base.

b) La potenciación de este movimiento asociativo de base, a través de la creación de Cooperativas y Grupos Sindicales de Colonización de primer grado, pero de mayor ámbito e importancia al extender su acción a un mayor número de agricultores; el fomento de creación de Cooperativas y Grupos Sindicales de Colonización de segundo grado, y la calificación de APA.

c) El logro de una coordinación asociativa entre Cooperativas y Grupos Sindicales de Colonización y APA, mediante el establecimiento de convenios o acuerdos inter-asociativos de comercialización agraria.

d) La consecución de una interacción entre sectores por vía asociativa, mediante el establecimiento de acuerdos o convenios contractuales entre Cooperativas, Grupos Sindicales de Colonización o APA con la industria o el comercio.

e) El logro de una creciente participación asociativa en la organización de los mercados agrarios, mediante la calificación de Cooperativas, Grupos Sindicales de Colonización o APA como entidades ejecutivas del FORPPA y el establecimiento de convenios comerciales o de colaboración entre tales entidades asociativas y el FORPPA u otros organismos de la Administración del Estado.

**30** El acceso a esta organización escalonada del movimiento asociativo comercial agrario que, como se ha reseñado, presenta varias fases sucesivas hacia un mayor perfeccionamiento, se presentará de forma diferente, en su extensión, profundización y perfeccionamiento según las diferentes áreas y sectores productivos agrarios. Ello será función tanto de la base de partida de cada área y sector, definida por la actual importancia y consistencia de su correspondiente área comercial aso-

ciativa, como de la receptabilidad de cada sector y zona a la acción de fomento asociativo que cupiera desarrollar.

Por ello la acción administrativa y profesional para el fomento asociativo en la comercialización agraria deberá plantearse para cada sector y zona de forma distinta, adaptada a las peculiaridades y posibilidades de las mismas, atemperando a éstas los medios a arbitrar para el fomento asociativo.

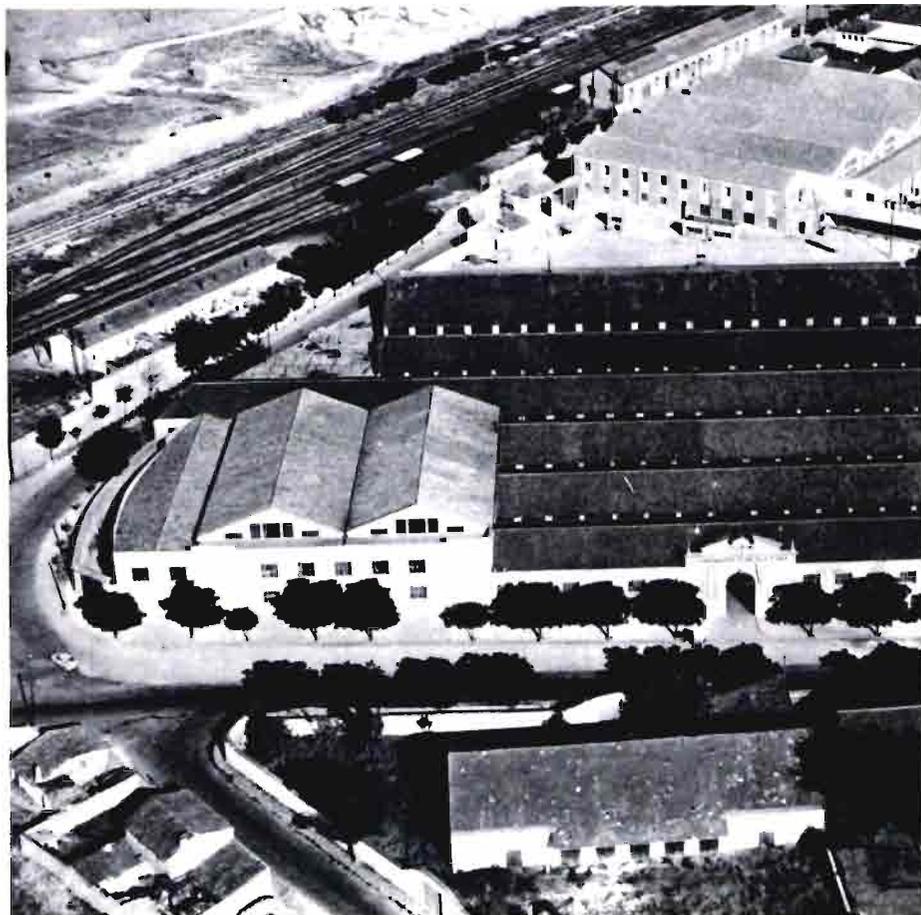
**31** Sobre estos supuestos se presenta en el cuadro número 8 un esquema de organización de una acción de conjunto para el fomento asociativo para la comercialización agraria, en el que se enumeran las principales funciones a desarrollar a tal fin y los organismos o entidades, administrativas o profesionales, responsables de la ejecución de aquéllas. En este esque-

ma se reseñan tanto las funciones específicamente dirigidas al logro de los objetivos escalonados reseñados en el esquema organizativo del asociativismo comercial agrario, como las funciones de apoyo complementarias a aquéllas.

## VI. FINAL

**32** No puede negarse la existencia de un real y sincero interés de la Administración, de las Organizaciones Profesionales Agrarias y de la sociedad en general, por la expansión y consolidación del asociativismo comercial agrario.

No puede negarse asimismo la existencia de reacciones sociales, económicas y políticas a una creciente extensión y consolidación del área asociativa comercial agrario.



Cooperativa Agrícola y Caja Rural de Utiel (Valencia)

ria. Tampoco cabe desconocer la existencia de múltiples iniciativas de la Administración, de las Organizaciones Profesionales y de diferentes organismos y entidades públicas, semipúblicas o privadas conducentes a la promoción asociativa, no ocultándose el hecho de que muchas de estas iniciativas son estériles u ofrecen una eficacia muy limitada, al no responder a un planteamiento largoplacista y de conjunto.

## 33

Si se es consciente de las posibilidades que abre el movimiento asociativo comercial agrario para la mejora y promoción del sector agrario, si se es consciente, a su vez, de las limitaciones y reacciones que a tal fin pueden existir, y si, finalmente, se es consciente de que el éxito de una acción en este sentido debe fundarse en un

protagonismo decidido de los agricultores y de sus Organizaciones Profesionales, en estrecha relación con la Administración, dentro de una absoluta coordinación de esfuerzos, se dispone, al menos, de una buena base de partida para realizar una labor eficaz, que es continua y crecientemente solicitada por el propio sector agrario y por la sociedad española en su conjunto.

CUADRO NUM. 8

ESQUEMA DE ORGANIZACION DE UNA ACCION ADMINISTRATIVA DE CONJUNTO PARA EL FOMENTO ASOCIATIVO EN LA COMERCIALIZACION AGRARIA

| FUNCIONES ESCALONADAS A DESARROLLAR   | ORGANISMOS O ENTIDADES RESPONSABLES   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mentalización asociativa.</li> <li>• Divulgación y capacitación empresarial asociativa.</li> <li>• Promoción asociativa de base.</li> <li>• Fomento de la fusión e interacción de entidades asociativas.</li> <li>• Fomento de la extensión del ámbito social de las entidades asociativas.</li> <li>• Capacitación comercial.</li> <li>• Formación gerencial y técnica.</li> <li>• Apoyo técnico y comercial a través de los Mercados en origen.</li> <li>• Apoyo de puesta en marcha de entidades asociativas.</li> <li>• Fomento de la capitalización comercial e industrial de las entidades asociativas.</li> <li>• Asistencia financiera.</li> <li>• Asesoramiento comercial y de organización empresarial.</li> <li>• Gestión empresarial.</li> <li>• Estudio e investigación asociativa.</li> <li>• Enseñanza asociativa.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones Profesionales - DG de Capacitación y Extensión Agraria.</li> <li>• Dirección General de Capacitación y Extensión Agraria - Organizaciones Profesionales - DG de Industrias y Mercados.</li> <li>• Dirección General de Capacitación y Extensión Agraria - DG de Industrias y Mercados - Organizaciones Profesionales - SAF - PRO.</li> <li>• Dirección Gral. de Industrias y Mercados en Origen - Bancos de Crédito Agrícola e Industrial - IRYDA.</li> <li>• Dirección Gral. de Industrias y Mercados - DG de Capacitación y Extensión Agraria - FPT.</li> <li>• Dirección Gral. Industrias y Mercados - Universidades - Organizaciones Profesionales y Docentes-Asociaciones de Investigación.</li> </ul> |



Complejo ganadero de vacuno. Grupo Sindical de Colonización núm. 6.297. Barajas de Melo (Cuenca)



**Esta es la línea  
agrícola  
Chrysler 1975**



**Tractores de hoy para el campo de hoy.**

**Con nuevas soluciones prácticas para producir más beneficios.**

**Nueva línea de carrocería.**

**Frenos de disco.**

**Nuevos sistemas de dirección.**

**Doble embrague.**

**Alternador en lugar de dinamo.**

**Sistema de toma de aire de admisión más pura.**

**Nuevo diseño del elevador hidráulico.**

**Ahora, los tractores Barreiros son más completos, aún más competitivos.**

**Porque a sus ventajas tradicionales de una mecánica robusta y sencilla,**

**a la seguridad de sus experimentados motores Barreiros, a la solidez de su**

**construcción, a su bajo consumo de combustible, el más reducido del mercado,**

**y a su carencia de averías, se añaden los avances tecnológicos y de diseño**

**acordes con la evolución de los tiempos.**

**Chrysler España, agradece a los agricultores la buena acogida dispensada**

**a su nueva gama de tractores Barreiros.**

**Tractores que convencen trabajando.**

**En todas las potencias; desde 40 hasta 77 CV. homologados.**

**En todos los cultivos; desde la viña y el frutal, al duro desmonte.**

**Nuevos tractores Barreiros con la garantía de Chrysler. Gama 1975.**

# BARREIROS



**CHRYSLER  
ESPAÑA S.A.**

**Tractores de hoy, para toda la vida.**

---

---

# aceites del sur

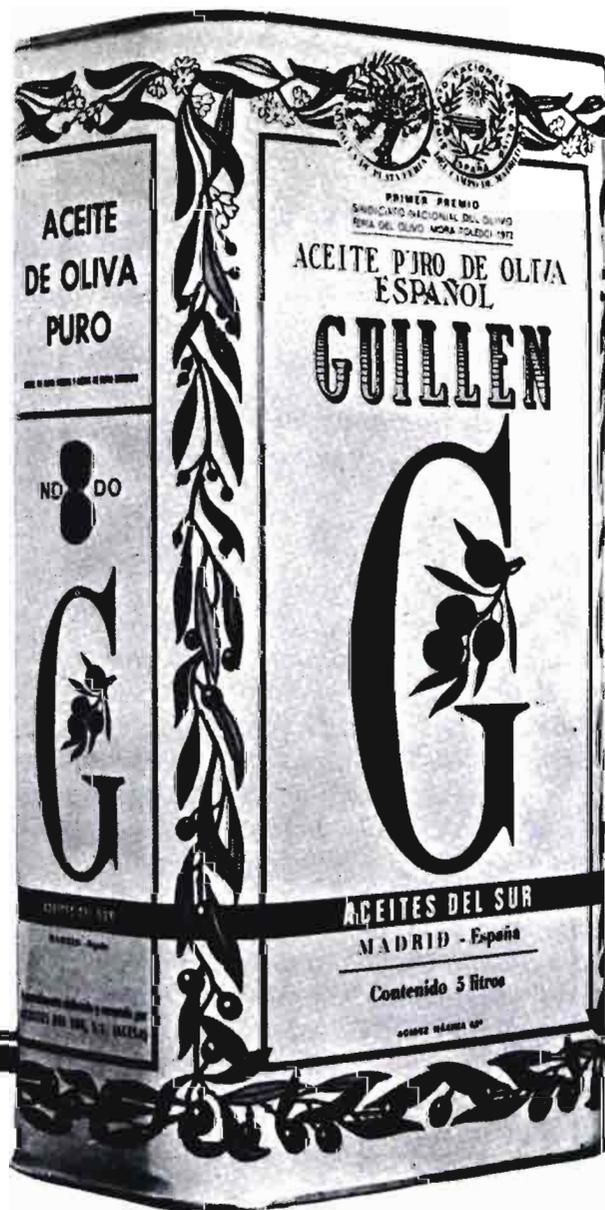
## "acesa"

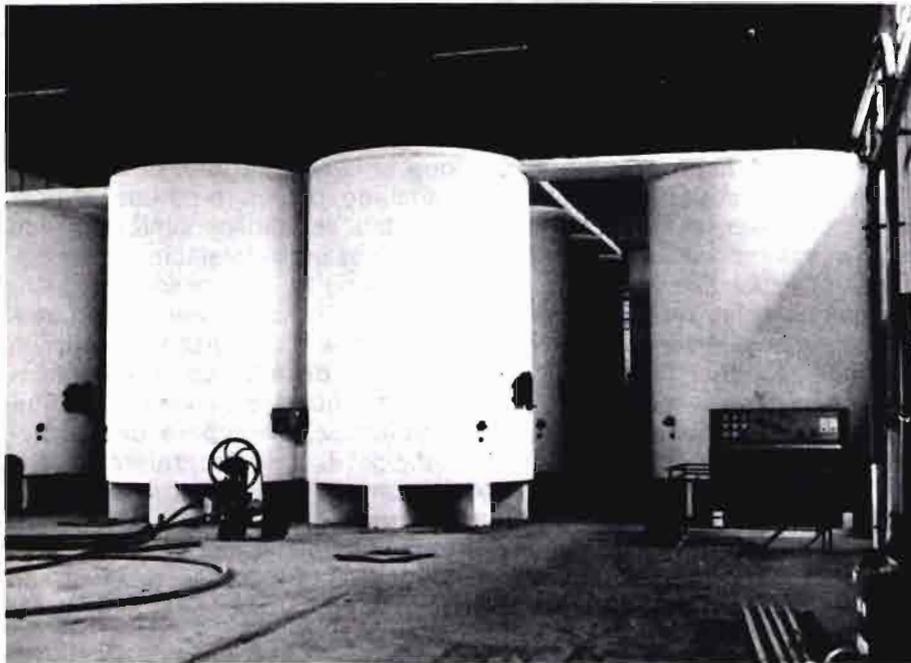
Calidad en nuestras marcas

Altivo  
Fetén  
Fetensol

Fábricas en  
Valdemoro y Mora de Toledo

Oficinas  
Jacometrezo, 4  
Tels. 221 96 72 / 221 87 58  
Madrid-13





# LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRARIOS

Por José Eugenio GONZALEZ DEL BARRIO \*

Estamos asistiendo a un proceso, acelerado e irreversible, de liquidación de la agricultura tradicional. En este ambiente de crisis, el objetivo prioritario de las políticas agrarias de los países que han alcanzado un cierto nivel de desarrollo es mantener y, en su caso, incrementar las rentas de los agricultores, en armonía con la evolución general de las de los restantes sectores.

Desde la época de la primera gran depresión económica de nuestro siglo, ha venido siendo una práctica generalizada la adopción de medidas, más o menos sofisticadas, para garantizar un nivel mínimo de precios a la producción interior, mediante la creación en ocasiones de los necesarios organismos de intervención y el establecimiento de los oportunos mecanismos de defensa aduanera (aranceles, contingentes, etc.).

Sin embargo, los que, en una u otra forma, se preocupan actualmente de la problemática de la agricultura admiten que una política de precios no puede, por sí sola, garantizar una remuneración, o nivel de rentas, suficiente al sector

agrario. Existe un consenso mayoritario en que, para conseguirlo, será preciso que los agricultores se agrupen, concentrando su oferta con una triple finalidad: mejorar la calidad de los productos, reducir los costes de producción e incrementar su capacidad negociadora o contractual frente a los compradores de sus productos.

En este orden de cosas, la idea de integración ha sido una de las directrices constantes en la política agraria de los países occidentales y España, como es lógico, no ha sido una excepción. A este fin se ha fomentado, mediante la concesión de estímulos financieros y exenciones fiscales, el asociacionismo agrario. En muchos casos, las entidades constituidas no han limitado sus acciones a la mejora de la producción y a la gestión de venta de los productos de sus asociados, sino que han participado activamente en los procesos de almacenamiento, conservación e incluso en los más complejos de la transformación industrial.

Esta proyección vertical de las actividades del sector agrario ha sido impuesta por el hecho, constatado en numerosas ocasiones y países, de que el sector agrario no puede llegar a alcanzar una in-

fluencia notable sobre el mercado si sólo se limita a realizar la concentración de la oferta; pues, para alcanzar el poder suficiente, sería necesario el control de un porcentaje muy elevado de la oferta total, lo que está fuera de las posibilidades reales, al menos con las estructuras socioeconómicas vigentes en los países de economía de mercado.

Al llegar a este punto surge un interrogante, una pregunta que ha sido planteada y discutida en numerosas ocasiones, y que podemos considerar como clave: ¿Hasta dónde es posible y conveniente para el sector agrario, para el agricultor en definitiva, asumir las actividades de transformación industrial de sus productos?

La cuestión es de gran trascendencia, sobre todo si se considera que, en la actualidad, el 60 por 100 de los productos agrarios son sometidos a alguna transformación antes de ser utilizados por el consumidor y que este porcentaje tiende a elevarse progresivamente.

A fuer de sinceros es preciso reconocer que la pregunta planteada no presenta una respuesta fácil; todos conocemos experiencias muy afortunadas en ese área, pero

\* Doctor Ingeniero Agrónomo.

también lamentables fracasos, a veces muy recientes y cercanos.

Algunos ilustres representantes del asociativismo agrario español han expresado rotundamente su parecer, en el sentido de que los problemas de nuestro campo no tendrán solución mientras que el agricultor no asuma y cubra por sí solo, mediante fórmulas asociativas "ad hoc", en toda su integridad, el largo camino existente entre la producción y el consumo. Esta idea no parece realizable, al considerar que no existe ningún país (y no olvidamos a Suecia, máximo exponente del cooperativismo) en que el sector agrario monopolice la totalidad de las fases o procesos que discurren entre la producción y el consumidor final.

En nuestro país existen ciertos subsectores, como el oleícola, el enológico y el algodónero, en que el asociativismo agrario llega a controlar el 50 por 100 de la actividad, pero siempre en lo que se refiere a la primera transformación industrial, o sea, almazaras, bodegas y desmotadoras. La presencia del sector asociativo es mucho menos intensa en lo que se refiere a las segundas y sucesivas transformaciones (crianza, embotellado, refinado, envasado, hilado, etc.), que vienen a ser dominadas por las empresas industriales convencionales. Esta falta de proyección vertical, que hubiera requerido concentraciones más intensas que en muchos casos no han estado al alcance de las posibilidades del sec-

tor agrario, ha sido el origen de fuertes tensiones en situaciones de crisis.

Si nos referimos al sector hortofrutícola parece posible y deseable que el sector agrario, el agricultor asociado, disponga de una alta capacidad de almacenamiento y de las necesarias instalaciones de manipulación y de conservación frigorífica. En este aspecto, en nuestro país se ha avanzado mucho en la última década, con la implantación de numerosas centrales hortofrutícolas, al amparo de los beneficios de interés preferente, pero aún queda un largo camino por recorrer. En este orden, el agricultor se beneficiará en una doble vertiente: mejorando su posición en el mercado, y secundariamente, el

# Zetor

Es un tractor checoslovaco

CON CABINA Y CALEFACCION  
COMO EQUIPO OPCIONAL



Modelo 8011. Potencia homologada Ministerio de Agricultura, 85 CV.



Modelo 4712. Potencia homologada Ministerio de Agricultura, 41 CV.

REPUESTOS DE  
GARANTIZADOS

Agencias de  
y Servicio  
en toda España

## LA INDUSTRIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

percibir el valor añadido generado en las operaciones de manipulación, acondicionamiento y conservación, no limitándose a ser un mero productor de materias primas.

Sin embargo, en otras actividades más complejas la respuesta no es tan obvia, sobre todo si consideramos que el sector industrial está fuertemente condicionado por el sector de distribución de los productos alimentarios. El sector distribución se ha convertido en un sector punta de un gran dinamismo y está recorriendo, a grandes pasos, un proceso de concentración, mediante la expansión del comercio integrado y asociado y la utilización de nuevas formas de ventas (supermercados, hipermercados, etc.). A la cabeza del pro-

ceso modernizador se hallan presentes, en nuestro país como en todo el mundo, las empresas multi o supranacionales con su inmenso poder económico. En cualquier forma, el sector distribución está jugando, y va a jugar con mayor intensidad en el futuro un gran papel como motor de la evolución y transformación de las estructuras del sector industrial agrario.

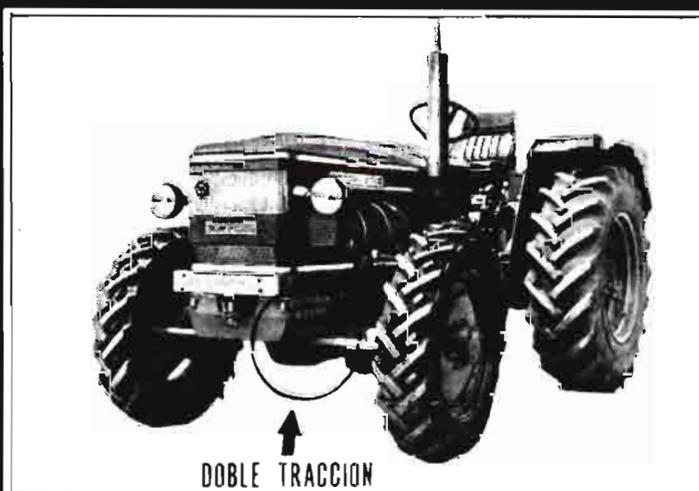
Nuestras tradicionales industrias agrarias, que, en muchos casos actualmente, adolecen de un dinamismo comercial insuficiente, con métodos y sistemas obsoletos, de unas estructuras financieras inadecuadas y de una falta casi absoluta de investigación e innovación tecnológica, deberán adaptarse, a corto plazo, a la exigencias de la

distribución, acometiendo las cuantiosas inversiones necesarias para la modernización de sus instalaciones y el incremento de la productividad.

Este reto que tiene ante sí el sector industrial agroalimentario deberá ser contemplado en toda su crudeza y con total realismo por el sector agrario, por los agricultores, antes de responder a la cuestión planteada, pero teniendo siempre presente que si quieren salir adelante en su empeño deberán competir con un sector respaldado por sólidas instituciones financieras y con la ventaja de su gran movilidad para conseguir el suministro de productos, de materias primas agrarias, mientras que las industrias asociativas habrán de



Modelo 5711. Potencia homologada Ministerio de Agricultura, 52 CV.



Modelo 5745. Potencia homologada Ministerio de Agricultura, 52 CV.



Modelo 6711. Potencia homologada Ministerio de Agricultura, 56 CV.

Importador General para España



**MONTALBAN S.A.**  
ALBERTO AGUILERA, 13 - Teléfono 2414500 - MADRID

# LA INDUSTRIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

transformar y defender prioritariamente los productos obtenidos en las explotaciones de sus miembros integrantes. Al considerar la posibilidad de participar directamente en la industrialización de sus productos, el agricultor, nuestro agricultor, deberá abandonar la convicción, tan antigua y generalizada, de que a la industria sólo van los destrios del mercado en fresco y las segundas calidades, y deberá aceptar, bajo la estricta orientación de la organización, una rigurosa planificación, al objeto de obtener los productos más adecuados para la industrialización. Esta componente de disciplina es fundamental y deberá complementarse con una disciplina total en el aspecto de aporte de la producción, lo que exige del agricultor un espíritu asociativo muy desarrollado, por desgracia no excesivamente frecuente.

En el aspecto industrial la necesidad, ya expuesta, de competir con empresas de gran dimensión, con una tecnología avanzada y con importantes recursos de capital, requerirá que las instalaciones asociativas sean de una dimensión similar, para lo que será imprescindible conseguir, en muchas ocasiones, la adhesión y la coordinación de varias entidades de base. Sólo

de esta forma el sector agrario podrá participar con éxito en la transformación industrial de sus productos.

## CONCLUSIONES

Como conclusión, con una óptica posibilista muy alejada de la teoría maximalista a que se ha hecho referencia, podríamos decir que ante el sector agrario se ofrecen tres caminos, alternativos y complementarios:

- a) La industrialización en común de los productos agrarios por entidades asociativas de tipo cooperativo o similar.
- b) La penetración del sector agrario, de sus capitales en definitiva, mediante la compra de participaciones de empresas industriales ya constituidas.
- c) La extensión de las relaciones contractuales entre el sector agrario y los industriales, pero de unas relaciones negociadas colectivamente, de forma que el agricultor pueda disponer de un poder equivalente al de sus "partenaires".

Indiscutiblemente, cada una de las tres vías expuestas presenta ventajas e inconvenientes, pero en ningún modo son excluyentes y deben ser utilizadas con la necesaria prudencia, de acuerdo con las características del sector y zona considerados.

En todo caso se nos confirma la idea de que es imprescindible la organización, la asociación del agricultor, bien para transformar los productos en sus propias instalaciones o en las que tiene participación, bien para negociar en paridad de fuerzas con los industriales. La existencia de instalaciones propias servirá de testigo y referencia a los agricultores en su relación con la industria agroalimentaria.

En ocasiones, el esfuerzo asociativo del sector agrario podría ser complementado por una actuación directa del Estado, teniendo, quizá, encaje en esta línea, en nuestro país, la reciente intensificación de las acciones del INI en el área de la industria alimentaria mediante la constitución de ENDIASA, si el comportamiento de sus empresas satélites es capaz de orientar a los sectores privados agrario e industrial.

## **RIEGOS Y COSECHAS, S. A.**

### **RIEGOS POR ASPERSION**

### **COSECHADORAS DE ALGODON BEN-PEARSON**

#### **RIEGO DE JARDINES**

#### **ESTUDIOS, PROYECTOS Y DIRECCION DE OBRAS**

**General Gallegos, 1 - Tel. 259 23 61**

**MADRID - 16**

**Alhaken II, 8 :: CORDOBA :: Teléfs.: 22 38 94 y 22 18 85**

# LA VENTA DE LOS PRODUCTOS DEL CAMPO

---

## LA CONTRATACION COLECTIVA EN AGRICULTURA

---

Por Pedro CALDENTEY ALBERT \*

### LA CONTRATACION INDIVIDUAL

El sistema más usual que utiliza el agricultor para la venta de sus productos es el de contratación in-

dividual con el comprador (industrial o comercial), a través de la cual se llega a un acuerdo en relación al precio y a otros términos de la operación de compra-venta. La contratación puede realizarse en un mercado público (mercado central, lonja de contratación en origen, mercado de ganado, etc.), que concentra a compradores y vendedores en un determinado lu-

gar y en un determinado periodo de tiempo, o bien a través de contactos físicos en lugares diversos o de contactos de otro tipo, telefónicos, a través de corredor, etc.).

El tema de la fijación del precio suele ser el más difícil de establecer, interviniendo de una forma decisiva la mayor o menor capacidad negociadora de cada una de las partes contratantes. Es frecuen-

---

\* Doctor Ingeniero Agrónomo.



te que en estos casos tan normales de contratación individual, la capacidad negociadora sea mayor para el comprador, dado su mayor conocimiento del mercado y, en general, su mayor potencia económica y financiera, apoyada en muchos casos por una posición próxima a la de monopolio de demanda.

En algunos casos el problema de la fijación del precio viene resuelto por sistemas más o menos automáticos; la contratación del tipo que hemos indicado anteriormente y que suele realizarse por contactos bilaterales es sustituida por un sistema de contactos multilaterales, como es el caso de las subastas o el de los corros en la bolsa de valores.

En otros casos el Estado interviene en el mercado fijando el nivel de precios, con lo cual no existe este problema en la contratación entre agricultores y compradores, sin que ello quiera indicar que haya sido eliminado, sino que ha sido trasladado a otro ámbito.

## **LAS COOPERATIVAS DE AGRICULTORES**

Gran desarrollo han tenido en la mayor parte de los países las cooperativas de agricultores, con organización jurídica y económica muy variable, dedicadas a la comercialización y/o venta de los productos de sus asociados.

Se trata de un sistema a través del cual los agricultores ceden su producto a las cooperativas de las que forman parte, para su manipulación y venta, aunque existen distintas variantes como aquellas en las cuales las cooperativas se limitan a aportar a los miembros los servicios de manipulación mientras que cada agricultor se ocupa de la venta, es decir, que son cooperativas de servicios de comercialización, o aquellas en las cuales las cooperativas se limitan a vender el producto de los miembros, corriendo la manipulación a cargo de cada uno de ellos; podemos citar el caso de las famosas cooperativas de frutas y hortalizas de Holanda (veiling), que se limitan a desempeñar un papel pasivo en la venta de los productos, organizando las subastas a la baja, aparte de suministrar otros servicios, como cobro, control de calidad, etc.

## **LA CONTRATACION COLECTIVA**

Pero aparte del fenómeno cooperativo, creemos de gran interés hacer hincapié en un fenómeno complementario o paralelo que podemos designar con el nombre de "contratación colectiva" y basado en el principio de agrupación de agricultores, para la fijación del precio y de otros términos del contrato de venta con uno o varios compradores.

Es evidente que distintas formas de contratación colectiva han existido en varias épocas para productos variados, pero el sistema se ha institucionalizado en determinados países, considerando que es interesante su conocimiento como experiencia de posible aplicación en la agricultura española, sobre todo en determinados productos para los cuales existe mercado libre, con inestabilidad de precios y con aumento del poder de contratación de los compradores, tendencia que se produce en numerosos sectores.

En los capítulos siguientes se describe ligeramente este fenómeno en dos países de gran importancia agrícola: Estados Unidos y Francia.

Por otra parte, se hace una referencia a la contratación colectiva del trabajo, contratación que puede significar y que de hecho ha significado un importante precedente en otros países para la contratación colectiva en agricultura. La situación es, efectivamente, muy similar, ya que el menor poder de contratación del trabajador frente al empresario ha sido compensado por la contratación conjunta de todos los trabajadores con una empresa o con varias empresas. La referencia se limita a la situación española.



## LA CONTRATACION COLECTIVA EN USA

Un aspecto relacionado con el tema de la contratación colectiva es el relativo a los "marketing orders" regulados por la Agricultural Marketing Agreement Act de 1937 (AMA), en la que se desarrollan algunos aspectos de la Agricultural Adjustment Act de 1933 (AAA), ley básica para la agricultura de Estados Unidos que establece el principio de la paridad para los precios de los productos agrarios.

En el AMA Act de 1937 se autorizan dos tipos de acuerdos:

a) "Marketing Agreements" (Acuerdos de comercialización), consistentes en acuerdos entre el Departamento de Agricultura y uno o varios agentes de comercialización de determinados productos; estos acuerdos obligan únicamente a los agentes que los han firmado. Estos acuerdos están poco desarrollados.

b) "Marketing Orders" (Reglas de comercialización). Son establecidas por el Departamento de Agricultura y obligan a todos los productores y a todos los agentes de comercialización.

Las reglas establecidas suelen afectar a los siguientes puntos:

- Area del mercado a la que se aplica la M. O.
- Precios mínimos a percibir por el productor (los precios mínimos solamente se establecen para las M. O. de leche).
- Cantidades de producto a enviar a cada mercado en cada periodo y su distribución entre productores y agentes de comercialización.
- Tipos o categorías comerciales de productos que no pueden ser objeto de comercialización.
- Características de los envases a utilizar.
- Estudio de investigación del mercado y desarrollo.

## DOS EJEMPLOS: FRANCIA Y ESTADOS UNIDOS

Los Marketing Orders se han establecido para leche y para productos hortofrutícolas (incluyendo frutos secos). En 1975 estaban en vigor 62 M. O. para leche y 46 para otros productos.

La administración de los Marketing Orders es llevada, en el caso de la leche, por un administrador nombrado por el Ministerio de Agricultura, y en los productos orto-



frutícolas, por un comité de agricultores y agentes de comercialización.

En general se pueden considerar las siguientes fases para la puesta en marcha de un Marketing Order:

1. Petición al Departamento de Agricultura para el establecimiento de un Marketing Order, que normalmente procede de las asociaciones de agricultores.

2. Estudio por el Departamento de Agricultura de su conveniencia.

Marketing Order, pero también lo puede poner aunque no estén de acuerdo los agentes de comercialización. Además de los Marketing Orders indicados, que son de tipo federal, aunque pueden afectar a una zona concreta, existen en algunos estados regulaciones similares sobre la comercialización, destacando principalmente el Estado de California.

Además de los Marketing Orders, se han desarrollado en Estados Unidos una serie de asociaciones de agricultores para la contratación colectiva de sus productos, que se

- b) La National Farmers Organization, por otra parte, actúa a partir de 1959 como una organización de contratación colectiva a nivel nacional.

- c) En la comercialización de la leche destaca la unión de las cooperativas lecheras en federaciones multiestatales, a las cuales han conferido determinados poderes de negociación.

Los grupos o asociaciones de contratación colectiva se diferencian de los Marketing Orders en que no tienen el respaldo del estado y que sus decisiones no obli-



3. Información pública a partir de la cual las partes interesadas plantean sus opiniones, argumentos o propuestas.

4. Publicación de un proyecto de Marketing Order.

5. Aprobación y objeciones al proyecto por parte de los interesados. Estas objeciones pueden ser tenidas en cuenta y el proyecto es modificado.

6. Referéndum entre agricultores y agentes de comercialización.

7. Si aprueban el proyecto el 75 por 100 de los agricultores y el 50 por 100 de los agentes de comercialización el Departamento de Agricultura pone en marcha el

basan algunas veces en legislaciones estatales. Según Kohls, hacia 1960 había en Estados Unidos 325 asociaciones de este tipo, que se ocupaban de leche, remolacha azucarera, huevos y frutas y hortalizas para conserva.

En los años sesenta, según Samuels, se producen tres innovaciones importantes en el tema de la contratación colectiva:

- a) Creación en 1960 de la American Agricultural Marketing Association (dentro de la American Farm Bureau Federation), que promueve la formación de grupos de contratación colectiva y apoya su actuación. Esta Asociación Nacional tiene asociaciones afiliadas en casi todos los Estados.

gan legalmente. Parece, por otra parte, que existen dudas sobre si la actuación de las asociaciones de contratación son legales o si están en contra de la legislación anti-trust.

## LA CONTRATACION COLECTIVA EN FRANCIA

En Francia la contratación colectiva de productos agrarios se inicia en los años treinta con la intervención del Estado uniformando las condiciones de compra de la remolacha azucarera.

# LA CONTRATACION COLECTIVA EN AGRICULTURA

Pero es en los años sesenta cuando se institucionaliza, al fomentar el Ministerio de Agricultura el paso de contratos individuales a contratos colectivos, así como los acuerdos interprofesionales.

La ley de orientación agrícola de 1960 establece lo siguiente:

"El Ministerio de Agricultura establecerá, de acuerdo con las profesiones interesadas (producción, industria, comercio) contratos tipo por producto".

"Los profesionales deberán referirse a él cada vez que vayan a regular las relaciones de vendedores y compradores por contrato."

"El objeto de estos contratos es garantizar, por una parte, a los productores vendedores la salida de su mercancía y su pago al precio de campaña y, por otra parte, garantizar a los compradores el aprovisionamiento de sus empresas."

La ley sobre régimen contractual de 6 de julio de 1964 va más adelante, aunque se limita a las "producciones agrícolas susceptibles de ser total o parcialmente transformadas, acondicionadas o almacenadas y en las que la comercialización puede ser objeto de previsiones escalonadas sobre varios años."

Esta ley prevé que cuando el número de contratos individuales sobrepase una cierta cantidad fijada por el Ministerio de Agricultura o si dos terceras partes de los agricultores ligados por contrato individual lo solicitan, los contratos individuales serán sustituidos por un contrato tipo establecido por el Ministerio de Agricultura.

Los "acuerdos interprofesionales" pueden firmarse entre los profesionales interesados (agricultores, industriales, comerciantes, almacenistas) a nivel nacional o regional y consisten en el establecimiento de un contrato tipo y de un sistema de fijación de precios.

El acuerdo puede hacerse obligatorio para todos los profesionales por decisión del Ministerio de Agricultura después de una encuesta pública realizada entre los interesados.

El acuerdo es gestionado por

una sociedad o asociación interprofesional.

Estos acuerdos se han aplicado, entre otros, a los siguientes productos:

- Frutas y hortalizas para conserva (tomate, guisante, judías, champiñón, aceituna de mesa y ciruelas).
- Queso de Gruyere.
- Trigo y harina.
- Piensos compuestos, etc.

Uno de los acuerdos más típicos es el del tomate para conserva, regido por la SONITO (Société Nationale Interprofessionnelle de la Tomate), creada en 1957. El primer acuerdo se firma en 1958 y en años sucesivos se ha seguido firmando con una ligera evolución de las cláusulas. En el acuerdo se establece la obligación de firmar contratos de cultivo por agricultores individuales o por grupos de agricultores. Se establece el precio de compra-venta y los objetivos de cantidad.

La SONITO cobra una tasa por kilogramo de tomate contratado. A los fabricantes que compran sin contrato o con contratos distintos del contrato tipo homologado se les cobra una tasa mucho mayor.

El importe de la tasa suele ser devuelto cuando el producto es dedicado a la exportación.

Los ingresos de la SONITO son dedicados a atender a los gastos de administración y a otras acciones, como asistencia técnica, promoción de ventas, etc.

## LOS CONVENIOS COLECTIVOS DE TRABAJO

La contratación colectiva de trabajo en España está regulada por la Ley de 24 de abril de 1958 y por la Ley de 19 de diciembre de 1973 ("B. O. del E." de 3 de enero de 1974).

Las primeras deliberaciones tendientes a la consecución de un

convenio fueron promovidas por ENSIDESA en septiembre de 1958, pero el primer convenio suscrito y refrendado por la Administración fue el de la empresa Astilleros del Cantábrico (Asturias), en noviembre de 1958. En el mismo mes se firmaron otros dos convenios en Valencia, uno para la actividad "recolección de agrios" y otro para el "manipulado y envasado de agrios". A partir de entonces los convenios colectivos se han extendido por todo el territorio nacional y en casi todos los sectores económicos.

A continuación se reproducen algunos párrafos de la última de las leyes indicadas:

"Los convenios colectivos pueden afectar:

1. A una sola empresa, cualquiera que sea el número de sus trabajadores, tanto si desenvuelve su actividad en una sola provincia o en varias.

2. A un grupo de empresas definidas por sus especiales características, tanto si son de ámbito nacional, interprovincial, provincial, comarcal o local.

3. A la totalidad de las empresas regidas por una reglamentación u ordenación laboral en los mismos ámbitos a que se refiere el número anterior.

4. A la totalidad de los empresarios y trabajadores de una determinada demarcación territorial cuando tengan por objeto fijar normas para el contenido de los convenios o para regular materias de acusado interés general."

"Los convenios colectivos sindicales tienen fuerza normativa y obligarán a la totalidad de los empresarios, trabajadores y técnicos comprendidos en el ámbito de los mismos por el plazo pactado."

"La iniciativa, mediante propuesta razonada, para establecer o revisar un convenio colectivo corresponde a las representaciones sindicales tanto de trabajadores y técnicos como de empresarios en el ámbito sectorial y territorial correspondiente."

"Las negociaciones de los convenios colectivos sindicales se

# LA CONTRATACION COLECTIVA EN AGRICULTURA

realizarán en el seno de la Organización Sindical por una comisión deliberadora compuesta por un número igual de representantes de los empresarios de una parte y de los trabajadores y técnicos de la otra, que adoptarán sus acuerdos por mayoría simple de cada una de dichas representaciones."

"Los convenios sindicales habrán de contener: la expresión de las partes que los concierten; los ámbitos territorial, personal y temporal a efectos de su vigilancia y el período de duración que no podrá ser inferior a dos años; el plazo de preaviso a los efectos de denuncia y la designación de una comisión paritaria para las cuestiones que se deriven de la aplicación del propio convenio."

La comisión paritaria suele tener como funciones las siguientes:

- a) Interpretación del convenio.
- b) Arbitrajes de los problemas o cuestiones que sean motivadas por las partes.
- c) Vigilancia y cumplimiento de lo pactado.
- d) Cuantas otras actividades tiendan a la ejecución práctica del convenio.

Estas comisiones están constituidas por un número igual de vocales de representación económica y social y en general están presididas por el presidente del Sindicato correspondiente o persona en quien delegue.

Cada convenio colectivo es homologado por la Dirección General de Trabajo, que dispone su publicación obligatoria y gratuita en el "Boletín Oficial del Estado" o en el de la provincia.

Los convenios se entienden prorrogados de año en año si no se denuncia por cualquiera de las partes con una antelación de tres meses. La prórroga del convenio lleva consigo el incremento salarial equivalente al aumento del índice del coste de vida.

La vigilancia del cumplimiento de lo establecido en los convenios colectivos es de la competencia de

la Inspección de Trabajo y el conocimiento y resolución del contenido corresponde a la Magistratura del Trabajo.

## CONCLUSION

Aunque, como se ha indicado antes, en nuestro país han habido y siguen habiendo algunas iniciativas de este estilo, como ocurre en cierto modo en algunos vinos con denominación de origen o incluso en algunos productos hortícolas para conserva, sería sin duda interesante ampliar e institucionalizar dicha actuación, que sin duda podría contribuir a disminuir los graves inconvenientes derivados de la inestabilidad e incertidumbre de precios.

La firma de estos convenios podría tener muchas variantes en cuanto a los puntos a estipular, debiendo estudiarse en cada caso el sistema más conveniente. Podrían establecerse a nivel nacional o regional; podrían participar únicamente los agricultores o éstos con industriales o comerciantes, lo que daría lugar a convenios de características muy distintas según uno u otro caso; estos convenios podrían ser homologados por el Ministerio de Agricultura o podrían establecerse sin la intervención de este último, aunque en este último caso algún organismo como el mercado en origen de la región correspondiente podrían actuar de promotores y/o controladores del convenio, aparte de que se creara un ente administrador del mismo.

En todo caso es evidente la necesidad de prever un sistema de arbitraje que entendiera en las cuestiones que se plantearan en la ejecución del convenio.

## BIBLIOGRAFIA

KOHL, R. L., y DOWNEY, W. 1972. *Marketing of Agricultural Products*. Cuar-

ta edición. The McMillan Company. New York (capítulo 16. Obtaining Bargaining Power).

BREIMYER, Harold F., y otros. 1971. *Bargaining in Agriculture. Potentials and Pitfalls in Collective Action*. North Central Regional Extension Publication 30. University of Missouri. Columbia.

PADBERG, D. I. 1968. *Farm Bargaining*. Cornell Agricultural Economics Staff Paper Cornell University. Ithaca. New York.

MONNEY, R. 1966. *Le marché contractuel de la tomate. Mécanismes et Ajustements*. Institute National de la Recherche Agronomique. Montpellier.

GRANGER, Ch., y ROCAZ, 2. 1972. *La commercialisation des produits agricoles*. Editions Sirey. París (págs. 37, 59, 142, 162, 214 y 221).

SORENSEN y otros. 1971. *Agricultural Market Analysis*. Michigan State University.

PADBERG, D. I. 1971. *Toward Regularized Bargaining in Agriculture*. Cornell Agricultural Economics Staff Paper. Cornell University. Ithaca. New York.



# Tubos y mangueras

# **PIRELLI**

## para la **AGRICULTURA**



### **TUBOS "PRESCORD"® de 6-10 y 18 atm.**

Para agua y fluidos inertes a las máximas presiones indicadas.  
Pueden emplearse para LIGERAS ASPIRACIONES

---



### **MANGUERAS "FLUIDPRES" de 10 atm.**

Para agua y fluidos inertes a las máximas presiones indicadas.  
Pueden emplearse para LIGERAS ASPIRACIONES.

---



### **MANGUERAS "FLUIDCORD"®**

Para agua y fluidos inertes, a baja presión (de 3 ÷ 6 atm. según diámetro).  
Solamente por IMPULSION.

---



### **MANGUERAS "T. L.® - UNIVERSAL"**

Para ASPIRACION de aguas en operaciones de riego.  
Puede emplearse para IMPULSION (de 3÷10 atm. según diámetro).

---



### **MANGUERAS "T. L.® - VINICOLA"**

Para ASPIRACION e IMPULSION de vinos, licores, etc.

---



### **MANGUERAS "VITIVI"®**

Para IMPULSION de vinos, licores, vinos generosos, cerveza, etc.

---



### **TUBOS "FRUTPRES"® de 35-60-75 y 100 atm.**

Para fumigación a ALTAS PRESIONES de árboles frutales, con  
mezclas anticriptogámicas.

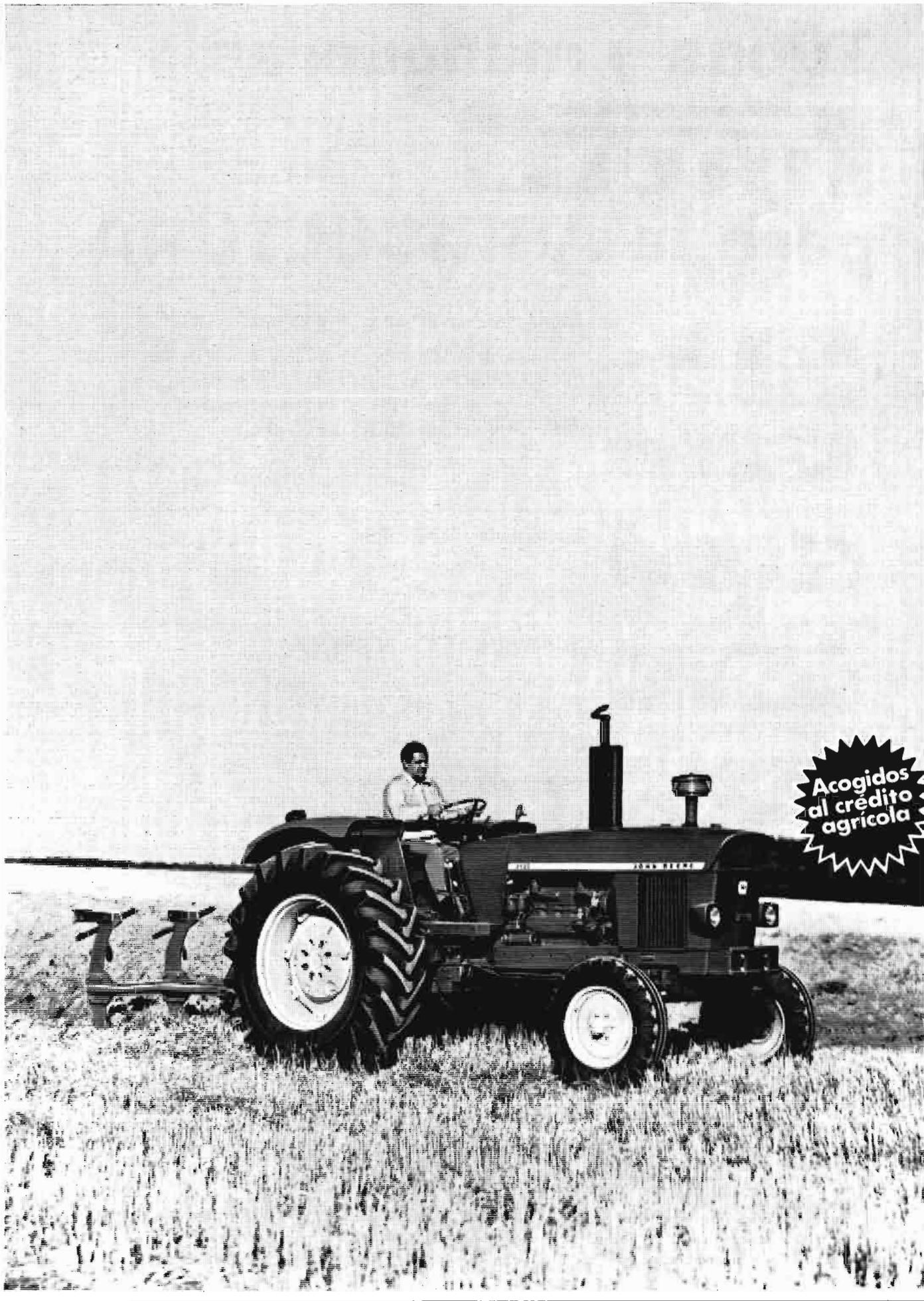
---

# **PIRELLI**

**Grupo Autónomo Artículos Técnicos G.A.A.T.**

**Nuestros Técnicos les solucionarán cualquier problema que se les presente.**

---



Acogidos  
al crédito  
agrícola

# Línea 75" de tractores John Deere

# LA FUERZA DEL AHORRO

## Tractores modelos 1030, 1630, 2030, 2130 y 3130. Potencia controlada y aplicada a sus necesidades.

La nueva línea 75 de tractores John Deere (modelos standards) dispone de 5 modelos que desarrollan fuerza sin derroche, aplican sólo la necesaria y se reservan un elevado porcentaje para vencer situaciones imprevistas. Así realizan alegremente los trabajos más duros.

Veamos sus cualidades:

### Motores:

John Deere Diesel, con potencias comprendidas entre 51 y 97 CV. (48 a 90 homologados), equipados con el nuevo sistema de inyección para ahorro de energía. Su gran reserva de par les permite vencer situaciones imprevistas que puedan requerir mayor fuerza.

### Transmisiones:

Con cajas de cambio de 8 velocidades adelante y 4 atrás, perfectamente escalonadas y solapadas, que permiten al motor un trabajo desahogado y al tractor marchar a la velocidad precisa. El modelo 3130 dispone de cambio "Hig-Low" que multiplica la fuerza de

arrastre en un 27%. Este sistema le permite 12 velocidades adelante y 6 atrás. Mando final en todos los modelos por sistema solar que asegura mejor trabajo y más larga vida al tractor.

### Sistema Hidráulico:

Por circuito cerrado, con bomba rotativa, que trabaja solamente cuando son requeridas sus funciones. Ofrece reacción instantánea, ahorro de potencia y mayor duración.

### Comodidad y Control:

Asiento de lujo regulable a gusto del operador. Perfecta visión del panel de control y del trabajo. Palancas y mandos situados cómodamente para el

conductor. Dirección hidráulica que elimina cualquier esfuerzo. (El modelo 1030 se suministra con una dirección mecánica de alta sensibilidad). Frenos hidráulicos de disco, autoajustables y autocompensables, que no requieren entretenimiento y siempre trabajan con la misma eficacia.

En suma, estos son poderes que se traducen en ahorro de COMBUSTIBLE, TIEMPO, ESFUERZO Y MANTENIMIENTO.

Por eso... su dinero invertido en un JOHN DEERE PRODUCE MAS.

PUBLICIDAD Y MARKETING, S.L. FERNÁNDEZ, S.A.

---

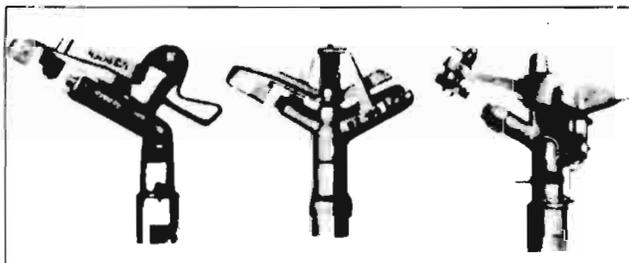
**CONCESIONARIOS  
Y TALLERES DE SERVICIO  
EN TODA ESPAÑA**



Ahorro en acción

Q-75

# RIEGUE POR ASPERSION



con instalaciones

**BAUER**

**BAUER** resuelve sus problemas de riego o elevación de aguas

Riego por aspersión convencional.  
Riego por aspersión fertilizante.  
Aprovechamiento de aguas residuales para riego.

Fertilización con purín y estiércol líquido

Retirada hidráulica del estiércol en instalaciones pecuarias en estabulación.

Bombas para purín.

Distribuidores móviles de purín.

Riego antihelada. Riego pesticida.



**MONTALBAN S.A.**

ALBERTO AGUILERA, 13 - Teléfono 2414500 - MADRID

AGENCIAS Y TALLERES DE SERVICIO CON REPUESTOS ORIGINALES GARANTIZADOS



# LAS ASOCIACIONES AGRARIAS PARA PRESTACION DE SERVICIO

---

Por Tomás LLORCA ESQUERDO \*

---

## I. INTRODUCCION

El asociacionismo agrario ha tenido un desarrollo importante en nuestro país, como lo patentiza el que existen en la actualidad unas diez mil **Cooperativas del Campo** y otros tantos **Grupos Sindicales de Colonización**.

Las primeras Cooperativas nacieron con la finalidad de proporcionar a sus integrantes las ventajas de la organización a gran escala en las **compras de medios de producción**, y sólo a final del siglo XIX se inicia la fundación de Cooperativas con fines de **transformación industrial** de los productos obtenidos en las explotaciones de sus asociados. La primera de esta sentidades conocida es la bodega cooperativa de Barbará (Tarragona), creada en 1890; a partir de esta fecha, y en el sector de vi-

nos y **aceites**, tuvieron cada vez mayor peso, sobre todo a partir de 1906, en que, por la Ley de Sindicatos Agrícolas, se les otorga una exención de tributos a las Cooperativas.

Las Cooperativas de **comercialización** tienen una aparición relativamente reciente, y es en los sectores anteriormente citados (enológico y oleícola) donde controlan mayor proporción de la producción nacional, 44 y 48 por 100, respectivamente.

Los Grupos Sindicales de Colonización, otra de las fórmulas legales del asociacionismo agrario, tienen un origen mucho más reciente, ya que, jurídicamente, se crean, con tal denominación, por orden del Ministerio de Agricultura de 11 de junio de 1941. De ellos un 80 por 100, aproximadamente, tienen como finalidad la **explotación en común de tierras y ganado**.

## II. RAMAS DE ACTIVIDADES DE LAS ASOCIACIONES AGRARIAS

Se aprecia que en las formas asociativas que señalamos en el punto anterior aparecen dos tipos de integraciones: una **horizontal** (juntando a diferentes agricultores para hacer una **compra en común**, por ejemplo) y otra **vertical** en que los productores acometen funciones y servicios que correspondían a otros **agentes de comercialización** (bodegas oalmazaras cooperativas).

Aunque toda clasificación o agrupamiento de entidades entraña una lógica dificultad por el sinnúmero de situaciones intermedias que pueden presentarse, en los tratados de asociacionismo agrario la tipología más frecuentemente empleada y, a mi entender, la más acertada, agrupa a estas entidades en cuatro ramas de actividad. A saber:

---

\* Ingeniero Agrónomo.

1) Agrupaciones de **aprovisionamiento** o **compra en común**, que tienen como fin proporcionar a los agricultores, en las mejores condiciones posibles de calidad y precio, todos los medios de producción necesarios (**abonos, semillas, alimentos para ganado, productos fitosanitarios, útiles**, etc.).

2) Agrupaciones de **transformación** y/o **comercialización**, que en el caso más simple concentran la oferta y efectúan la puesta en **mercado** de los productos, y en estadios más avanzados, realizan la **transformación industrial** y ciertas funciones **comerciales**.

En España existen unas 4.000 entidades asociativas que **comercializan** los **productos** agrarios obtenidos por más de un millón de empresarios.

3) Agrupaciones para la **explotación en común** de la **tierra**, es decir, la producción agrícola en el sentido estricto, efectuada en forma directa y asociada, en la que los socios, en la mayoría de los casos, aportan sus tierras durante un período de tiempo determinado, aunque conservan su nuda propiedad. A efectos empresariales forman una explotación única.

4) Agrupaciones para la **prestación** de **servicios** agrícolas. El término "servicios" puede tener acepciones diferentes según se emplee en sentido lato o estricto; en general comprende las siguientes facetas:

- Trabajos agrícolas propiamente dichos, encaminados directamente al cultivo del suelo (**riego, arada**, etc.).
- Servicios de **asesoramiento** técnico y económico.
- Servicios de **crédito** agrícola.

Hay que señalar que esta tipología establecida no supone la aparición de compartimientos totalmente aislados. Una sola entidad asociativa puede actuar en varias ramas de actividad, y ésta es una meta a la que deben tender dichas agrupaciones: construir una "**asociación integral**" en la que todas las facetas del proceso productivo y comercial estén contempladas.

### III. AGRUPACIONES PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS AGRARIOS

Aunque en esta rama de actividad se integran ciertas organizaciones especializadas en el **crédito** agrícola, creemos que las Cajas Rurales tienen una problemática y una casuística completamente diferentes de los otros tipos de "servicios" agrícolas y es una acción con entidad suficiente y conocida con minuciosidad para no incluirla en nuestro análisis.

Las cooperativas de **comercialización** más avanzadas van ofreciendo de forma paulatina, y según sus necesidades, una serie de **servicios** agrícolas a sus socios con el fin de ir obteniendo una calidad cada vez más homogénea.

Sin embargo, no existían asociaciones agrarias específicas para la **prestación de trabajos** agrícolas. Ello era debido, en parte, a que la Ley de Cooperación de 1942 y su reglamento no contemplaban entre los fines específicos de las Cooperativas del Campo este tipo de actividad. El nuevo Reglamento de 1971 y la reciente **Ley General de Cooperación** (Ley 52/1974, de 19 de diciembre), con un criterio más amplio, favorecen este tipo de asociaciones.

Las Cooperativas o Grupos Sindicales de Colonización para la

prestación de servicios agrícolas son como una "**solución puente**" hacia las agrupaciones para el cultivo en común, y tienen, en su génesis, un elemento afín, que les da razón de ser: la paulatina **disminución**, tanto en términos absolutos como relativos, de la **población activa** agrícola. Fenómeno apreciado con creciente intensidad desde 1950 necesita, para contrarrestar sus efectos y evitar que se produzca un descenso en la producción agraria, de una **mayor productividad** por persona activa en la agricultura. Esto sólo se consigue con una mecanización adecuada de las explotaciones y una racionalización de las labores.

La solución vía **grupo de explotación comunitaria** tiene mayor viabilidad en las zonas de cultivo **extensivo y cerealista**, de ahí que estos grupos tengan su máxima concentración en las regiones de **Castilla y León**, totalizando de dichas regiones hasta el 80 por 100 del número total de grupos existentes en nuestro país. En cambio, para las zonas de cultivos intensivos y con explotaciones de menor dimensión la explotación en común ha tenido menos atractivo (en Levante y Cataluña, los grupos de explotación en común existentes sólo suponen el 4 por 100), por lo que pensamos que la otra experiencia puede dar buenos resultados en este tipo de agricultura.

La **prestación de trabajos** agrícolas cabe organizarla bajo dos vertientes diferentes: por los propios **trabajadores** agrícolas o por los **propietarios** de las explotaciones.

En el primer caso se trataría de "**cooperativa de trabajo**", en que los socios serían los propios **trabajadores** agrícolas que acudirían, generalmente en cuadrillas, a efectuar las labores que les demanda-

# LAS ASOCIACIONES AGRARIAS PARA PRESTACION DE SERVICIO

ran diversos propietarios de fincas. Tenemos el conocimiento de que bajo la forma de Grupo Sindical de Colonización se ha intentado crear una asociación de este tipo en la provincia de Murcia.

Bajo la forma jurídica de Cooperativa del Campo se ha creado por los **propietarios** de los terrenos una agrupación para la prestación de servicios agrícolas en la provincia de Alicante.

## IV. UN EJEMPLO A CONSIDERAR

Hemos señalado anteriormente que este tipo de asociación puede tener su mayor razón de ser en ciertas condiciones estructurales de la agricultura española. Condiciones no imprescindibles, pero que ayudan a la buena marcha de este tipo de asociación, son:

a) Explotaciones agrarias de **pequeñas dimensiones**. Las explotaciones agrarias con superficie inferior a una hectárea incluyen al 77 por 100 de los propietarios de tierras de regadío del término municipal de Villajoyosa. Si a éstos se añade que estas propiedades no constituyen una sola parcela, resulta, valga la reiteración, una parcelación excesiva de la propiedad agrícola.

b) Agricultores que son **cultivadores directos**, pero, en muchos casos, **no personales**. Esta situación es clara si analizamos la profesión principal de los empresarios agrícolas y se observa que un 65 por 100 de los mismos está formado por comerciantes, industriales, profesiones liberales, etc.

c) Zonas con cierta **escasez de mano de obra**. El porcentaje local de población activa se cifra en un 38 por 100 de la total y de ella la

población activa agrícola sobre la activa total sólo supone un 13,6 por 100.

d) El riego por tanda hace que las diferentes faenas agrícolas vayan escalonadas según dicho **turno de riego**, desapareciendo en gran medida las puntas de trabajo.

Las condiciones descritas fueron las que alentaron a la creación de la **Cooperativa del Campo Amadorio** y en los dos años de actividad se han patentizado, entre otras, las siguientes **ventajas**:

a) Los desplazamientos entre parcelas han disminuido, aumentando, por consiguiente, el tiempo útil de trabajo.

b) Sólo se cargan a los socios el tiempo real trabajado, pasando, en una misma jornada, a trabajar en otra parcela caso de haber terminado la tarea. Antes el agricultor aislado tenía que contratar jornadas completas de trabajo.

c) El número de obreros con que cuenta permite la especialización de éstos, con las consiguientes ventajas de mayor rendimiento y perfección en el trabajo realizado.

En razón de los dos primeros apartados se consigue un aumento del tiempo útil de trabajo entre el 20-25 por 100; ello permite cargar a los socios de la cooperativa para gastos generales un montante aproximado del 10 por 100 del valor de las labores efectuadas, y que éstos tengan aún economías importantes.

Este capítulo de aportaciones de los socios a los gastos generales de la Cooperativa sirve para cubrir los costes que originan otros servicios que se les prestan a los asociados sin contraprestación económica adicional y entre los que se podrían destacar:

— Dirección técnica del cultivo a cargo de un capataz que ordena y controla la realización de los trabajos. Estos se han programado anteriormente por el capataz y un técnico superior que los supervisa.

— Prestación, para los socios que lo demanden, de los servicios de "caja", gestionando la compra de abonos, insecticidas, agua de riego, etc., y abonando su importe, que luego se carga al asociado.

En su segundo año de actividad, la Cooperativa ha duplicado el volumen de los trabajos agrícolas realizados, con respecto a su primer ejercicio económico. A grandes rasgos, se puede afirmar que los diferentes servicios se distribuyen en estos porcentajes, atendiendo a la clasificación siguiente:

| SERVICIOS DE  | %   |
|---|-----|
| Mano de obra (riego, poda, reparto abono, recolección, etc.) ... .. | 50  |
| Maquinaria agrícola (alzar, acobollonar, rotavator, etc.) ... ..    | 40  |
| Otros servicios (tratamientos fitosanitarios, etc.) ... ..          | 10  |
| TOTAL ... ..  | 100 |

La Cooperativa posee, para el desarrollo de sus funciones, un equipo humano integrado, a tiempo total o parcial, según casos, por un técnico superior, capataz, ayudante de capataz administrativo y unos quince operarios agrícolas; equipos de maquinaria y de fumigación y está programando, para cuando haya transcurrido su período de maduración, como nuevos servicios a proporcionar a los asociados el de comercialización de sus producciones y el de establecimiento de un **asesoramiento económico** que les efectúe la contabilidad de sus explotaciones.

# AL GRANO!

**Haga como 2 de cada 3 usuarios  
de silos agrícolas en España.  
Vaya directamente al grano  
con PRADO **

Porque elegir PRADO-BUTLER es asegurarse lo mejor que puede conseguirse hoy día en silos agrícolas.

La tecnología de vanguardia BUTLER, con diseños realizados por computación electrónica, comprobados y experimentados en todo el mundo.

La seguridad PRADO de un trabajo 100 % profesional, realizado en un tiempo récord: estudiamos a fondo sus necesidades y las resolvemos con plena garantía en un plazo de semanas.

Y las posibilidades, además, que ofrece la gama de silos PRADO-BUTLER:

una amplia gama de modelos, con diversas capacidades, para resolver cualquier necesidad de almacenaje de productos agrícolas.

¿Cuál es el que usted necesita? Pídanos más información... y haga como 2 de cada 3 usuarios de silos agrícolas: vaya **directamente al grano** con PRADO-BUTLER.

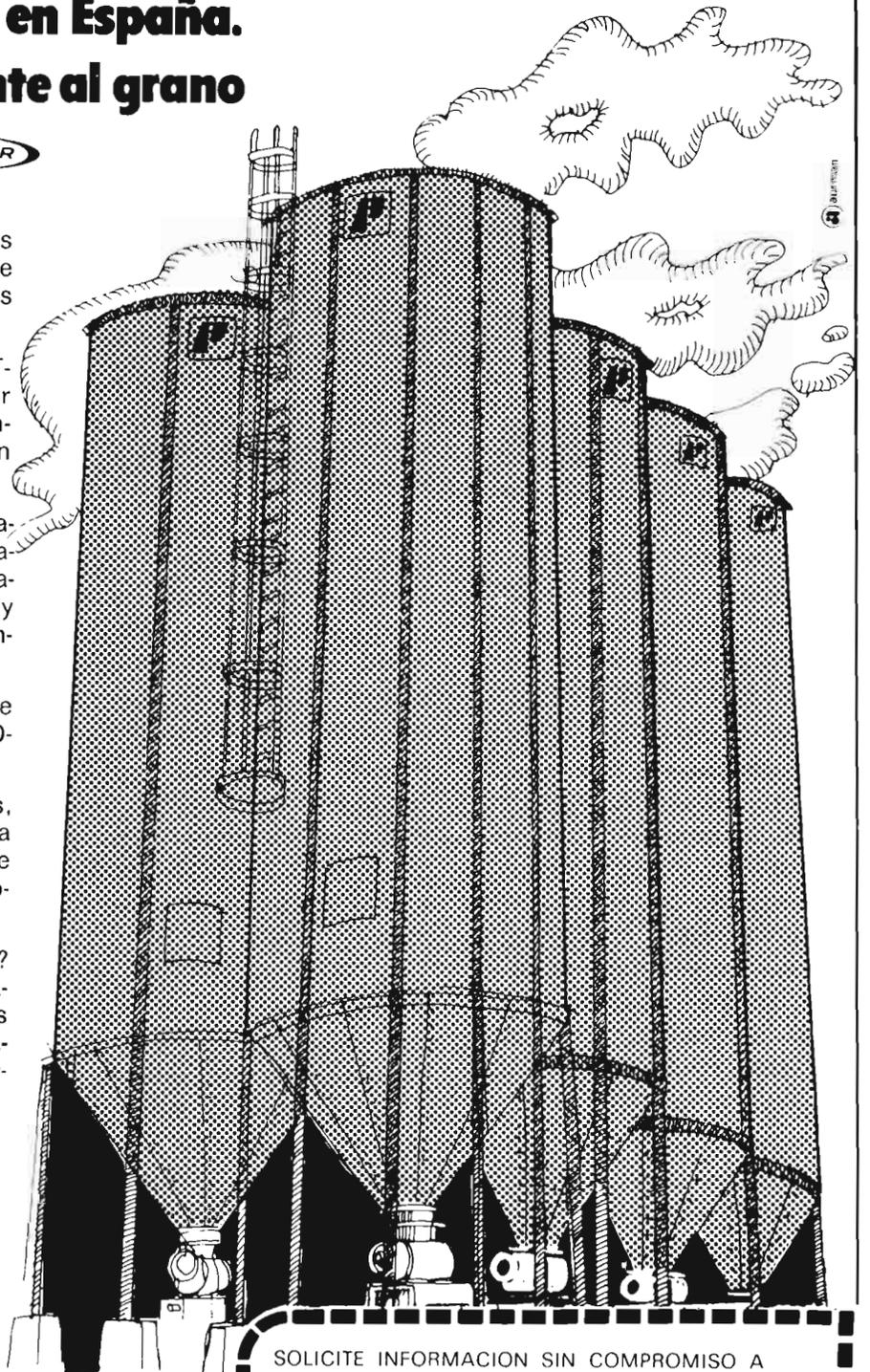
**CEREALES  
SEMILLAS OLEAGINOSAS  
ALFALFA  
PIENSOS**



**GARANTIA TOTAL EN SILOS AGRICOLAS**

**PRADO HNOS. Y CIA., S.A.**

Luchana, 4 - Apartado, 356 - Teléf. 21 46 67\* - Bilbao-8  
Fábricas en Munguía y Urbi-Basauri (Vizcaya)



SOLICITE INFORMACION SIN COMPROMISO A  
PRADO HNOS. Y CIA, S. A. - Apartado 356 - Bilbao

Nombre .....

Dirección ..... Teléfono .....

Población ..... Provincia .....

S.A.

El cooperativismo vinícola constituye un fenómeno espectacular de la agricultura española en los últimos cincuenta años.

En efecto, se han montado y funcionan en la actualidad ochocientas cincuenta cooperativas vinícolas, a las que se asocian voluntariamente cerca de 220.000 viticultores y cuyas instalaciones tienen una capacidad de más de veinte millones de hectolitros.

La solidez del movimiento cooperativo vinícola arranca de una realidad y necesidad ineludible de supervivencia de los pequeños y medianos viticultores que antes de asociarse se encontraban a merced de los comerciantes, ya que forzosamente habían de vender en las peores condiciones comerciales un producto perecedero como la uva, salvo que la quisieran y pudieran elaborar por su cuenta en deficientes condiciones técnicas, de instalaciones y escasez de medios.

También es verdad que podían entregar su uva a bodegas ajenas que les elaboraban el vino a maquila, acción ésta que muy pocas veces era satisfactoria para el viticultor.

Así, las bodegas cooperativas con sus grandes y modernas instalaciones, continuamente ampliadas, acogen sin problemas serios la totalidad de la uva de sus asociados, por lo que el antiguo negocio del comprador-elaborador de uva está en declive, acusado y casi en trance de desaparición.

Por otra parte, las bodegas cooperativas disponen de buenas instalaciones y una dirección enológica mucho más perfecta y avanzada que cuando el viticultor elaboraba sus vinos por su cuenta, sin medios ni otros conocimientos técnicos que los ancestrales heredados de sus padres y abuelos.

### LA FORMACION DE ENOLOGOS

Esto hace que la calidad y sanidad del vino elaborado en cooperativas haya aumentado en forma acusada, que proseguirá a medida en que los enólogos y capataces

# EL COOPERATIVISMO EN LA ELABORACION Y DISTRIBUCION DEL VINO

Por Francisco IBARROLA

## DOS METAS URGENTES FORMACION DE ENOLOGOS

## ● VENTAS CONJUNTAS DE VINOS

que dirigen la elaboración y cuidado de los vinos cooperativos superen su nivel medio de preparación técnica, ya que debemos tener en cuenta que las rectoras de cooperativas por lo general se guían y confían en su enólogo sin ponerle trabas para obtener una mejor calidad de sus caldos.

Por eso estimamos que el Ministerio de Agricultura, el de Educación y Ciencia o ambos conjuntos tal vez a través o apoyándose en los Planes de Desarrollo y de acuerdo con la Agrupación de Enólogos, debieran promover una intensa y continuada preparación y especialización enológica de los técnicos de nuestras cooperativas por medio de cursos, cursillos, seminarios, conferencias y prácticas y experiencias, dirigidos por los mejores especialistas del país y del extranjero.

Este es el método, a mi juicio, más efectivo, rápido y simplificado de elevar la calidad de nuestros caldos, en los que, como se sabe, la producción de nuestro país es la tercera potencia mundial, después de Italia y Francia, y las cooperativas españolas elaboran aproximadamente el 50 por 100 de la producción nacional.

En cuanto a la distribución de los vinos cooperativos, si se tiene presente el esfuerzo gigantesco desarrollado en relativamente un corto espacio de tiempo para asociarse, proyectar y montar las instalaciones, financiación y elaboración de sus vinos, a nadie ha de sorprender que de tal forma ha absorbido y absorbe las energías y tiempo de los equipos rectores que no se hayan ocupado en serio de una comercialización más moderna y científica de sus productos.

### EL EMBOTELLADO

No cabe duda que, simplificando al máximo, el objetivo último del vino cooperativo es lograr la venta de sus vinos en forma de **embotellados**.

Existen cooperativas que así lo han comprendido y están alcan-

# EL COOPERATIVISMO

zando en forma pausada y tenaz esa meta.

## LAS EXPORTACIONES

También a través del Grupo Cooperativo Vinícola Exportador varias cooperativas están realizando un esfuerzo encomiable por **exportar** sus vinos a granel y embotellados a los mercados internacionales, incluso la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas, por orden y cuenta de sus cooperativas, persigue con tesón exportaciones comunitarias de sus cooperativas, habiendo conseguido en firme una primera exportación a Rusia de vino blanco manchego, aunque modesta, prometedora.

## VENTAS CONJUNTAS

Sin embargo, la mayoría de las cooperativas venden individualmente sus vinos a granel a los grandes comerciantes e industriales embotelladores y mayoristas,

sin que falten algunas cooperativas que se han creado unos clientes fijos, entre almacenistas de tipo medio y pequeños, que acuden regularmente a cargar su camión-cisterna de vino.

Las mayores dificultades y el mayor fallo que tienen las cooperativas es su sistema individual de ventas a granel, en feroz competencia a la baja entre ellas mismas en cuanto existen excedentes de vino en el mercado interior.

Desde Junta Nacional estamos mentalizando a las cooperativas para que las que constituyen una Denominación de Origen, o a escala provincial, se unan para realizar las ventas a granel en común a través de un solo canal.

A través de estas agrupaciones provinciales de cooperativas reunidas a escala nacional a principios de campaña y basándose en estadísticas fiables que elabora la Junta Nacional, conocería en qué zonas habrá excedentes de vino y su volumen decidiendo con energía los vinos excedentes que en cada campaña deben ser inmovilizados y, por tanto, retirados del mercado.

Esta simple acción inteligente supondría el equilibrio y continui-

dad del mercado vinícola que giraría con toda naturalidad para el vino blanco normal de Mancha entre las 75 pesetas hectogrado, precio indicativo, y el de protección al consumo de 85 pesetas hectogrado, fijados en las actuales normas de campaña y sin que los vinos al detall sufrieran alzas apreciables, ya que en los márgenes y topes de precio para embotelladores y detallistas a granel ordenados por la Administración se tuvieron en cuenta los precios citados para compras en origen de producción.

En cambio, el precio actual del vino normal en Mancha gira alrededor de las 55 pesetas hectogrado, a todas luces ruinoso para las cooperativas, es decir a 6,60 pesetas litro de vino de calidad de 12 grados.

Así como en su momento, y por la gravedad de las circunstancias, los pequeños y medianos viticultores se agruparon en potentes cooperativas locales, hay que esperar que estas cooperativas se agrupen para efectuar sus **ventas conjuntas** en cuanto la situación de los cooperativistas se hallen en trance de asfixia económica, lo que, por desgracia, ya se está produciendo.



# ASOCIATIVISMO EN LA COMERCIALIZACION: SECTOR CITRICOS

## I. Antecedentes históricos.

### Situación actual

En el año 1791 se instauró el primer huerto de naranjos en el País Valenciano, concretamente en Carcagente, al cual siguieron dos núcleos de expansión muy importantes: la Ribera Alta del Júcar y la Plana de Castellón.

El naranjo, pues, vino a desplazar en la agricultura valenciana el cultivo tradicional de la caña de azúcar y las moreras para la industria artesana de la seda.

La actividad esportadora de agrios españoles se inició en 1850, campaña en la que se exportaron unas 6.800 Tm. En la actualidad (campaña 1974-75) se alcanzarán 1.600.000 toneladas de cítricos exportados. Cifra que viene a conferir la primacía mundial a nuestro país con un 36 por 100, aproximadamente, de las exportaciones de naranjas frescas. Le siguen en volumen Israel con unas 850.000 Tm., Marruecos con unas 700.000, Italia con unas 350.000 y Chipre con unas 200.000 Tm.

En cuanto a producción, según la FAO, España ocupaba en 1973-1974 el cuarto lugar de cítricos con 2.415.000 Tm. en algo más de 170.000 Ha. de cultivo, detrás de USA con 11.890.000 Tm., Japón con 3.490.000 Tm. y Brasil con 3.400.000 Tm. Esta campaña la producción española de cítricos ha sido algo superior a los dos millones y medio de Tm., cifra que es la más elevada de la cuenca mediterránea, seguida de Italia con 2,26 millones de Tm., Israel con 1,5 millones de Tm. y Marruecos con 0,9 millones de Tm.

Por lo que respecta a la distribución regional dentro de España, según el Ministerio de Agricultura, campaña 1974-75, en el País Valenciano (Castellón, Valencia y

Leopoldo ORTIZ CLIMENT \*

## LA NOVEDAD:

## EL COMITE DE GESTION Y LOS GRUPOS DE EXPORTACION



¿SE CONSEGUIRA  
LA «UNION»  
TOTAL?

Alicante) se producen actualmente el 82 por 100 de los cítricos, representando Andalucía el 11 por 100 y Murcia el 6 por 100 del total. En la provincia de Valencia se produce el 50 por 100 del total de cítricos españoles.

Las exportaciones de cítricos proporcionan en 1969-70 unas divisas equivalentes a unos 12.000 millones de pesetas, aproximadamente. Valor que en la actualidad ha sido sensiblemente superado, esperándose que en esta campaña se alcancen los 17.000 millones de pesetas.

Como fácilmente se deduce el esfuerzo realizado por los agricultores y exportadores valencianos de cítricos ha sido extraordinario.

## 2. Reorganización del sector de la exportación de cítricos: comité de gestión

A la vista de la situación de la oferta española mundial de cítricos, de las circunstancias internacionales que concurren en su comercialización y en especial de la Reglamentación del Mercado Común, y teniendo en cuenta la escasa evolución de las técnicas y estructuras comerciales en este sector en comparación con otros países competidores (Israel, Sudáfrica, Marruecos), el 21 de julio de 1972 se publicó el Decreto 2059/1972 por el que, oficialmente, se pretende reorganizar el sector exportador de cítricos.

El Comité de Gestión vino a sustituir la Comisión Consultiva que actuaba con anterioridad en el sector. En definitiva, la Administración delega la responsabilidad de la política comercial cítrica en el Comité de Gestión.

Con las normas de este Decreto se persiguen los fines siguientes:

\* Dr. Ingeniero Agrónomo.

A) Racionalizar las exportaciones mediante una profesionalización de las empresas interesadas y garantizar su presencia en el mercado.

B) Incrementar la colaboración entre productores y exportadores tratando de que los beneficios de la exportación reviertan proporcionalmente en el sector productor.

C) Estimular una mayor colaboración entre los exportadores y los importadores a fin de un mejor entendimiento, y garantía de un mercadeo favorable de los cítricos españoles.

D) Promover la presencia organizada de los frutos cítricos españoles en los mercados internacionales mediante la regulación de las cantidades ofrecidas y mejora de la calidad, utilizando centros de clasificación, distribución y regulación de la oferta.

Con el fin de aplicar las medidas necesarias para alcanzar estos fines se ha creado el Comité de Gestión "como ente colegiado de naturaleza esencialmente privada, en quien delega la Administración la gestión de la exportación de este sector", tal como lo define el citado Decreto.

Concedora la Administración de los problemas que para la materialización de dicho programa supondría la actual atomización y falta de conexión de las empresas exportadoras, en el mismo Decreto reglamentó el Registro Especial de Exportadores de Frutos Cítricos, siendo preceptivo para la inscripción en el mismo el cumplimiento de unos requisitos en cuanto a capacidad comercial que no debía ser inferior a las 3.000 Tm. por campaña (en la actualidad ha sido reformado quedando en tan sólo 500 Tm. por campaña). Por otro lado se exige, según el Decreto, la permanencia en los mercados durante un período no inferior a seis meses.

Como puede suponerse estos requisitos, y en especial el del tonelaje mínimo, han sido motivo de activas polémicas y no pocos ruegos a la Administración (Ministerio de Comercio en este caso) por parte de los exportadores especialistas o no y de pequeño tonelaje. De ahí la inestabilidad legislativa en este aspecto cuya situación actual tan condescendiente con el pequeño y tradicional exportador.

Independientemente de este intento selectivo en cuanto a capacidad comercial individual de los exportadores, la Administración, con muy buen criterio, ha pretendido y conseguido la agrupación de todos ellos en bloques que como mínimo totalicen una exportación global mínima de 70.000 Tm. de frutos cítricos como promedio de las tres campañas anteriores. Con este criterio se constituyeron en 1972 catorce Grupos Sindicales de Exportadores cuyas denominaciones y características se reflejan en el cuadro adjunto.

El domicilio del Comité de Gestión se fijó en Valencia, medida que fue calurosamente acogida por el sector.

Dicho Comité está formado por los siguientes representantes:

A) Como vocales natos, dos representantes de cada uno de los Ministerios de Comercio, Agricultura y Organización Sindical, siendo uno el representante del Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas y otro de la Hermandad Sindical Nacional de Labradores y Ganaderos.

B) Como vocal asesor, un representante del FORPPA.

C) Como secretario, el delegado regional de Comercio de Valencia.

D) Un representante de cada uno de los catorce Grupos Sindicales de Exportadores.

E) Las Agrupaciones de Productores Agrarios de Frutos Cítricos que no alcancen las 70.000 Tm. pueden tener hasta cinco vocales. Estas vocalías se sustituirán a medida que las agrupaciones alcancen el volumen requerido.

F) Puede asistir con voz y sin voto un representante de la Agrupación Nacional de Derivados de Agrios.

Una vez elegidos los representantes de cada grupo por votación, los miembros del Comité eligen por mayoría un presidente de entre ellos, cargo que se renueva anualmente con posibilidad de reelección.

A efectos de votación, cada diez mil toneladas dan derecho a un voto y ningún miembro puede disponer de más de veinte. A pesar de ello la Administración posee la facultad de veto, que luego se somete a la decisión final del director general de Exportación. Veto

que hasta el momento se ha ejercido en contadas ocasiones.

Las reuniones son semanales, aunque si las circunstancias lo requieren pueden convocarse con carácter extraordinario.

Las funciones del Comité, tal como se reflejan en el citado Decreto, están encaminadas al estudio y adopción de las medidas comerciales más adecuadas para desarrollar la exportación del sector. En realidad no se pretendía unificar la oferta que es tan variable, diversificada y amplia, pero sí darle un sentido comercial.

En sus reuniones, a través de los plenos, o bien de las comisiones específicas creadas en su seno (publicidad, transporte, materias primas), se abordan problemas tales como: regulación cuantitativa y cualitativa de la exportación mediante fijación de cupos totales para cada grupo; vigilar el cumplimiento de las normas estipuladas y en su caso proponer sanciones; vigilar la propaganda genérica bajo la contramarca SPANIA, y control de la misma a través de sus Delegaciones en países de destino; establecer condiciones de venta más adecuadas a cada mercado; colaborar en las representaciones españolas en el CLAM; estudiar y adoptar medidas necesarias para asegurar la adecuada traslación de los precios del mercado a los productores, y una serie de funciones relacionadas con la exportación de cítricos.

Consciente la Administración de que este sector necesitaba unos alicientes para llevar a cabo sus funciones con la ideología del Comité, promulgó en el mismo Decreto de constitución una serie de beneficios a los que pueden optar las empresas inscritas en este Registro Especial de Exportadores.

Estos beneficios presentan dos vertientes distintas: una derivada de la fijación de una desgravación fiscal a la exportación del 3 por 100 (en la actualidad es del 6,5 por 100) que se desglosaba en un 1,5 por 100 (hoy un 4 por 100) directamente al exportador, un 0,5 por 100 (hoy el 1 por 100) para promover acciones en común por los grupos, y un 1 por 100 (hoy 1,5 por 100) para publicidad y promoción de ventas.

Recientemente se han aumentado sensiblemente los precios base sobre los que se aplica la desgravación.

La otra vertiente no está ligada a las oscilaciones de exportación, procede directamente de la Administración. El Ministerio de Comercio se compromete a aportar fondos adicionales para publicidad y promociones de mercado; subvenciones al montaje de centros de clasificación, distribución y regulación de la oferta en el exterior; facilitar la concesión de créditos sobre el capital circulante y el destinado a mantener los centros del extranjero según ciertos requisitos.

A fin de disponer de suficiente información de la situación de los mercados exteriores con carácter fiable y ágil, simultáneamente a la constitución se crearon las delegaciones en el extranjero. La primera en funcionar fue la de Bruselas, con miras a mejorar las relaciones del sector con la Comunidad Económica Europea. Paralelamente se crearon las Comisiones Consultivas de Agrios en diversos países, que constituidas por representantes del Ministerio de Comercio, Organización Sindical, sector exportador y cuerpo importador, facilitan información directa de la coyuntura comercial de los cítricos en cada país. Generalmente las reuniones son semanales y previas a la reunión del Comité en España.

En la actualidad cuenta el Comité con delegaciones en los principales países europeos, en colaboración y coexistencia con el Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas. La presidencia y control de las mismas recae sobre la Delegación de Comercio.

### **3. Comentarios al Comité de Gestión y sus grupos de exportación**

Es evidente que el Comité de Gestión es muy joven todavía. También es evidente que dicho Comité debe anteponer la racionalización comercial y económica al riesgo comercial de antaño. La tarea no es fácil, y ya está iniciada.

El balance de este trienio puede considerarse positivo. Los 542 exportadores actualmente en activo (según el Ministerio de Comercio) están oficialmente "asociados" en 14 grupos. Recordemos que en

1961 había del orden de 700 exportadores registrados.

Es indudable que no estamos al nivel del Citrus Marketing Board de Israel o la Outspan de Sudáfrica, o la Sunkist de California, todas ellas organizaciones dedicadas a la comercialización de cítricos, ya sea en su estado fresco o bien industrializado. No obstante debe considerarse que la estructura social de la naranja española es distinta a la de estos países tanto a nivel de producción como de comercialización. Incluso Marruecos posee desde hace años un organismo central, la O. C. E., que controla y dirige todas las exportaciones marroquies. Su funcionamiento parece ser menos satisfactorio que el de las organizaciones anteriormente citadas.

A pesar de la juventud y pobreza de medios iniciales, el Comité ha conseguido que con un elemento tan tradicionalmente individualista como el exportador citrícola, se haya dialogado. Se han reunido para constituir cada grupo, de forma natural, espontánea, ya sea por zonas naturales (grupos de Sagunto, Gandía, La Ribera, Mare Nostrum, Río Júcar, Thader, Los Sun-cit), o por naturaleza constitucional afin (grupo Cooperativas), o bien por motivos de amistad (Safrimar, Fusac, Alrava), o por su capacidad comercial (grupo Pascual Hermanos). Unicamente el Grupo Interprovincial se creó bajo la intervención catalizadora del Sindicato con aquellos exportadores dispersos en diversas provincias que no quedaron englobados en ningún otro grupo.

Esta "unión" les ha reportado innegables beneficios al sector, especialmente de carácter oficial. Por causa de la Reglamentación comunitaria vigente para los cítricos españoles, durante las campañas 1971-72 y 1972-73, la suspensión de las preferencias arancelarias y la aplicación de tasas compensatorias supusieron unas pérdidas del orden de 500 y 327 millones de pesetas, respectivamente. En cambio, durante la campaña 1973-74 se manejan cifras similares. Es, pues, evidente que el Comité ha conseguido, gracias a sus decisiones reguladoras de la exportación y sus gestiones ante las autoridades de la C. E. E. un éxito plausible.

Otros logros oficiales del Co-

mité han sido el incremento de la desgravación fiscal del 3 por 100 al actual 6,5 por 100 a partir de 1974, a la vez que se subieron de forma sensible las bases de aplicación. Pero la Administración ha sido todavía más comprensiva y a la vez justa con el sector, dando acceso a sus miembros al crédito sobre el capital circulante.

Francamente, el sector exportador ha conseguido a nivel oficial logros hasta no hace mucho impensables.

Pero veamos algunos detalles de los citados grupos.

De todos los exportadores, en la última campaña exportadora solamente 19 alcanzaron cifras iguales o superiores a las diez mil toneladas métricas. En cambio, en los grupos Río Júcar, Mare Nostrum, La Ribera y Thader, ningún exportador logró alcanzar dicha cifra. Por contra, en el Grupo Pascual Hermanos un solo exportador rebasó ampliamente las cien mil toneladas métricas.

Por lo que respecta a los pequeños exportadores, cabe destacar que en la presente campaña ha habido unas cuarenta empresas que no han alcanzado las 500 toneladas métricas.

El Grupo de las Cooperativas ha pasado de exportar 110.000 toneladas métricas en 1971-72 a casi las 200.000 toneladas métricas en 1974-75. De ellas solamente dos superan las diez mil toneladas métricas, otras ocho exportan entre cinco y diez mil toneladas métricas, encontrándose dieciocho entre las dos y cinco mil toneladas métricas, con el grueso de cuarenta y seis entidades entre las quinientas y dos mil toneladas métricas, y tan sólo cinco por debajo de las quinientas toneladas métricas.

Respecto acciones en común por parte de los Grupos y según los beneficios que prevé el Decreto creador, solamente dos de ellos han desarrollado una actividad conjunta durante la campaña anterior en dos países, Inglaterra y Francia. Francamente queda mucho por hacer en este campo de cooperación.

### **4. Comentarios finales**

¿Está, pues, en el Comité de Gestión de Cítricos la solución a los problemas citrícolas? Parece ser que ésa fue la idea creadora. Pero, aun siendo positivo el resul-

tado para el sector exportador y reconociendo su corta existencia, no ha habido cambios estructurales profundos por el momento en sus componentes ni en su ideología. Quedan problemas ásperos y complejos por resolver al margen del Mercado Común: Implantación de precios mínimos para regular las exportaciones, sistema eficaz de regulación semanal de las cantidades, problemas de ventas en consignación, captación de nuevos mercados, publicidad racional con identificación adecuada, creación de servicios técnicos análogos a los que poseen entidades de países competidores, entrada en vigor de una legislación eficaz para dimensionar adecuadamente la empresa exportadora, controles y sanciones aplicables y, de suma importancia, organización del sector productor. Veamos este último punto con detalle.

Considerando la evidencia de la propiedad en el país valenciano, la masiva polarización naranjera en el mismo y la actual crisis que atraviese la citricultura mundial, no es difícil deducir que nos encontramos ante una situación francamente alarmante para nuestros citricultores.

¿Conseguirán los agricultores naranjeros cuajar un sistema de agrupación eficaz? Esperemos que así sea. El mismo sector exportador hace votos por ello. Las Agrupaciones de Productores de Agrios, creadas recientemente, tratan de fomentar dicha asociación y para un A. P. A. de cítricos se exige un mínimo de diez mil toneladas métricas. Por el momento solamente hay una constituida en Valencia, y parece ser que se presentan buenas perspectivas en la provincia de Castellón.

¿Las cooperativas? Cada vez con mayor volumen global de exportación, con nuevos miembros, pero con bajo índice de tecnificación en la comercialización. Prácticamente ninguna posee canales de comercialización y centros de distribución y venta propios en el exterior. Hoy no se puede exportar eficazmente sin estos servicios. Afortunadamente se ha podido constatar recientemente un verdadero deseo de cambio y de aunar esfuerzos entre ellas. La Administración, aunque ofrece su apoyo, debe de incrementarlo a fin de que no se limite a las intervencio-

nes del F. O. R. P. P. A. No se debe renunciar a estos apoyos por simples motivos de tramitación burocrática, de orgullo malentendido, falta grave cuando son los intereses de los agricultores y de la propia economía del país los que están en peligro.

Los agricultores, pues, según la legislación, tienen un puesto importante en el Comité de Gestión. Estamos seguros de que utilizarán dicha circunstancia, que se agruparán amplia y legalmente y se tecnificarán con mentalidad empresarial.

Aun conociendo la estructura del sector y la mentalidad tan compleja y comprensible de los agricultores naranjeros, sin excesivo optimismo, cabría asegurar que se puede conseguir dicha unión. Metas más difíciles se han alcanzado.

De la actitud, pues, de los agricultores, de sus agrupaciones y de los pequeños y medianos exportadores depende el éxito del Comité de Gestión. Que la Administración, pues, sepa, exiga y logre motivar su evolución progresista.

#### RELACION Y CARACTERISTICAS DE LOS GRUPOS DE EXPORTACION DE CITRICOS

| GRUPO            | Promedio exportaciones |         |       | Núm. de componentes | Promedio exportaciones |       |       | Núm. de votos |
|------------------|------------------------|---------|-------|---------------------|------------------------|-------|-------|---------------|
|                  | 69/70                  | 70/71   | 71/72 |                     | 71/72                  | 72/73 | 73/74 |               |
| Thader           |                        | 121.172 |       | 24                  | 98.716                 |       | 9     |               |
| Río Júcar        |                        | 83.110  |       | 43                  | 89.913                 |       | 8     |               |
| Fusac            |                        | 102.270 |       | 10                  | 163.953                |       | 16    |               |
| Safrimar         |                        | 72.654  |       | 10                  | 86.690                 |       | 8     |               |
| La Ribera        |                        | 82.893  |       | 62                  | 95.687                 |       | 9     |               |
| Interprovincial  |                        | 83.605  |       | 74                  | 94.860                 |       | 9     |               |
| Pascual Hermanos |                        | 105.203 |       | 2                   | 123.701                |       | 12    |               |
| Gandía           |                        | 156.094 |       | 73                  | 147.523                |       | 14    |               |
| Mare Nostrum     |                        | 70.201  |       | 46                  | 96.232                 |       | 9     |               |
| Sagunto          |                        | 96.120  |       | 44                  | 122.380                |       | 12    |               |
| Alrava           |                        | 81.262  |       | 21                  | 95.996                 |       | 9     |               |
| Cooperativas     |                        | 110.950 |       | 74                  | 174.058                |       | 17    |               |
| Suncit I         |                        | 78.021  |       | 38                  | 93.555                 |       | 9     |               |
| Suncit II        |                        | 87.113  |       | 43                  | 97.978                 |       | 9     |               |

#### NOTAS

1. Exportaciones totales de cítricos, en toneladas.
2. Fuente: Delegación de Comercio de Valencia.





# presencia del ministerio de agricultura en la decima feria internacional del campo

---

Por Francisco SANZ CARNERO \* y José MAS CANDELA \*\*

---

La orientación que se ha dado al pabellón del Ministerio de Agricultura este año es diferente, ofreciendo un mensaje simple y directo que evita gran profusión de datos y cifras que hubieran proporcionado demasiada densidad a la información ofrecida.

En esta ocasión el Ministerio de Agricultura dispone de un pabellón que está situado frente al Comisariado de la Feria. Años atrás venía utilizándose el llamado pabe-

llón de los Hexágonos, pero el actual se halla mejor situado y es más regular, ya que se trata de una nave absolutamente diáfana.

En lo que se refiere a la presentación material de la exposición, contrastando con la interminable serie de recodos y pasillos a que obligaba el antiguo pabellón de los Hexágonos, se ofrece la exposición sobre amplios espacios y con disposición uniforme de elementos, integrados en una idea decorativa situada agradablemente, sobre todo por la presencia del agua y del verde natural en grandes sectores.

Da entrada al Pabellón una carta del excelentísimo señor ministro de Agricultura y un breve espectáculo de multivisión, en los que se muestran un resumen del contenido de la exposición.

El Ministerio este año dedica el pabellón como un *homenaje al agricultor*, auténtico protagonista del desarrollo agrario —así lo dice la carta de don Tomás Allende—, y trata de hacerse eco de sus aspiraciones y expectativas respaldando sus deseos de encontrar condiciones y compensaciones a su labor, semejantes a la que disfrutaban otros sectores.

---

\* Doctor Ingeniero Agrónomo.  
\*\* Agente de Extensión Agraria



Tradicionalmente el Ministerio trató de exponer en la Feria las *actividades y realizaciones* del Departamento desarrolladas a través de sus diferentes organismos. En esta ocasión se presenta la *política agraria* en aspecto global para dar una idea más sintética y comprensiva de la situación de los problemas de la agricultura y su previsible evolución.

Comienza la exposición diciendo:

*Nuestro alimento diario es posible gracias al esfuerzo de los agricultores.* Más de tres millones de personas trabajan para producir lo que el país necesita. Se muestran a continuación las veinte principales producciones agrarias con indicación específica para cada una de las once regiones del país, destacando con detalle la evolución a lo largo del último decenio en seis productos concretos que han aumentado a niveles espectaculares.

Después de esta explicación que pone de manifiesto la situación en nuestro país, la exposición alude a la amenaza del hambre a nivel mundial con gráficos que señalan la demanda futura de alimentos, las oscilaciones de la producción agraria, la disminución de las reservas mundiales, la evolución de los precios internacionales en alimentos básicos y la situación del hambre en el mundo, todo ello para justificar la urgente llamada a las Naciones Unidas que en 1974 efectuaron 1.500 personalidades de un centenar de países.

---

## Producir lo que el país necesita

---

Se ofrece a los agricultores una información sobre la tendencia conveniente y programada de las

producciones fundamentales del país y de los objetivos y acciones que necesariamente han de conseguirse para responder al compromiso del abastecimiento nacional y la adecuación de la balanza comercial agraria.

Los agricultores españoles y el Ministerio de Agricultura se enfrentan en la actualidad con el reto de intensificar, de modo principal, las producciones de azúcar, cereales y leguminosas pienso, grasas vegetales, leche, carne y madera. Por el valor de su contenido, a continuación se transcriben íntegros los textos relativos a las seis producciones citadas.

*"1. Necesitamos aumentar la producción nacional de azúcar. Objetivo para 1980: producir toneladas 1.300.000 de azúcar.*

*Acciones: Aumentar la superficie cultivada de remolacha. En 1980 dedicaremos al cultivo de remolacha 320.000 hectáreas. Racionalizar la producción y aumentar la*

## PRESENCIA DEL MINISTERIO



rentabilidad mediante la adopción de técnicas modernas y el uso de mejores medios de producción.

2. Producir más cebada y maíz para reducir nuestras importaciones.

Objetivos para 1980: Producir 6.500.000 toneladas de cebada y 3.500.000 toneladas de maíz mediante el uso de semillas certificadas de gran rendimiento, la intensificación del abonado, la mecanización y la transformación en regadío.

Más proteínas vegetales para alimentación animal.

Objetivos para 1980: 1.º) Aumentar hasta 300.000 hectáreas la superficie dedicada al cultivo de leguminosas grano mediante: reducción de barbechos blancos; semillas seleccionadas; recolección mecanizada. 2.º) Reducir en toneladas 300.000 las importaciones de harinas de semillas oleaginosas. En 1974 hemos producido 200.000 toneladas. Con el fomento del cul-

tivo de semillas oleaginosas, en 1980, produciremos 500.000 toneladas.

3. Aumentar la producción de aceite.

Ahora produciremos 555.000 toneladas de aceite. Nuestro objetivo es producir 900.000 toneladas en 1980. Aumentar la producción de aceite de girasol y soja en 200.000 toneladas.

Acciones: Dedicar 850.000 hectáreas al cultivo del girasol y sembrar soja en 200.000 hectáreas de regadío.

Aumentar la producción de aceite de oliva en 75.000 toneladas. Ahora producimos 400.000 toneladas de aceite de oliva. En 1980 debemos producir 475.000 toneladas de aceite de oliva. En 1980 otros olivares mediante: Plantaciones intensivas y aumento de la densidad de arbolado en zonas óptimas; replantaciones con marcos y variedades; mejora del olivar existente, aplicando moderna tecnolo-

gía de cultivo en: injerto, poda, abonado, riego y saneamiento, subsolado y despedregado, tratamientos fitosanitarios y recolección mecanizada.

4. España puede y debe autoabastecerse de leche.

Objetivo: Alcanzar los seis millones de toneladas en 1980.

Acciones previstas para que el ganadero español alcance los objetivos de producción:

Estimular el asentamiento de la cabaña de ordeño en áreas de vocación lechera; comprobación de rendimientos en 300.000 vacas/año, por medio de 487 núcleos de control lechero; duplicar el número de vacas inseminadas con sementales de mérito, alcanzando a 1.200.000 vacas; incrementar la productividad de 12.600 explotaciones con estructura y tecnología adecuadas e intensificar la acción sanitaria.

5. La carne, alimento necesario. Gracias a la dedicación y esfuerzo

de los ganaderos españoles, se ha alcanzado el autoabastecimiento de carnes.

Hemos producido en 1974 un total de 1.825.000 toneladas, y para 1980 hay que producir 2.300.000 toneladas.

Acciones para alcanzar los objetivos en 1980: 6.000.000.000 de pesetas de financiación y asistencia técnica para el desarrollo ganadero en nuevas áreas dedicadas a producir carne de vacuno y ovino; acción concertada de: 120.000 vacas y 150.000 terneros; aumento de la fertilidad bovina en un 5 por 100; agrupación de 1.000.000 de ovejas en complejos ovinos; ordenación sanitaria y zootécnica de las explotaciones de ganado porcino; más producción torrajera y mejora de pastos adehesados; rejuvenecimiento y aumento del censo reproductor del ganado vacuno de aptitud cárnica.

6. La madera, una riqueza que debe seguir creciendo, porque nuestro consumo es superior a la producción nacional.

Objetivos: elevar gradualmente la producción anual de madera para reducir importaciones.

Acciones: 200.000 hectáreas de nuevas plantaciones anuales; fomento de plantaciones de especies de crecimiento rápido para obtener madera a corto plazo; creación de viveros capaces de producir plántones suficientes y con garantía de calidad sanitaria y varietal; puesta en valor de las masas forestales existentes mediante tecnología adecuada; desbroce de masas arbustivas; construcción de vías de saca y cortafuegos."

Para producir lo que el país necesita se incluye como acción más inmediata y urgente aumentar los regadíos. Todos sabemos que ese patrimonio del cielo que es el agua debe ser alumbrada, encauzada y aprovechada al máximo. La exposición muestra las acciones correspondientes para llevar al visitante al objetivo básico: aumentar en 500.000 hectáreas nuestra superficie de regadío para 1980.

---

---

## El nivel de vida del agricultor

---

---

Es preciso devolver a los agricultores la consideración social que merecen, elevar su nivel de vida y asegurar la justa compensación económica a la contribución que efectúan al desarrollo del país.

Los factores que contribuyen a mejorar el nivel de vida son principalmente el aumento de la productividad por modificación de las estructuras de producción, la modernización de la tecnología y la necesidad de investigación para que continúe el avance tecnológico y las adecuadas atenciones a lograr una creciente mejora de la calidad y un constante perfeccionamiento de la transformación y comercialización de los productos. A este último aspecto alude con fuerza uno de los textos a modo de conclusión: De lo que paga el consumidor sólo una parte llega al campo; el resto paga los gastos de comercialización. Es preciso que el agricultor, participando activamente en la comercialización, perciba una parte cada vez más creciente.

---

---

## Las dificultades

---

---

La dificultad y el esfuerzo que requiere la profesión de agricultor se justifica fundamentalmente porque la agricultura es una industria al aire libre con todos sus riesgos. Hay que hacer menos incierta la renta de las familias campesinas. En su propio beneficio, la sociedad debe contribuir a mitigar el riesgo, porque también el agricultor necesita seguridad.

El Ministerio de Agricultura ayuda al agricultor para que pueda afrontar los principales peligros de la empresa agraria, como son el fuego, los riesgos atmosféricos, las plagas, las enfermedades y las oscilaciones de la producción.

El trabajo de años puede desaparecer en minutos... El fuego puede convertir, en segundos, un auténtico vergel en un desierto totalmente improductivo. Es un riesgo más con el que debe enfrentarse el agricultor y el propio Ministerio de Agricultura.

El pedrisco y las heladas, enemigos del agricultor. Al igual que el incendio, otro riesgo corre constantemente el agricultor, es el del pedrisco y las heladas. Sus cosechas, los frutos ya listos para recoger, pueden verse inutilizados, destruidos y estropeados por las bajas temperaturas o las tormentas inesperadas.

Todos los años se perderían unos 110.000 millones de pesetas si no se tratasen las plagas de nuestros cultivos. Para evitar estas pérdidas, es preciso tratar 27.000.000 de hectáreas. La red de alertas de estaciones-avisos del Ministerio de Agricultura, que pronto cubrirán todo el territorio nacional, dan la respuesta a cómo, cuándo y con qué combatir las plagas que amenazan los cultivos.

No tratar las epizootias y parasitosis que afectan a nuestra cabaña supondrían pérdidas no inferiores a los 100.000 millones de pesetas anuales, en el sector ganadero. La Red Nacional de Laboratorios de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, en coordinación con las campañas de saneamiento, actúa para reducir los daños materiales y económicos que pesan sobre el ganadero.

El Ministerio de Agricultura asegura el abastecimiento nacional y protege las rentas de los agricultores por medio de una extensa cadena de silos y almacenes, distribuidos por toda la Península, que regulan la distribución de productos agrarios y el abastecimiento de piensos.

---

---

## Los hombres

---

---

La agricultura tiene un futuro esperanzador, del que los propios agricultores habrán de ser los prin-

cipales protagonistas. Y han de estar preparados para afrontarlo.

Ser buen agricultor es cada vez más difícil. En un mismo día debe hacer las veces de ganadero, labrador, electricista, mecánico, contable, comprador... Y esto no resulta fácil y necesita hacerlo con la mayor perfección posible.

Los agricultores son el principal activo de la agricultura. Por eso es tan importante su capacitación profesional. El Ministerio de Agricultura tiene a disposición de la población rural 60 Escuelas de Capacitación Agraria, 190 Centros de Formación Profesional Agraria de Primer Grado y 1.858 Planteles de Extensión Agraria.

El agricultor moderno es un empresario que ha de tomar decisiones sobre la orientación futura de su explotación. La gestión debe ser realizada por el agricultor, porque es jefe de su explotación y gerente de su empresa.

La mejora de las explotaciones debe ser continua. Los agricultores precisan asistencia técnica e información permanente. El Ministerio de Agricultura promueve la acción de los agricultores y sus familias para que utilicen sus recursos y técnicas y mejorando su entorno social.

Una juventud preparada e ilusionada es garantía de un futuro mejor. La incorporación de jóvenes a la agricultura es decisiva para el porvenir del país. Ellos son quienes, renovando conceptos y técnicas, han de transformar las explotaciones y mejorar el medio rural.

---

## La naturaleza

---

Conocer la naturaleza es empezar a amarla. Todas las bellezas de España en los Parques Nacionales y Sitios Naturales son un placer a nuestro alcance.

Las principales áreas naturales protegidas son:

(Superficie total ocupada: hectáreas 90.395,95).

### *Parques nacionales*

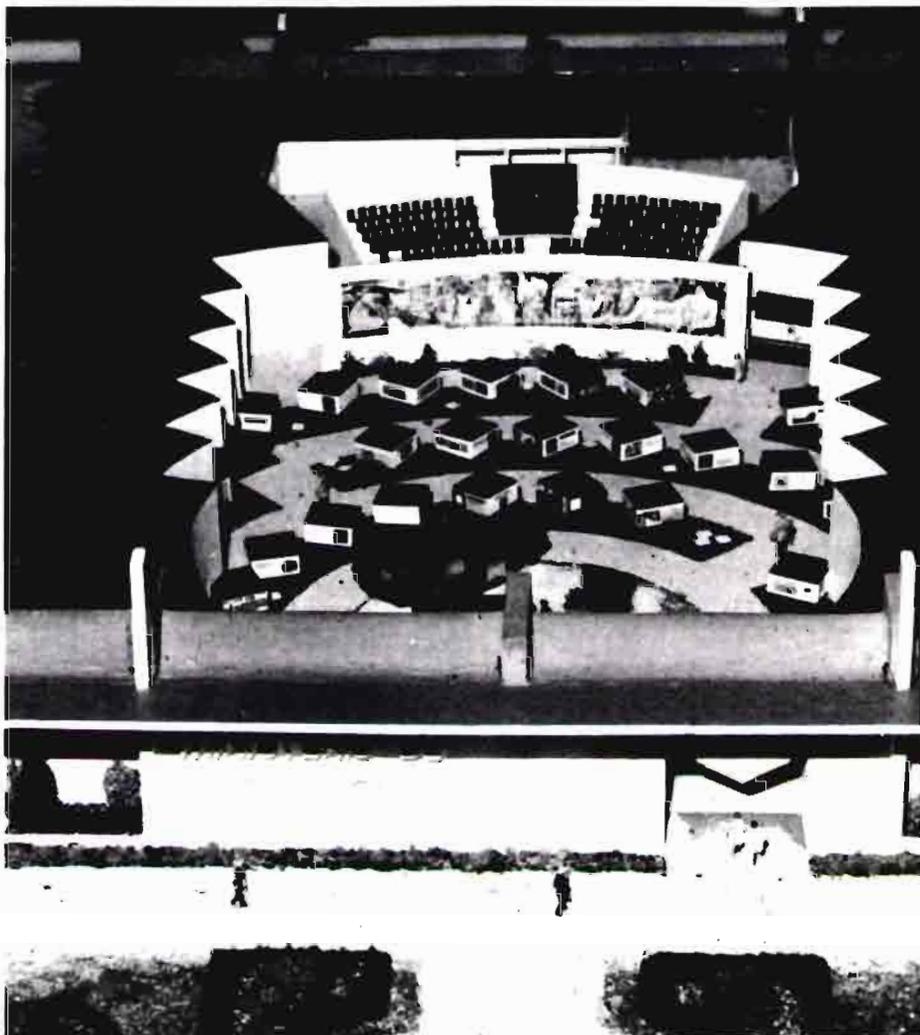
1. Parque Nacional de la Montaña de Covadonga (Oviedo-León).
2. Parque Nacional del Valle de Ordesa (Huesca).
3. Parque Nacional del Teide (Santa Cruz de Tenerife).
4. Parque Nacional de la Caldera de Taburiente (Santa Cruz de Tenerife).
5. Parque Nacional de Aigües Tortes y lago San Mauricio (Lérida).
6. Parque Nacional Doñana (Huelva-Sevilla).
7. Parque Nacional de Las Tablas de Daimiel (Ciudad Real).
8. Parque Nacional de Timanfaya (Las Palmas).

### *Sitios Naturales*

#### *de Interés Nacional*

(Superficie total ocupada: hectáreas 21.313.)

1. San Juan de la Peña (Huesca).
2. Dehesa del Moncayo (Zaragoza).
3. Ciudad Encantada (Cuenca).
4. Torcal de Antequera (Málaga).
5. Picacho de la Virgen de la Sierra (Córdoba).
6. Pedriza del Manzanares (Madrid).
7. Pinar de la Aceveda (Segovia).
8. Cumbre, Circo y Lagunas de Peñalara (Madrid).
9. Región Central de la Sierra de Espuña (Murcia).



## PRESENCIA DEL MINISTERIO

10. Monte del Valle (Murcia).
11. Cumbre de Curotiña (La Coruña).
12. Promontorio del Cabo Villano (La Coruña).
13. Parte Culminante del Cabo de Vares (La Coruña).
14. Lagunas de Ruidera (Ciudad Real-Albacete).
15. Monte Alhoya (Pontevedra).
16. Lago de Sanabria y alrededores (Zamora).
17. Hayedo de Riofrío de Riaza (Segovia).
18. Hayedo de Montejo de la Sierra (Madrid).
19. Hayedo de Tejera Negra (Guadalajara).

### Actividades en el pabellón

Durante los días de la celebración de la Feria Internacional del Campo y en el salón de actos del pabellón del Ministerio de Agricultura tienen lugar visitas de personalidades entre las que cabe destacar las de los ministros de Agricultura de los países iberoamericanos, desarrollándose asimismo conferencias y reuniones técnicas sobre los temas presentados en la temática del pabellón.

Los jóvenes de los planteles de Extensión Agraria, formando 27 equipos, realizan demostraciones sobre técnicas agrarias de actualidad que una vez más correspon-

derán a la importancia y al interés que siempre han despertado.

Los vinos de España están representados en una amplia exposición de los más afamados caldos de calidad de las principales zonas amparadas con denominación de origen.

El pabellón del Ministerio de Agricultura se complementa en su exterior con amplios jardines, entre los que se encuentran, en su parte izquierda, una exposición de pequeños jardines al aire libre y en invernadero, que muestran las posibilidades de embellecer nuestras viviendas tanto en su parte interior como en el exterior. En la parte derecha del edificio se ubica el parque cinegético del I. C. O. N. A., compuesto por ejemplares silvestres representativos de la fauna nacional.

## «El Tractor Agrícola», publicación premiada por el Ministerio de Agricultura

El Premio Nacional de Publicaciones Agrarias, correspondiente a 1974, convocado por el Ministerio de Agricultura quedó desierto.

Entre los accésit concedidos figura el otorgado a la publicación de nuestra Editorial Agrícola Española, S. A., "El Tractor Agrícola. Utilización y costes de trabajo", de la que es autor el Ing. Agr. Manuel Mingot Salvetti.

Los otros accésit han sido concedidos a las siguientes publicaciones:

- **Derecho Agrario**, de Juan J. Jarque.
- **Raciones españolas en la producción de carne en vacuno**, de José A. Romagosa Vila.
- **Las Cajas Rurales Españolas**, de Adolfo Rodero.

## OTRAS PUBLICACIONES DE EDITORIAL AGRICOLA ESPAÑOLA, S. A.

- **Comercialización de Productos Agrarios**, de Pedro Caldentey (Premio Libro Agrícola del Año. Lérida, 1974). 350 pesetas.
- **El riego por goteo**, de Juan Negueroles y K. Uriu. 100 pesetas.
- **Manual de Elaiotecnia** (en colaboración con F. A. O.). Varios autores. 380 pesetas.  
Pedidos a la Editorial (Caballero de Gracia, 24, Madrid), Librería Agrícola (Fernando VI, 2, Madrid) o a cualquier librería española especializada en temas agrarios.

## LA FLORICULTURA, EN AUGE



# EXPO-FLOR/MADRID 75

(Entrevista con Joaquín Miranda de Onís)

*Los últimos años, las fiestas patronales madrileñas de San Isidro nos traían al Parque del Retiro una emotiva manifestación tan ornamental como comercial. Nos referimos a la Feria de la Planta y de la Flor. Este año, la colorida Feria se ha marchado a instalaciones y terrenos de la Escuela de Ingenieros Agrónomos. ¿Por qué? Además ha cambiado de nombre ¿Por qué?*

*La Expoflor-75 está organizada por un Patronato constituido con tal finalidad e integrado por el Ministerio de Educación y Ciencia, a través de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid; por el Ministerio de Agricultura, a través del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, y por la Sociedad Nacional de Horticultura.*

*El día de la inauguración, el día del Santo Patrón San Isidro, 15 de mayo, acto solemnizado con la presencia de los ministros de Agricultura y de la Gobernación, nos pusimos al habla con don Joaquín Miranda de Onís, doctor ingeniero agrónomo, de familia muy vinculada a la agronomía y, en especial a la horticultura, ha dedicado mucha atención en su vida profesional a los temas relacionados con jardines, arte paisajista, floricultura, etc. Como técnico especializado y vinculado al sector, le hacemos breves preguntas en la confianza de que sus conocimientos sobre la actualidad del tema le hagan hablar.*

## • 6.000 millones de pesetas nuestra producción de ornamentales

—¿Qué ambiente de evolución o tendencias respecto a anteriores certámenes?

—*Expoflor-Madrid-75* supone la décima exposición celebrada en nuestra capital —hasta ahora con el nombre de “Feria de la Planta y de la Flor”—, habiendo sido todas ellas patrocinadas, de forma eficaz y generosa, por nuestro Ayuntamiento.

La evolución de esta Feria ha sido lógica, es decir, comenzar por una sencilla *manifestación* de las posibilidades del sector, que tiene un carácter más bien familiar de artesanía, para ir paulatinamente orientándose en su desarrollo en sentido en el que la *técnica* y la *calidad* de la producción van tomando mayor importancia, ya que las exigencias de la demanda, tanto nacional como internacional, así lo exigen.

—¿Por qué este año el nuevo emplazamiento en la Ciudad Universitaria y en terrenos de la Escuela Superior de Ingenieros Agrónomos?

—Esta pregunta está realmente implícita en la anterior, ya que esa presencia necesaria e indiscutible de la *tecnología* y la *calidad*, condicionando la producción florícola, ha obligado tanto a los productores como a los que se ocupan de la *comercialización* de los productos ornamentales a establecer contactos con aquellas instituciones cuya misión es ocuparse de dichos temas, es decir, de la *investigación* y de la *tecnología*, para la que la enseñanza, orientada a la formación de especialistas, es indispensable. De aquí la toma de contacto con el *Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias* y la *Universidad Politécnica de Madrid*, a través de su *Escuela de Ingenieros Agrónomos*.

Si además tenemos en cuenta que se dispone de la *superficie* de terrenos necesaria para el debido montaje de la Exposición, contando, asimismo, con un total de 3.000 metros cuadrados, donde las *plantas ornamentales* de *interior* han podido tener por primera vez en esta Feria la posibilidad de mani-

festarse en todas sus enormes posibilidades, nos explicaremos el nuevo emplazamiento.

Hasta ahora, como antes decía, el Ayuntamiento de Madrid ha patrocinado esta exposición siendo en los últimos años el marco incomparable del Retiro el lugar de celebración, pero, evidentemente, con limitaciones de extraordinario valor, como era el no disponer de *locales adecuados* para dar cabida a las *plantas de interior*.

—¿Qué se espera de esta Exposición?

—Evidentemente muchas cosas. La primera, realizar una labor que pudiéramos llamar de *extensión cultural*, dando a conocer al pueblo de Madrid las posibilidades de hacer más agradable su existencia, utilizando las plantas ornamentales, tanto en composiciones jardinerías como en adornos naturales de *terrazas* e, incluso, en el de *interiores* mediante la presencia de plantas, flores, etc., tratando con ello de no interrumpir de forma drástica ese contacto necesario del hombre con la naturaleza.

En segundo lugar, demostrar las *posibilidades del sector*, tanto para atender a las exigencias de la *demandas interior* como, la que para mí tiene una gran importancia dado su extraordinario porvenir, la *exterior*.

—¿Qué relación tiene esta Exposición con *Iberflora* u otras manifestaciones nacionales de flores?

—Con carácter oficioso, todas las que queramos, como lo prueba el hecho de que *Iberflora* está presente con un digno stand en la Exposición. Ahora bien, yo pienso que, teniendo en cuenta el extraordinario esfuerzo que una exposición de este tipo representa, debería, cuanto antes, establecer una *coordinación regional*, con la finalidad de aunar esfuerzos, consiguiendo manifestaciones que cada día tengan mayor categoría y eficacia, sobre todo teniendo presente que esta exposición, como ya ocurrió con la última de *Iberflora*, tendrá, a corto plazo, carácter internacional.

ma categoría— otorgado a España en Euroflor, de Génova; los obtenidos en Wig-74, celebrado en Viena; en la reciente Exposición de Floricultura de Gante, etc.

—¿Es más importante vender mucho o tomar contacto y promocionar el sector?

—Sin duda de ninguna clase promocionar el sector, ya que vender mucho es consecuencia de que aquél haya logrado alcanzar el desarrollo tecnológico y de calidad necesario.

—Ya que estamos hablando de flores, ¿Cuál es la producción nacional de floricultura?

—Aunque es difícil responder a esta pregunta, ya que la estadística en este sector tiene que alcanzar una mayor perfección, sí podemos estimar entre 5.000-6.000 millones de pesetas anuales el valor de la producción de plantas ornamentales producidas en España, cifra que pudiéramos desglosar en 3.000-4.000 millones como valor de las *plantas* de vivero y el resto el de la *flor*.

—¿Se exporta o se importa?

—Afortunadamente, domina la *exportación* sobre la importación. Actualmente podemos estimar en 650 millones de pesetas el valor de los productos ornamentales exportados y en 350 millones la importación realizada. Pero lo verdaderamente interesante en este aspecto es que las *posibilidades* de *exportación* al mundo occidental podemos considerarlas como prácticamente sin techo. La demanda de productos ornamentales es una lógica consecuencia del nivel de vida más elevado. Aquellos pueblos que lo han alcanzado consideran las plantas ornamentales, cuya finalidad es cubrir unas *necesidades* de orden *estético* o *espiritual*, tan indispensables como la utilización de productos agrícolas destinados a la alimentación, es decir, a cubrir necesidades de orden material. El ama de casa en el mundo occidental considera las flores o la planta ornamental como un elemento más de la cesta de la compra.

## • Un mercado en potencia

—¿Pero hay todavía margen para una mayor producción?

—Extraordinario; a mi juicio, sin limitación. Contamos con los tres factores naturales de la producción agrícola y, por tanto, florícola, en la medida que deseamos, pero, sobre todo, con el *clima* y, concretamente y dentro de él, con el *calor*; en muchas zonas españolas son más de 45 kcal/cm<sup>2</sup> las recibidas en los meses comprendidos entre octubre y abril. Esta fabulosa cantidad de energía que Dios nos otorga gratuitamente debemos aprovecharla, no solamente a través del turismo, como hasta ahora la hemos hecho eficaz, sino también transformándola en productos hortícolas y, fundamentalmente, ornamentales.

Si a estas *posibilidades productoras* agregamos la posible *comercialización*, no solamente en un mercado interior en potencia de gran valor, sino también en un mercado exterior, donde para los or-

namentales no existen las barreras y limitaciones impuestas por el Mercado Común, deducimos el extraordinario porvenir que el sector tiene. Quizás un ejemplo nos lo está dando Italia, en donde la exportación de sus plantas ornamentales está cerca de alcanzar el valor que supone la exportación cítrica española.

—¿Qué tendencias tiene el sector?

—Mejorar en todos sus aspectos, sin olvidar unos de extraordinario valor, que es el de *formar especialistas* a todos los niveles. El de doctor ingeniero, con una especial dedicación a la investigación; el de ingeniero superior o ingeniero técnico agrícola, para mejorar y desarrollar las técnicas de producción, y el de maestros, capataces, jardineros, oficiales y obreros especializados.

Después será la empresa y, por tanto, el empresario, el que tiene

que saber ver y aprovechar todas las posibilidades expuestas para el logro de unos beneficios que han de incidir positivamente en su economía privada y, por tanto, en la nacional.

### PREMIOS ESPECIALES DE EXPOFLOR. MADRID 75

Concedido por el I. N. I. A. (Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias) "a la tecnología":

Stand G. de la firma ERUFLO (don Antonio Cuevas).

Concedido por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos "a la calidad de la planta":

Stand núm. 9. de Viveros Peña Martínez.

Concedido por la Sociedad Española de Horticultura "a la mejor presentación del stand":

Stand núm. 15. de Martín Jardinería.

Premio a lema "un jardín con mensaje":  
Stand núm. 11. de la firma NUBOGA.

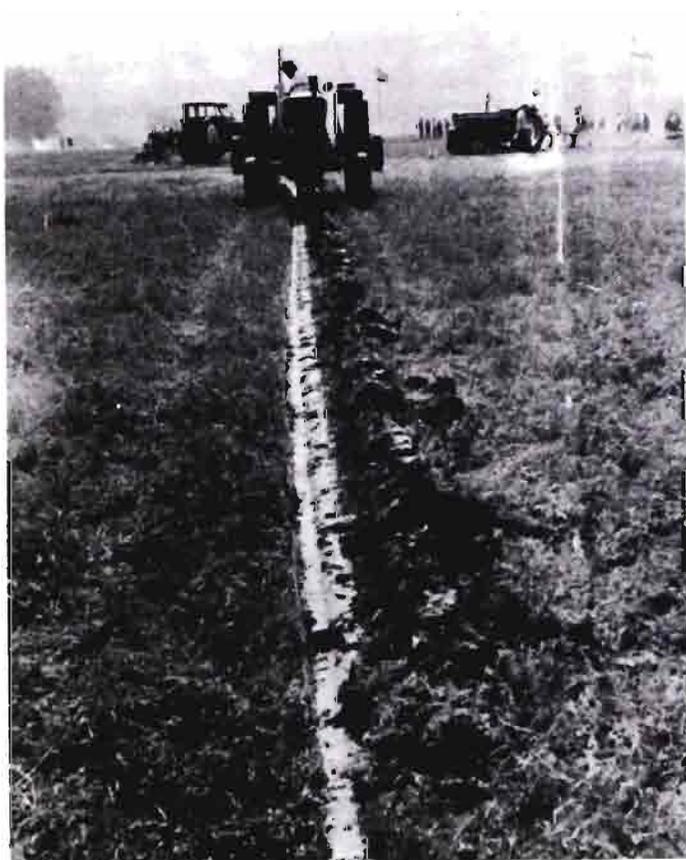


# CAMPEONATO NACIONAL DE

## CAMPEONATO NACIONAL DE ARADA



Un surco de apertura defectuoso



Un surco de apertura más perfecto

Ha tenido lugar en San Fernando de Henares (Madrid) el Campeonato Nacional de Arada 1975, al que han concurrido 42 representantes de otras tantas provincias españolas, campeones cada uno de ellos a escala provincial.

Este año, al no haberse celebrado el campeonato regional, el número de finalistas ha sido bastante superior al de años anteriores, lo que ha impedido una adecuada selección.

El Campeonato se celebró el 13 de junio con la prueba sobre *rastrojo*, y el 14 con la prueba sobre *pradera*, en terrenos de la Escuela de Capataces Agrícolas de la referida localidad madrileña.

Las diferencias en la preparación de los participantes y en la calidad y adaptación de los aperos utilizados ha sido grande, pudiéndose advertir que, por ejemplo, en lo que pudiéramos llamar el "equipo Deutz", sus integrantes han ocupado lugares privilegiados en la clasificación final.

La entrega de los premios, tanto a este Campeonato de Arada, como al de tractoristas, fue presidida por los directores generales de Producción Agraria y de Capacitación y Extensión Agraria, así como dirigentes de la Organización Sindical, en la que recae ahora la organización de las competiciones previas a la final nacional.

El próximo Campeonato Mundial de Arada tendrá lugar en Montreal (Canadá), y en donde intervendrán dos representantes españoles.



¡El reparto de premios!

# RADA Y TRACTORISTAS 1975



Desiderio Vidal, en la prueba sobre praderas

## ENTREVISTA A LOS CAMPEONES

por Cristóbal DE LA PUERTA

En estos últimos años AGRICULTURA se ha esforzado en informar puntual y detalladamente de los campeonatos nacionales de arada y de los mundiales.

Se han publicado artículos en nuestras páginas tanto en relación a la técnica del laboreo del suelo y de las competiciones, como, en forma de reportajes y entrevistas, se han pulsado opiniones y comentarios de organizadores y participantes.

En esta ocasión concentramos nuestra atención informativa, a continuación, en las opiniones que, momentos inmediatamente después de la calificación del jurado, han querido verter para nuestra revista los tres tractoristas clasificados en los primeros lugares del Campeonato de Arada.



De izquierda a derecha: el subcampeón (Desiderio Vidal), nuestro director (Cristóbal de la Puerta), el campeón (Juan Buch) y el tercer clasificado (Amado Rodríguez)



Iniciación de la labor en la prueba de pradera



**Responsabilidades**

## El campeón



### Responsabilidades más amplias que la protección de los cultivos

La compañía Stauffer Chemical no sólo fabrica productos para la protección de los cultivos, que figuran entre los más selectivos del mundo y entre los más eficaces y flexibles en su aplicación. También dedicamos un interés personal a sus problemas de rendimiento y rentabilidad. De una forma muy clara, ustedes en su granja y nosotros en Stauffer colaboramos en el mismo negocio; ambos deseamos lo mismo, esto es, su éxito. Todavía compartimos otra responsabilidad; somos responsables ante la presente generación y la siguiente, que necesitan con urgencia los alimentos que usted produce. Esos son sólo dos ejemplos de nuestro modo de prestar ayuda en su país y en todo el mundo.

#### Ordram® herbicida selectivo del arroz

En todo el mundo, el Ordram es el más conocido de los productos de Stauffer Chemical para la protección de los cultivos. Ningún otro herbicida del arroz es equiparable en su capacidad de eliminación de las hierbas acuáticas hasta el momento de la recolección y en su perfecta selectividad en lo que se refiere al arroz y a otros cultivos de rotación. Los recientes progresos en las técnicas de aplicación del Ordram emulsionable o en gránulos aumentan todavía la economía y la flexibilidad de empleo, y permiten además una total adaptabilidad a las condiciones locales del suelo y del tiempo.

#### Ro-Neet® herbicida selectivo de la remolacha azucarera

El Ro-Neet de Stauffer Chemical, sólo o en combinación con el lenacil, el pyrazon o el phenimedipham, es uno de los herbicidas ticarbamatos, de amplio espectro, más eficaces para el tratamiento de la remolacha azucarera y de la espinaca en todas las condiciones meteorológicas. El Ro-Neet se emplea en toda la Europa oriental y occidental. En la actualidad, Stauffer Chemical tiene en elaboración nuevos métodos y combinaciones para ampliar el uso del Ro-Neet.

STAUFFER CHEMICAL EUROPE S.A.  
25, rue des Caroubiers  
CH-1227 Ginebra



En España, el Ordram y el Ro-Neet pueden obtenerse de Industrias Químicas Serpiol S.A. Ordram puede obtenerse también de Insecticidas Condor y de Unión Química del Sur.

—Su presencia en estos campeonatos es constante. Muchos consideran su triunfo como el éxito a la perseverancia. ¿Por qué esa insistencia?

—Por afición. Esto de arar me gusta mucho. Además se trata de mi oficio, de mi trabajo.

—¿Cuál es su trabajo normal?

—Soy agricultor. Mi oficio, ya le digo, es el labrar el suelo, aunque me dedico a muchas labores en el campo.

—¿Podría decirme algo sobre diferencias técnicas entre los tractoristas por cuenta propia y el que trabaja en una empresa a jornal?

—En general el que trabaja para él suele ser mejor. De esta forma no hay destajos. Pero depende mucho de la afición. El jornalero con afición a su trabajo lo puede hacer tan bien como el mejor.

—Su veteranía le concede experiencia suficiente para que sea obligado preguntarle por las virtudes, atributos o condiciones necesarias para llegar a campeón.

—Si entiendo bien la pregunta, lo que se necesita es superarse cada día en el trabajo.

—Vamos a concretarnos a los campeonatos.

—Para ir al campeonato hace falta más precisión que la de arar normalmente en el campo. No es igual que labrar en casa. Desde luego la preparación básica se consigue en el trabajo de cada día, pero en los campeonatos se necesita un apero adecuado y una preparación especial.

—Los aperos y tractores, ¿cómo influyen en los rendimientos de los campeonatos?

—Lo principal es un apero que se adapte bien al terreno de la competición, el tractor es siempre un complemento del arado.

—Se me ocurre pensar en una competición ideal en que los participantes compitan todos con los mismos aperos y tractores. Hablo en teoría.

—No lo veo posible. No habría alicientes, puesto que es importante la superación y la adaptación de cada uno a unos aperos determinados. Sería otro tipo de campeonato, es decir, otra cosa.

—Habrá que pensar ya en el campeonato mundial. ¿Qué sabe de ellos?



# HUMET

PRIMERA FIRMA ESPAÑOLA EN

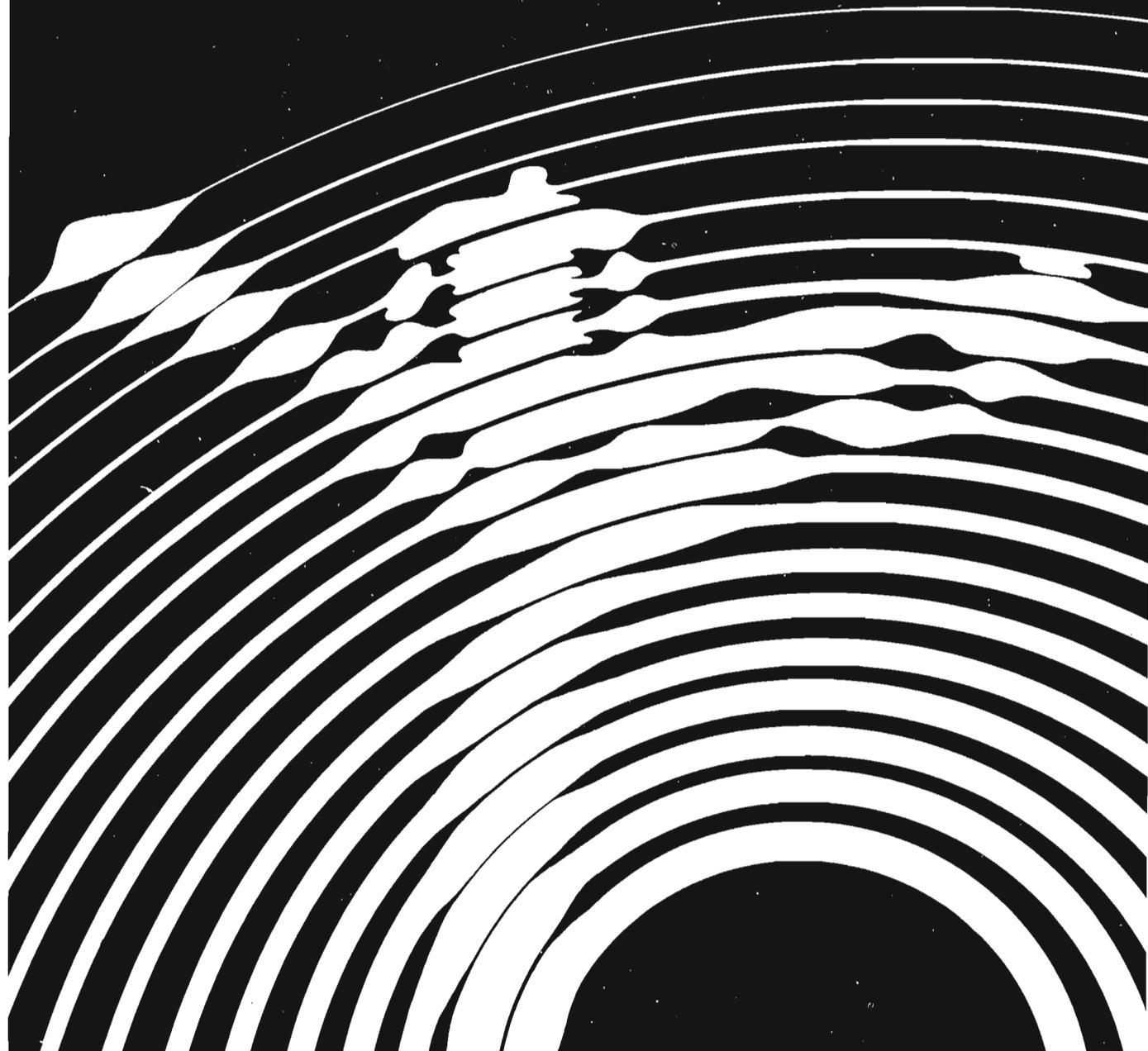
# riego por aspersión

COMERCIAL HUMET S/a  
tel. 293 82 22 extensión 10  
teleg. Hidrohümet - Barcelona  
télex 52865  
Sta Perpetua de Moguda  
Barcelona

delegaciones:  
Albacete tel. 21268  
Badajoz tel. 220142/43  
Barcelona tel. 2306000  
Cordoba tel. 251800/04/08  
Gerona tel. 203165  
Jaén tel. 212647/48

Las Palmas de Gran Canaria  
Lérida tel. 224342/48  
Reus  
Sevilla tel. 355400/04/08  
télex 72255 chuse  
Valladolid tel. 225126/25/23  
télex 26374 huval

**Investigación - Desarrollo - Servicio**



—Los conozco sólo a través de las revistas, pero espero poder entrenarme para alcanzar un puesto relevante para España.

—¿Se consigue un mejor entrenamiento cuando se mantiene una relación con una casa comercial de maquinaria agrícola?

—No lo sé. Pero lo único que estoy seguro ahora es que me entrenaré de cualquier forma con todas mis fuerzas.

—Conocemos a su mujer de otras competiciones, puesto que creo que siempre le acompaña. ¿Quién se ha alegrado más de su triunfo?

—Mi mujer está más contenta que yo, no lo dude.

El campeón, que piensa las respuestas, ha contestado esta última sin vacilar. Y es verdad. Cuando los altavoces instalados en la tribuna en donde las autoridades iban a repartir los premios, y después de una impaciente espera de las calificaciones del Jurado, transmitieron el nombre del campeón, a la mujer del agricultor de Gerona, campeón nacional de arada 1975, se le encendieron los ojos no pudiendo impedir un ligero pero prolongado llanto de emoción.

dores. Pero me parece que las finales tienen más ambiente en capitales más pequeñas que Madrid, o sea, en las capitales agrícolas acude más personal. Sin embargo a Madrid se viene mejor desde cualquier sitio de España.

—¿Ha encontrado, a través de tantas competiciones, diferencias entre los tractoristas de Castilla, por ejemplo, y de otras regiones.

—No encuentro diferencias. Son iguales. Tenemos la prueba de que los ganadores de las finales pertenecen a distintas provincias. Quizá los compañeros del Norte tengan más facilidad para arar praderas mientras los del Centro estamos más acostumbrados a los rastros.

Dejamos al campeón de Valladolid, hoy subcampeón de España. Ha arrastrado a tantos paisanos y amigos que nos interrumpen en la conversación porque están nerviosos no sólo en opinar cada uno de ellos, sino que pretenden llevárselo pronto para estar, también pronto, entre los suyos, en su pueblo vallisoletano, a compartir el éxito de su triunfo y, sobre todo, de su esfuerzo y constancia.

## El subcampeón

—También usted es veterano en los campeonatos como el representante de Gerona.

—Sí. He sido campeón provincial cuatro años. En el nacional he conseguido el tercer puesto tres años seguidos para subir este año al segundo lugar.

—Hablemos de los provinciales. ¿Qué le parecen? ¿Son bastante auténticos?

—Son necesarios como punto

de partida. Son auténticos. Incluso son buenos los locales y los comarcales.

—¿Debe haber regionales? ¿Sí o no?

—Creo que debe haber regionales para que haya una selección mejor previa a los nacionales?

—¿Y de los nacionales, qué opina?

—La organización es igual, puesto que son los mismos organiza-

## El tercer clasificado

—Tú eres más joven que el campeón y el subcampeón y también menos veterano en estas competiciones.

—Es la primera vez que vengo a un nacional.

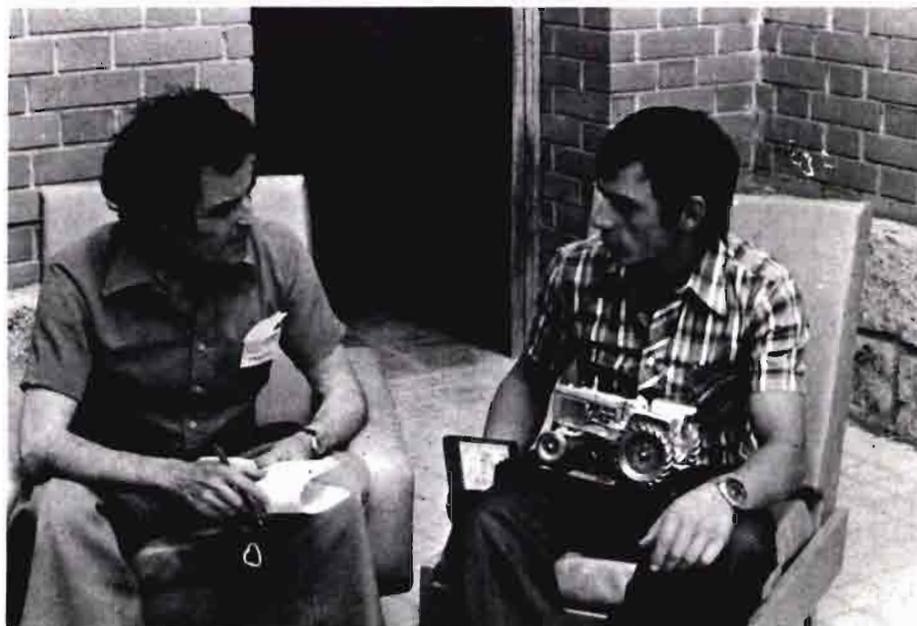
—¿Qué experiencias tienes de otros campeonatos?

—He estado en dos nacionales juveniles, en Tarragona y en Murcia, en donde quedé en cuarta posición en ambos.

—¿Qué relación hay entre estos juveniles y los campeonatos de arada?

—Son independientes. Los juveniles los organiza el Frente de Juventudes.

—Como "novato" de una final, ¿crees que influyen los nervios o la inexperiencia?



—Bueno, influyen muchos factores. La suerte en el sorteo de parcela sobre todo. El ánimo de los paisanos que van a verte. Que el apero sea bueno y esté hecho para esto. El tractor, etc.

—En esta ocasión, al no haberse celebrado regionales, han llegado a la final 42 tractoristas. ¿Has encontrado diferencia en los aperos que has visto?

—Mucha. Bastantes participantes traían aperos mucho más inferiores que los que hemos contado con aperos de competición. También es verdad que estos aperos de competición, en las condiciones que estaba el terreno no han podido hacer la labor que pueden

realizar. Había parcelas, la mía, por ejemplo, con piedras, con el suelo algo seco, donde no entraba bien el arado. Así no se voltea bien el prisma que saca el arado.

—Quizá estés influido por tu parcela, que era de las peores.

—En general no eran buenas.

—Tienes veintiún años y, por tanto, perteneces a la juventud rural. ¿Crees que los actuales tractoristas jóvenes tienen mucho interés en estos campeonatos?

—Afición quizás haya poca. Pero los que siguen trabajando en el campo creo que están deseosos de ir a un campeonato de arada. Pero hace falta una preparación,

más fuerte de lo que muchos se piensan, lo cual exige un esfuerzo bastante grande, así como si se tratara de la preparación de un deportista.

Bueno. Vamos a dejar la entrevista. Aunque tu padre prefiere quedarse en Madrid y darse esta tarde una vuelta por la Feria del Campo, tú prefieres, según veo, irte a tu pueblo a brindar el triunfo con tus amigos. Que Dios te conserve las ganas y el cariño por tu pueblo. Perdón, por tu villa, como aclaró antes tu padre. Vámonos hacia Madrid para dejaros en la Estación del Norte, por si encontráis todavía un tren hacia León. El tren de la ilusión.

## CAMPEONATO NACIONAL DE TRACTORISTA

### Primeros clasificados

Campeón: Alfredo Monteserín López (Oviedo).

Tercero: José Martínez Pereira (Badajoz).

Subcampeón: Julio Castro Mosquera (Orense).

Cuarto: Manuel Mateo Muñoz (Teruel).

Quinto: Alberto Brunet Boch (Barcelona).

## CAMPEONATO NACIONAL DE ARADA

### Primeros clasificados

| N.º | Nombre y apellidos             | Provincia  | Tractor       | Apero      | PUNTOS         |                 |                | TOTAL |
|-----|--------------------------------|------------|---------------|------------|----------------|-----------------|----------------|-------|
|     |                                |            |               |            | Prueba teórica | Prueba rastrojo | Prueba pradera |       |
| 1   | Juan Buch Viñolas ...          | Gerona     | Deutz         | Aranzábal  | 10             | 60              | 69             | 139   |
| 2   | Desiderio del Val Raso.        | Valladolid | M. Ferguson   | Weleland   | 12             | 57              | 60,5           | 129,5 |
| 3   | Amando Rodríguez Ramos ...     | León       | Deutz         | Kiberland  | 10             | 60,5            | 56,5           | 127   |
| 4   | Manuel Fdez. Pérez ...         | Lugo       | Deutz         | Kiberland  | 11             | 45,5            | 65             | 121,5 |
| 5   | Miguel Sisternas Sisternas ... | Valencia   | M. Ferguson   | Kiberland  | 7              | 63,5            | 48,5           | 119   |
| 6   | Valero Calvo Bielsa ...        | Zaragoza   | John Deere 30 | Aranzábal  | 10             | 56              | 48,5           | 114,5 |
| 7   | Alberto Brunet Bosch .         | Barcelona  | John Deere    | Pladevall  | 8              | 61              | 39,5           | 108,5 |
| 8   | Julio Castro Mosquera.         | Orense     | Ebro          | Ebro       | 6              | 43,5            | 53,5           | 103   |
| 9   | Felipe Mateos Tejedor.         | Salamanca  | Ebro Super 55 | Ebro D. O. | 7              | 44              | 42,5           | 93,5  |
| 10  | Antonio Vendrel Ciuro.         | Lérida     | Ebro 160      | Pladevall  | 8              | 51,5            | 32             | 91,5  |
| 11  | Saturnino Ocio Negueruela ...  | Logroño    | Ebro Super 55 | Orbaniano  | 5              | 43,5            | 35,5           | 84    |
| 12  | Diego Ramos Mañas .            | Almería    | Ebro 160      | Ebro Fijo  | 3              | 52              | 28,5           | 83,5  |

# CAMPEONATO NACIONAL DE TRACTORISTAS

En coincidencia con el Campeonato Nacional de Arada 1975 se ha celebrado este año el Campeonato Nacional de Tractoristas, al que han concurrido, en las mismas fechas y lugar, los 42 campeones provinciales que acudieron en San Fernando de Henares (Madrid) a las pruebas de arada.

Esta competición de tractoristas, auténtico campeonato de habilidad, ha consistido en una prueba *teórica* y cuatro de *destreza y habilidad*.

La *teórica* estaba relacionada con el conocimiento del tractor y de la maquinaria agrícola y con las normas de tráfico.

Las de *destreza* eran las siguientes:

- A) Manejo de remolque de un eje.
- B) Manejo de sembradora.
- C) Manejo de remolque de dos ejes.
- D) Manejo de abonadora.

Es curioso observar que los primeros clasificados en arada, aunque no han sido verdaderos ganadores en esta prueba de habilidad, han conseguido también puestos destacados y, sobre todo, han obtenido elevada puntuación en la prueba *teórica*, lo que demuestra la preparación a que han sido sometidos por las casas de maquinaria con las cuales mantienen relación.





## REGULACION DE LAS CAMPAÑAS DE ARROZ

En el "Boletín Oficial del Estado" del día 12 de mayo de 1975 se publica el decreto 1009/75 del Ministerio de Agricultura, regulando las campañas 1975-76 a 1977-78.

### ORDENACION DE PRODUCCIONES

El cultivo del arroz sólo podrá realizarse de acuerdo con la legislación vigente bajo una de las siguientes modalidades:

- a) En régimen de coto arrocero.
- b) En régimen de autorización temporal.

Para poder disfrutar de autorización temporal será preciso obtenerla de la Dirección General de la Producción Agraria previa presentación de solicitud antes del treinta y uno de diciembre del año anterior a la siembra.

### TIPIFICACION

El arroz puede comercializarse en cáscara, cargo o blanco.

En el anejo I del decreto se definen las fases de elaboración, así como las especificaciones de cada una de ellas.

Las variedades de arroz cáscara, a efectos de su comercialización, se agrupan en clases y tipos que se detallan en el anejo II.

Para atender la demanda del mercado interior se establecen las siguientes clases de arroz blanco: "Granza" y "Corriente", cuyas características se definen en el anejo III.

### ESTRUCTURA DE PRECIOS

Los precios de regulación de campaña se definen de la siguiente forma:

#### Del arroz cáscara:

a) Precio de garantía a la producción.—Es el precio a que el S. E. N. P. A.

y Entidades colaboradoras comprarán todo el arroz de la campaña de características normales que les ofrezcan los agricultores.

b) Precio de venta del S. E. N. P. A. y Entidades colaboradoras.—Es el precio a que venderán el arroz cáscara de sus existencias.

c) Incrementos mensuales.—Por almacenamiento: Son los correspondientes a los gastos de almacenamiento, conservación y seguro de mercancías.

Por financiación: Son los que corresponden a los costos financieros.

d) Incrementos derivados.—Incrementos derivados o de situación son los relativos a los gastos de movilización desde las zonas excedentarias a las deficitarias.

e) Precio testigo.—Es el que alcance el arroz cáscara, en clase redondos y semilargos, tipo II, de características normales, en los mercados más representativos del país en posición almacén agricultor.

Se fijan como mercados más representativos del país para la obtención del precio testigo de arroz cáscara los de las siguientes provincias: Sevilla, Valencia, Tarragona y Badajoz.

El precio testigo del arroz cáscara se elaborará como media ponderada de los precios medios provinciales utilizando como ponderaciones las siguientes:

|                  |     |
|------------------|-----|
| Sevilla ... ..   | 0,4 |
| Valencia ... ..  | 0,3 |
| Tarragona ... .. | 0,2 |
| Badajoz ... ..   | 0,1 |
|                  | 1,0 |

La elaboración de dicho precio testigo será realizada semanalmente por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura.

#### Del arroz blanco

a) Precio de intervención superior.—Es el nivel que se fija al precio testigo en orden a las actuaciones en defensa del consumo.

b) Precio de entrada.—Es el precio a que se desea resulte el arroz blanco de importación, clase "Corriente", despachado en puerto o frontera. Dicho precio se calculará multiplicando el de venta del S. E. N. P. A. del arroz corto o semilargo, tipo II, por el factor 1,65.

c) Precio testigo.—Es el que alcance el arroz blanco, clase "Corriente", en las zonas industriales más representativas del país en posición a granel sobre vehículo en industria elaboradora.

Se definen como zonas industriales más representativas del país, para la obtención del precio testigo del arroz blanco clase "Corriente", las siguientes provincias: Valencia, Sevilla y Tarragona.

El precio testigo del arroz blanco, clase "Corriente", a granel, sobre vehículo en industria elaboradora, se confeccionará como media ponderada de los precios medios provinciales, calculados según la base anterior, utilizando como ponderaciones las siguientes:

|                  |     |
|------------------|-----|
| Valencia ... ..  | 0,6 |
| Sevilla ... ..   | 0,3 |
| Tarragona ... .. | 0,1 |
|                  | 1,0 |

La elaboración de dicho precio testigo será realizada por la Dirección de Información e Inspección Comercial del Ministerio de Comercio.

# LEGISLACION

## NORMAS DE REGULACION

Cada campaña con anterioridad al 1 de marzo se fijarán por el Gobierno los precios, incrementos mensuales y de derivación, así como márgenes del S. E. N. P. A., que han de aplicarse en la campaña que se iniciará en septiembre del mismo año.

El S. E. N. P. A. comprará, excepto los meses de julio y agosto, todas las partidas de arroz cáscara normal que le ofrezcan los agricultores de su propia cosecha al precio de garantía a la producción.

En Sevilla y Valencia funcionarán sendas Comisiones Analizadoras y Dictaminadoras de muestras, constituidas por un Técnico Agrónomo del S. E. N. P. A., como Presidente; un Secretario, igualmente del S. E. N. P. A., un representante sindical de las industrias elaboradoras de arroz y otro de los agricultores.

Será misión de dichas Comisiones la determinación del precio, de acuerdo con las normas establecidas, debiendo mantener, al efecto, un libro de Registro de muestras recibidas y analizadas con el resultado de dichos análisis.

En caso de disconformidad se podrá recurrir al Departamento del Arroz del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias (Sueca), que determinará el dictamen de calidad correspondiente.

Con el fin de garantizar la estabilidad de los precios al consumo, el S. E. N. P. A., a la vista de la producción, el consumo interior y de la situación de los mercados internacionales, podrá constituir, mediante compras, reservas de regulación y seguridad.

Cuando el precio testigo del arroz blanco sobrepase, durante dos semanas consecutivas, el noventa y cinco por ciento del precio de intervención superior o no hubiese oferta en el mercado de arroz de clase "Corriente", la Dirección General de Comercio Alimentario podrá disponer de las existencias de arroz cáscara del S. E. N. P. A. a los precios de venta de dicho Organismo y se suspenderán las exportaciones.

Con independencia de lo anteriormente expuesto, el Ministerio de Comercio, previo informe del F. . R. P. P. A., podrá proponer al Gobierno las medidas que se estimen oportunas.

La Dirección General de Comercio Alimentario, en uso de sus atribuciones, podrá establecer márgenes comerciales y/o

precios máximos en la venta al consumo para toda clase de arroces blancos, en coordinación con la Junta Superior de Precios.

Los arroces blancos se expenderán al detall en envase cerrado por los industriales elaboradores o plantas envasadoras debidamente autorizadas.

## CAMPAÑA ARROCERA 1975-76

*En el "Boletín Oficial" del día 13 se aplica el decreto anterior para la campaña 1975-76, según decreto 1010/75.*

*Las personas que realmente lo han formado han sido: don Maria-*

Los precios de garantía a la producción para el arroz cáscara de especificaciones normales serán los siguientes:

Almacenamiento y conservación: Cuatro Ptas/Qm. de noviembre a junio, ambos inclusive.

| Clase      | Tipo | Precios<br>—<br>Ptas/Kg. |
|------------|------|--------------------------|
| Largos     | I    | 10,60                    |
| Redondos   | I    | 10,00                    |
|            | II   | 9,50                     |
| Semilargos | III  | 9,25                     |
|            | IV   | 8,75                     |

Los incrementos de derivación en los principales centros de comercialización serán los siguientes:

|           | Ptas/Qm. |
|-----------|----------|
| Sevilla   | 15       |
| Valencia  | 40       |
| Tarragona | 30       |

Con este artículo se completará los que correspondan a los demás centros de recepción.

A los efectos de determinar los incrementos mensuales de los precios, se fijan para cada una de las operaciones de comercialización las siguientes cuantías:

Financiación: Seis Ptas/Qm. de noviembre a junio, ambos inclusive.

El precio de venta del S. E. N. P. A. se calculará multiplicando el de garantía a la producción (incluidos incrementos mensuales y de derivación) con el factor uno coma diez.

El precio de entrada del arroz blanco "Corriente" se calculará multiplicando el de venta del S. E. N. P. A. de arroz corto o semilargo tipo II por el factor uno coma sesenta y cinco.

Con el fin de garantizar al consumo un abastecimiento a niveles asequibles se fija para la campaña un precio de intervención superior de veinte Ptas/Kg.

A efectos de liquidación con el F. O. R. P. P. A. se fija un margen comercial al S. E. N. P. A. en el arroz cáscara de cáscara de cero coma cincuenta Ptas/Kg



# LIBROS Y REVISTAS



HOMENAJE NACIONAL  
A  
**LUCIO JUNIO MODERATO COLUMELA**  
CÁDIZ, JUNIO 1975

**HOMENAJE NACIONAL A LUCIO JUNIO MODERATO COLUMELA** (17 X 24 cm.). 144 págs. A. P. A. E. Diputación y Ayuntamiento de Cádiz. Ed. "La Voz". Cádiz, junio 1975.

Con motivo del Homenaje Nacional que la Asociación de Publicistas y Escritores Agrarios de España, bajo el patrocinio de la Diputación Provincial y el Ayuntamiento de Cádiz, ha rendido a Columela en la ciudad andaluza, se ha publicado un libro, editado bajo los auspicios de la referida Diputación Provincial, en el que se recogen

diferentes adhesiones y artículos sobre el célebre gaditano-hispano-romano, considerado como el primer escritor agrario del mundo.

La publicación presenta artículos sobre aspectos determinados de la insigne obra de Columela "De Re Rústica", contenida en sus "trece libros sobre agricultura", que son discutidos y analizados por diferentes autores especialistas en los citados aspectos o temas del libro original.

Con anterioridad a estos artículos, que fueron objeto de las conferencias celebradas en Cádiz en un acto académico en honor de Columela, se recogen también diversas adhesiones o glosas del autor gaditano y se informa de los propósitos de A. P. A. E. hacia una Fundación o Academia Agraria, así como respecto a la edición de una auténtica versión española del famoso libro del autor gaditano, escrito hace dos mil años.

El libro, magníficamente presentado, es toda una loa a las virtudes de Columela, como sabio y pedagogo, en sus vertientes prácticas de agrónomo y divulgador de las técnicas aplicadas al campo, que sirve de lección para muchas posturas de pasividad divulgadora y escritora.

Deseamos que este libro sea el reclamo que consiga atraer la edición de los trece libros de Columela, sobre cuyo autor, para sonrojo hispano, hay muchas más publicaciones nacidas fuera de España que en nuestras propias editoras.



**CULTIVOS ORNAMENTALES**, por J. Miranda de Larra y de Onis, 317 págs. (21 x 17). Fotos blanco y negro y color. Dibujos, cuadros. Premio Agrícola Aedos. Barcelona, 1975.

El Premio Agrícola Aedos recayó, en su última edición, como se informó en su día, en la obra que comentamos, y de la que es autor nuestro querido amigo Jesús Miranda, encuadrado en una familia de ilustres agrónomos y divulgadores de la técnica hortofrutícola en general.

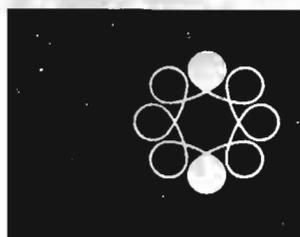
El libro está dividido en dos partes. La primera, que recoge estadísticas de interés para el sector comercial de floricultura, contiene los puntos básicos que permiten utilizar la solución más idónea para la resolución de los problemas que en la práctica puedan presentarse.

De esta forma se introduce al lector en la situación actual de los cultivos ornamentales y se tratan los temas más impor-

diales sobre el desarrollo de la planta como servicio de los factores climáticos, su modificación y las técnicas y prácticas culturales utilizadas.

En la segunda parte se describen los cultivos más importantes en el panorama agrícola nacional y aquellos otros que por sus posibilidades, tanto pensando en nuestro mercado como en los exteriores lo merecen.

la eficiencia  
de las cooperativas agrícolas  
en los países en desarrollo



ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS  
PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION

**LA EFICIENCIA DE LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN LOS PAISES EN DESARROLLO**, por Eberhard Dülfer. (23 X X 15), 207 págs. F. A. O., Roma, 1975.

Se pretende exponer un nuevo modo de concebir el estudio, la evolución de las actividades cooperativistas en los países en desarrollo. Habida cuenta de ciertas experiencias decepcionantes en materia de cooperativismo agrícola en tales países, el autor trata de acortar las causas de esos fallos, determinar los requisitos previos indispensables e indicar las teorías, métodos idóneos para tener éxito en tal empresa.

En esta obra se examinan los problemas globales de organización y gestión propios de las cooperativas agrícolas. En este sentido resultará útil para los directores y los miembros de los consejos de dirección de las cooperativas, en todos los planos, para el personal de las entidades oficiales del ramo, para los expertos en cooperativas que participen en programas internacionales y bilaterales de asistencia técnica.

**CAPACITACION Y EXTENSION AGRARIAS RESUMEN DE ACTIVIDADES 1974**



**CAPACITACION Y EXTENSION AGRARIA. RESUMEN DE ACTIVIDADES 1974** (27 X 20), 234 págs. Ministerio de Agricultura. Madrid, 1974.

Un año más, y la Dirección General de Capacitación y Extensión Agrarias, con adelanto a otros servicios oficiales, nos informa públicamente de las actividades desarrolladas a lo largo del año anterior, cuando, al menos por el número de agencias extendidas por todo el país, parece haber llegado a una cima programada de intensidad de actuación a fin de cubrir con sus servicios nuestro área rural.

El resumen anual estadístico de las actividades del S. E. A. reflejan la intensidad de las gestiones, las cuales están divididas en acciones sobre los jóvenes, cursos sobre las familias, sobre las comunidades y sobre las explotaciones agrarias.

Se recogen también por regiones los trabajos específicos realizados y se relacionan, al final, la bibliografía y documentación elaborada.

**FORRAJES, FERTILIZANTES Y VALOR NUTRITIVO**, por Baudilio Juscafrera (20 X 19), 203 págs., Aedos, Barcelona, 1975.

En el presente trabajo el ganadero encontrará con cifras cuál es la calidad y el valor biológico del forraje en sus diferentes especies y estados de conservación, cuál es la importancia ejercida por los fertilizantes respecto a su valor energético y cuáles son los efectos de la carencia de uno o más de estos elementos en la salubridad del animal.

El autor nos ofrece una nueva publicación como continuación de otras anteriores relacionadas con distintos temas agrarios.

forrajes

# SECCION DE ANUNCIOS BREVES

## EQUIPOS AGRICOLAS

"ESMOCA", CABINAS METALICAS PARA TRACTORES. Apartado 26. Teléfono 200. BINEFAR (Huesca).

CABINAS METALICAS PARA TRACTORES "JOMOCA". Lérida, 61. BINEFAR (Huesca).

## INVERNADEROS

"GIRALDA", Prida - Hijos. Roque Barcia, 2. Bda. Bellavista. Apartado 516. Teléfonos 69 01 68 - 69 01 71. SEVILLA-14.

## MAQUINARIA AGRICOLA

Molinos trituradores martillos. Mezcladoras verticales. DELFIN ZAPATER. Caudillo, 31. LERIDA.

Cosechadora de algodón BENPEARSON. Modelo standard, dos hileras, rendimiento medio, 0,4 Ha/hora. Servicio de piezas de recambio y mantenimiento. RIEGOS Y COSECHAS, S. A. General Gallegos, 1. Madrid-16.

## PESTICIDAS

INDUSTRIAS AFRASA, Játiva, 10. Valencia. Insecticidas, fungicidas, acaricidas, herbicidas, abonos foliares, fitohormonas, desinfectantes de suelo.

## PROYECTOS

Francisco Moreno Sastre, Dr. Ingeniero Agrónomo. Especialista en CONSTRUCCIONES RURALES. Proyectos y asesoramiento agrícola. Alcalá, 152. Madrid-2.

PERIAGRO, S. A. Proyectos agrícolas. Montajes de rie-

go por aspersión. Nivelaciones. Movimientos de tierras. Electrificaciones agrícolas. Construcciones. Juan Sebastián Elcano, 24, B. Sevilla.

Cálculos de nivelación de terrenos por ordenadores electrónicos. Riegos, explanaciones, bancales, etc. Información: AGRIMECA. Plaza de América Española, 3. Madrid.

PROAGRO, oficina de estudios y proyectos agrícolas. Especialización en regadíos y gestión de explotaciones. Duque de la Victoria, 3. VALLADOLID.

"AGROESTUDIO". Dirección de explotaciones agropecuarias. Estudios. Valoraciones. Proyectos. Rafael Salgado, 7. Madrid-16.

ESBOGA. Estudios y Proyectos de Ingeniería, S. A. Sección de Agronomía. Padre Damián, 5. MADRID.

## SEMILLAS

Forrajeras y pratenses, especialidad alfalfa variedad Aragón. Subvencionados por el S. N. C. y Jefaturas Agronómicas. 585 hectáreas de cultivos propios. ZULUETA. Teléfono 82 00 24. Apartado 22. TUDELA (Navarra).

RAMIRO ARNEDO. Productor de semillas número 23. Especialidad semillas hortícolas. En vanguardia en el empleo de híbridos. Apartado 21. Teléfonos 303 y 585. Telegramas "Semillas". CALAHORRA (Logroño).

SEMILLAS DE HORTALIZAS, Forrajes, Pratenses y Flores. RAMON BATLLE VERNIS, S. A. Plaza Palacio, 3. Barcelona-3.

PRODUCTORES DE SEMILLAS, S. A. PRODES -

Maíces y Sorgos Híbridos - TRUDAN - Cebadas, Avenas, Remolacha, Azucarera y Forrajera, Hortícolas y Pratenses. Camino Viejo de Simancas, s/n. Teléfono 23 48 00. Valladolid.

CAPA ofrece a usted las mejores variedades de "PATATA SELECCIONADA DE SIEMBRA", precintada por el Instituto Nacional para la Producción de Semillas Selectas. APARTADO NUMERO 50 TELEFONO 21 70 00. VITORIA.

URIBER, S. A. PRODUCTORA DE SEMILLAS número 10. Hortícolas, leguminosas, forrajeras y pratenses. Predicadores, 10 Tel. 22 20 97. ZARAGOZA.

SERVICIO AGRICOLA COMERCIAL PICO. Productores de semillas de cereales, especialmente cebada de variedades de dos carreras, aptas para malterías. Comercialización de semillas nacionales y de importación de trigos, maíces, sorgos, hortícolas, forrajeras, pratenses, semillas de flores, bulbos de flores, patatas de siembra. Domicilio: Avda. Cataluña, 42. Teléfono 29 25 01. ZARAGOZA.

## VIVERISTAS

VIVEROS VAL. Frutales, variedades de gran producción, ornamentales y jardinería. Teléfono 23. SABIÑAN (Zaragoza).

VIVEROS SINFOROSO ACERETE JOVEN. Especialidad en árboles frutales de variedades selectas. SABIÑAN (Zaragoza). Teléfs. 49 y 51.

VIVEROS CATALUÑA. Árboles frutales, nuevas variedades en melocotoneros,

nectarinas, almendros floración tardía y fresas. LERIDA y BALAGUER. Soliciten catálogos gratis.

VIVEROS JUAN SISO CASALS de árboles frutales y almendros de toda clase. San Jaime, 4. LA BORDETA (Lérida). Teléfono 21 19 18.

VIVEROS ARAGON. Nombre registrado. Frutales. Ornamentales. Semillas. Fitosanitarios BAYER. Tel. 10. BINEFAR (Huesca).

## VARIOS

VENDEMOS NOVILLAS FRISONAS con carta genealógica, cubiertas por sementales también de "pedigree" riguroso. Agropecuaria Castellana. General Sanjurjo, 45. Madrid-3. Tel. 253 26 99 (de 10 a 2).

UNION TERRITORIAL DE COOPERATIVAS DEL CAMPO. Cuidadela, 5. PAMPLONA. SERVICIOS COOPERATIVOS: Fertilizantes y productos agrícolas. Comercialización de uva, vino, mostos. Piensos compuestos "CA-CECO".

LIBRERIA AGRICOLA. Fundada en 1918; el más completo surtido de libros nacionales y extranjeros. Fernando VI, 2. Teléfs. 419 09 40 y 419 13 79. Madrid-4.

VENDO: Procedimiento MAXIOS contra la peste africana curación ultrarrápida del cien por cien SISTEMA ORZOSES, contra la glosopeda; TARDENOR, contra la peste aviar. Soliciten información a: J. ORTIZ OSES. Teléfono: 2. Tardienta (HUESCA)



no hay buena cosecha sin...

**SUPERFOSFATO DE CAL**