
Antonio Gámiz

*Agricultura familiar
y dependencia
en la producción bajo
contrato*

INTRODUCCION

El desarrollo industrial registrado en Europa occidental en los últimos veinticinco años ha supuesto para el sector agrario notables transformaciones. De un lado, una notable disminución de sus efectivos: fuerte descenso de la población dedicada a la agricultura y aunque en menor grado una reducción paralela de las unidades de producción. De otro, un cambio cualitativo en la forma de producir, que genéricamente conocemos como tecnificación o capitalización y que se traduce en el empleo creciente de abonos, maquinaria, insecticidas, etc. Al mismo tiempo han cambiado las relaciones entre el sector y el resto de la economía, tanto en el sentido de su intensificación como cualitativamente, resultado al fin del distinto papel e importancia de la agricultura en el sistema económico.

Pese a la profundidad de estas transformaciones, en todos los países a que hacemos referencia se constata el mantenimiento de la «agricultura familiar», entendiendo básicamente por tal la realizada en explotaciones en las que, exclusivamente —o en manera fundamental—, se utiliza el trabajo de la unidad familiar.

Esta constatación sirve a muchos autores (1) como base argumental de la superioridad de la agricultura familiar, que vendría probada por su propia supervivencia, tras las dificultades que el proceso de cambio ha propuesto al sector agrario. Al mismo tiempo se manifiesta y admira su capacidad de adaptación a las cambiantes condiciones. Su «plasticidad» (2) para responder a los requerimientos y presiones exteriores a dicha unidad de producción: transferencia de mano de obra a otras actividades fuera de la agricultura, incorporación de nuevos conocimientos y medios de producción de todo tipo, ajuste continuo de los recursos productivos, etc. En definitiva, su eficaz capacidad de constante modernización.

Como corolario, esta misma argumentación es utilizada para poner de manifiesto la falla del análisis marxista en sus previsiones sobre el desarrollo de las formas de producción capitalista en la agricultura, basadas en la supremacía de la gran explotación, que se derivan de la superioridad técnica y las ventajas comparativas de la misma, respecto a la explotación campesina (3).

En el contexto de esta confrontación dialéctica pretenden integrarse las reflexiones que siguen, naturalmente referidas a la reciente evolución de la agricultura en España.

CRISIS DE LA AGRICULTURA TRADICIONAL EN ESPAÑA

Vaya por delante la renuncia a cualquier prueba estadística en favor de nuestro análisis. En primer lugar, porque muchas de las observaciones que siguen son el fruto de una primera reflexión. En segundo término, porque la pobreza de estadísticas al respecto y la notable rigidez de las catego-

(1) Un buen ejemplo de esa visión positiva de la agricultura familiar puede encontrarse en Michel Petit: «Evolution de l'agriculture et caractère familial des exploitations agricoles». *Economie Rurale*, n.º 106, Mars-Avril, 1975, págs. 45-55.

(2) *Idem.*, pág. 46.

(3) Karl Kautsky: *La cuestión agraria*, Ed. Laia, Barcelona, 1974, págs. 101 y ss.

rías utilizadas impide recoger los cambios cualitativos experimentados por las distintas explotaciones agrarias o por sus titulares. Y es precisamente la tesis que aquí se sustenta que dichos cambios son de tal naturaleza, que modifican sustancialmente en muchos casos la esencia de la explotación familiar, impidiendo afirmar su continuidad.

Ya una primera observación puede ser hecha en relación con la evolución histórica de la explotación campesina y la génesis de la explotación familiar. Coincidiendo con Galeski (4) en que las distintas formas actuales de organización de la producción agraria tienen su origen en uno de los dos tipos principales del pasado —la explotación campesina y el latifundio o plantación—, dicha evolución implica la pérdida de determinadas características que obligan a considerarlas como tipos distintos de organización. Tan falaz es considerar equivalentes al latifundio y la gran explotación industrial (según terminología del mismo autor) como asimilar la «explotación familiar campesina» a la «explotación moderna familiar».

Para ir más adelante parece necesaria una mínima conceptualización de qué ha de entenderse por «agricultura familiar». Dos características clave bastarán para este propósito. Por una parte, el empleo exclusivo, o al menos fundamental, de la fuerza de trabajo de los miembros de la familia, de donde se sigue que los ingresos de la unidad familiar no se derivan de rentas salariales, sino de los resultados económicos de la explotación. De otra, la detentación, por el titular de la explotación, de la autonomía y capacidad de decisión necesarias para la asunción del riesgo de la actividad económica, que es consustancial a su caracterización de empresario.

Otros atributos podrían añadirse. Sin embargo, los anteriores han de considerarse como esenciales, de suerte que su deterioro o pérdida impediría hablar de continuidad de la «explotación familiar», para configurar otras formas de organización de la producción agraria.

(4) Boguslaw Galeski: «Social Organization and Rural Social Change», en Teodor Shanin: *Peasants and peasant societies*, Penguin Books, 1971, págs. 115 y ss.

Aunque escasos (5), los análisis de la crisis de la agricultura tradicional en España son suficientemente conocidos como para hacer innecesario aquí su desarrollo. Sí conviene recordar que es precisamente la pequeña explotación la que se enfrenta a dificultades prácticamente insuperables. Mientras la explotación de agricultura extensiva pueda hacer frente a las alzas salariales mediante su ahorro por la mecanización y la cambiante demanda por una reorientación de su estructura productiva, no ocurre otro tanto con la pequeña explotación familiar. La pérdida de competitividad, las dificultades para incorporar nuevas técnicas, la creciente dependencia del exterior a través de las mayores necesidades de medios de producción y la disminución del excedente de la explotación con un progresivo deterioro del nivel de consumo familiar, son a grandes rasgos las manifestaciones de esa situación crítica.

Frente a la misma, y en un esfuerzo por sistematizar, cuatro vías distintas de superación se ofrecen a la pequeña empresa familiar:

a) Conseguir una nueva ordenación de sus recursos productivos, a través de una más elevada aportación de capital, y generalmente —aunque no necesariamente siempre— con una ampliación del marco de explotación.

De las cuatro fórmulas de adaptación, es la única —a nuestro entender— que en puridad permite hablar de una continuidad de la explotación familiar, siempre que continúe utilizando básicamente la fuerza de trabajo familiar.

b) La integración —junto con otras— en una unidad de explotación comunitaria de la tierra.

Es evidente que aun cuando dicha explotación comunitaria se constituye por fusión de otras de carácter fami-

(5) Básicamente José M. Naredo: *La evolución de la agricultura en España* (Ed. Estela, Barcelona, 1971). J. L. García Delgado y Santiago Roldán: «Contribución al análisis de la agricultura tradicional en España: Los cambios decisivos de la última década», en varios autores: *La España de los años 70. II: La economía*. (Moneda y Crédito, Madrid, 1973), y varios autores: *La crisis de la agricultura tradicional en España*, Anales de Moral Social y Económica, núm. 34, Madrid, 1974.

liar, se trata de una nueva forma de organización productiva esencialmente distinta. La autonomía de cada uno de los integrantes de la misma se pierde en beneficio de los intereses de la explotación conjunta.

c) El paso a alguna de las diversas situaciones definitivas de «agricultura a tiempo parcial».

Sin entrar en el discutible carácter transicional de esta fórmula de organización productiva, parece claro que el paso de la explotación familiar a dicha situación conlleva la pérdida parcial de sus características esenciales. La necesidad de obtener ingresos adicionales a los obtenidos en la explotación supone —simultánea o alternativamente en el tiempo— la enajenación de parte del trabajo familiar, bien en otra explotación agraria, bien en la industria o los servicios. Es la forma más primaria de proletarización del campesinado (6).

d) Una última posible vía es la intensificación de la actividad productiva de la explotación orientada hacia una mayor especialización de sus especulaciones y a través de sistemas de integración, más o menos formalizadas, con firmas suministradoras de medios de producción, industrias transformadoras de productos agrarios o entidades de comercialización de los mismos.

Dichas fórmulas tienen su origen bien en la creciente necesidad de capital, que no puede ser autofinanciado por el agricultor, bien por la necesidad de garantizar la salida de su producción y con ello de disminuir el riesgo que le supone la especialización productiva de la explotación.

Es obvio precisar que en cualquier caso el polo integrador se sitúa fuera del agricultor y que siempre genera una dependencia —más o menos aguda, pero siempre creciente— de aquél respecto a las industrias o entidades comerciales. Como secuela obligada se registra una pérdida de la capacidad de decisión y autonomía que definieran a la

(6) En este sentido Camilo Daneo: *Agricoltura e sviluppo in Italia* (Einaudi, Torino, 1972), págs. 116 y 117.

explotación familiar y suponen una matizada y sutil forma de proletarización.

Como ejemplificación de las peculiares relaciones que se establecen entre las distintas esferas del —según terminología generalizada— complejo agro-industrial, proponemos la correspondiente a la producción y transformación industrial de tomate en las vegas altas y bajas del Plan Badajoz (7).

LA PRODUCCION BAJO CONTRATO DE TOMATE EN LOS REGADIOS DEL PLAN BADAJOZ

Antes de entrar en la descripción de los elementos y relaciones entre los mismos, que definen el complejo de producción y transformación de tomate, conviene comentar, siquiera brevemente, algunas características que indican la importancia de esta producción, su localización y destino.

La primera, el carácter relativamente nuevo del cultivo en la provincia. Su implantación puede situarse en la creación de los regadíos del Plan Badajoz. Hace apenas diez años, la extensión dedicada a este cultivo se cifraba en 1.400 hectáreas, que suponían una producción algo superior a las veinte mil toneladas, equivalentes al 3 por 100 de la producción nacional. La extensión e intensificación del cultivo es aún más reciente, y puede situarse hacia 1968, para alcanzar en las últimas campañas una superficie próxima a las 10.000 hectáreas. Con ellas se alcanzan los 500 millones de kilos de tomate, que sitúan a Badajoz —con aproximadamente un tercio de la producción nacional— como la segunda zona productora del país, por encima de la Rioja-Navarra y casi alcanzando a Levante, primera región productora.

Aun cuando existen algunas explotaciones de buenas dimensiones, que excepcionalmente realizan el cultivo con

(7) Cuanto sigue es resumen de un trabajo que he realizado recientemente para la Dirección General de Industrias Alimentarias: *Relaciones entre agricultores e industrias transformadoras de productos agrarios en la producción bajo contrato*. (Madrid, marzo, 1975).

siembra directa y recolección mecánica, la pauta generalizada es la de trasplante y recolección manual. El cultivo del tomate requiere, en consecuencia, el uso intensivo de mano de obra.

Sin entrar en la relación de variedades que se utilizan, dos tipos de tomate son los cultivados normalmente: el «redondo» y el «pera». Ambos se corresponden con sendos aprovechamientos industriales. Para «concentrado», el primero, y para «pelado», el segundo. Ello dice del destino predominantemente industrial de la producción de tomate. Hasta el punto que puede afirmarse que la extensión del cultivo que anteriormente se ha puesto de manifiesto, tiene su origen en la creciente demanda industrial como consecuencia de las nuevas instalaciones de industrias en la zona y la expansión de las explotaciones.

Hay que añadir a esta vocación industrial de la producción agraria, y para concretar el destino de la misma, que prácticamente en su totalidad se dirige a las industrias de transformados existentes en la misma comarca. Muy raros son los flujos de unas comarcas a otras dentro de la provincia, y prácticamente inexistentes los flujos a otras provincias, salvo años excepcionales especialmente conflictivos (como el pasado 1972). En circunstancias normales el flujo exterior de tomate no supera el 1 por 100 de la producción provincial, siendo su destino habitual y más importante la provincia de Murcia.

Como última de estas anotaciones de carácter general conviene recordar que el tomate no es producto sujeto a cualquier tipo de intervención o regulación estatal. El papel de la Administración se reduce prácticamente en los momentos en que el conflicto aflora a funciones de arbitraje y ayuda.

En apretado resumen sigue una caracterización sucinta de los subsectores productor y transformador, para continuar con la descripción de la regulación contractual de las funciones de ambos. Concluirá, a modo de síntesis, un análisis de las relaciones que se establecen entre agricultores e industriales transformadores y que cuestionan a nuestro en-

tender la permisividad de aplicar el concepto de empresa familiar a los primeros, según la definición que de aquella anteriormente se enunció.

El subsector transformador

A diferencia de lo que ocurre en las otras zonas productoras del país —Rioja y Levante—, el subsector industrial o transformador está constituido por un reducido número de empresas de importante dimensión económica.

Ello no quiere decir que no existan también algunas pequeñas industrias, sino que su significación económica es muy escasa, por lo que la imagen del sector viene dada por las industrias de gran volumen y extraordinaria especialización.

Se trata, en definitiva, de sólo seis empresas (8), que asociadas constituyen un grupo exportador conocido por el nombre de IBERTOM, y de entre las cuales, especialmente cuatro de ellas, son empresas de gran volumen y con un grado importante de participación de capital extranjero.

Las relaciones que existen entre las mismas son de pleno acuerdo (9). La innegable comunidad de intereses en relación y frente al subsector productor lo justifica y da razón. La conformación como grupo cara a la exportación, y su escaso número, lo facilita. Una importante muestra de este acuerdo es el objetivable, aunque no expreso, reparto de las zonas de producción, con las que cada una establece los contratos de producción de tomate.

En razón del volumen de su producción y de la importancia de sus compromisos de exportación son ellas las que definen la demanda anual de tomate. Pero su indudable protagonismo y acuerdo se manifiesta especialmente al marcar los precios y las pautas de contratación que han de regir en

(8) Por orden de importancia: COBASA, INVECOSA (empresa del Instituto Nacional de Industria, recientemente fusionada con el Matadero Frigorífico de Mérida, constituyendo IFESA), SACE, CONSIBER, INAGSA y TRANSA.

(9) Entre los agricultores son denominadas coloquialmente como «las seis hermanas».

cada año: precio y modelo de contrato único para todas las zonas y empresas.

En cuanto a las funciones que desarrollan ha de subrarse, en primer término, la realización de los semilleros, que supone ciertamente la asunción de un riesgo de cierta importancia, por cuanto el mismo precede a la formalización de contratos. Mucho menos importante, especialmente en el momento presente, es la asesoría técnica a los agricultores. Asimismo, las industrias facilitan —caso de ser solicitados— anticipos en metálico para la financiación de los cultivos.

Otras funciones son: el suministro de cajas para el transporte del tomate de las plantaciones a la fábrica, la recepción y la valoración de dicho producto. Por último, la comercialización del tomate tras su transformación primaria, con amplia salida al exterior a clientes que en su mayor parte son empresas multinacionales de la alimentación.

Hay que añadir, como función en reciente aparición, que las empresas de mayor tamaño producen directamente una parte del tomate que precisan, en porcentaje variable que, como media, puede considerarse próximo al 50 por 100 del total de sus necesidades.

El subsector de producción

Entre las unidades de producción es necesario distinguir dos tipos bien diferenciados.

Por un lado, los «colonos», pequeños campesinos asentados en las parcelas resultantes de los planes de actuación del Instituto Nacional de Colonización, de exiguas dimensiones, siempre inferiores a las cinco hectáreas, durante mucho tiempo modelo arquetipo de la agricultura familiar. Su escasa preparación técnica y empresarial, la misma escasa dimensión de sus explotaciones y su nula capitalización, les obliga necesariamente, a fin de conseguir el mayor excedente de explotación, hacia cultivos que exigen la aplicación intensiva de trabajo (trabajo que subvaloran). El tomate y el pimiento son los cultivos que responden a estas

características, con el maíz en un segundo plano. Que dichas especulaciones son opciones forzadas en razón de obtener el mayor producto por hectárea lo muestra el hecho de que, en los casos excepcionales en que alguno de estos colonos dispone de mayor superficie (10) la dedica al cultivo de trigo.

Un segundo tipo de empresas agrícolas son las de los agricultores «independientes» o «libres», según la terminología al uso en la zona, que gráficamente hace referencia a la situación de «tutelaje» que el Instituto Nacional de Colonización ejerce sobre sus colonos. En la generalidad de los casos dichos agricultores cuentan con explotaciones con más de 25 hectáreas en regadío, lo que les permite una más adecuada gestión empresarial.

Cabe señalar que aun cuando existen cooperativas prácticamente en la totalidad de los pueblos del Instituto, ya que éste provoca su creación como actividad previa a la puesta en riego de las tierras, tal generalización sólo es comparable a su ineficiencia. Salvo muy contadas excepciones, tales entidades no funcionan más que en el papel, siendo muy frecuente que subsistan las mismas Juntas Rectoras que se eligieran en el momento de su constitución, hace más de una docena de años.

La falta de acuerdo y el individualismo entre los agricultores es algo más que un tópico en este caso. Frente a la unidad del subsector industrial es constatable la desorganización del subsector productor, en el que las cooperativas no han sabido cumplir una función que parece clara en las necesarias relaciones con las industrias de transformación.

Para concluir esta breve descripción de los elementos del complejo agro-industrial conviene reseñar que las relaciones entre colonos e industriales son de desconfianza cuando no de franca animadversión. El si no intenso, sí frecuente en episodios, historial conflictivo entre ambas esferas, productiva y transformadora, lo explica. Para los colonos, las industrias transformadoras imponen desde una si-

(10) Por adición de otras parcelas cuyos propietarios han abandonado el puesto.

tuación de fuerza precios bajos, unilaterales valoraciones del producto entregado y pagos retrasados. Para los industriales, los colonos constituyen una categoría de agricultores de escasa preparación y nula seriedad, lo que plantea problemas insolubles a la hora de programar el suministro de tomate para sus fábricas.

La regulación contractual de funciones

Antes de entrar en el contenido sustancial del contrato de producción hay que señalar dos aspectos de interés en relación con la formalización del mismo. La primera, que la contratación se realice con carácter individual con cada colono, y no como el resultado de una negociación de precios y condiciones. El contrato es «ofrecido» por las industrias a los colonos. La segunda, que la consecución de los contratos se realice de forma indirecta a través de los «comisionistas», figura intermedia a la que las industrias ofrecen dos o tres céntimos por kilogramo de tomate cuya contratación consigan.

Aún hay que añadir que cuanto sigue hace referencia en forma general a la contratación con los colonos, pero no con los agricultores «independientes». Estos no se ajustan, en su relación con las industrias, a un patrón tipificado. Unos realizan contratos de producción al inicio de la campaña, algunos sólo establecen un compromiso verbal, y otros, al fin, esperan al término de la campaña las mejores ofertas sobre su producción. En cualquier caso, la contratación la realizan directamente con los responsables de las industrias y llegan a obtener en ciertos casos precios muy superiores a los percibidos por los colonos.

Los extremos más importantes que se reflejan en el contrato son los siguientes:

- Condiciones referentes a la producción contratada.
- Anticipos.
- Normas de cultivo y asistencia técnica.
- Sistema de entrega de productos, y
- Normas de calidad.

a) *Condiciones referentes a la producción*

El agricultor se compromete a cultivar un determinado tipo de tomate, en una cierta superficie y a la entrega subsiguiente de la totalidad de la producción derivada de dicho cultivo. Adicionalmente, el agricultor se obliga a no realizar ningún otro contrato de producción de tomate con cualquiera otra industria.

Con esta cláusula, ciertamente restrictiva para el colono, las industrias procuran evitar cualquier posible desvío de tomate hacia industriales de otras regiones, que en campañas de escasa recolección acuden ofreciendo precios superiores al pactado en los contratos.

b) *Los anticipos*

El único anticipo que figura en el contrato es la provisión de plantas por la industria al agricultor, en la cantidad que éste solicite. Ello exime al agricultor de los notables riesgos que supone la realización de semilleros, así como el desarrollo que comporta.

La asunción de esta función por las industrias se justifica, en primer término, por la necesidad de garantizarse el cultivo de tomate en la zona. No es, sin embargo, la única motivación. Mediante los semilleros propios, las industrias se procuran una cierta homogeneidad del producto que luego han de transformar. Asimismo, ello les permite la elección de las variedades de mayor interés y, subsidiariamente, el ofrecer al agricultor variedades específicamente de tomate industrializable, que al tener una más dudosa venta en el mercado de tomate fresco supone un elemento que garantiza la fidelidad de entregas y una reducción de las desviaciones del tomate contratado.

Aunque el suministro de plantas es el único anticipo que se refleja en contrato, no es el único que se da en la práctica real. Otras modalidades de anticipos, por orden de frecuencia e importancia, son los suministros de productos fitosanitarios, fertilizantes y los anticipos en metálico. Se proveen a petición del agricultor, generalmente por acuerdo verbal. Aunque no están totalmente generalizados, alcanzan una

importancia considerable, dada la debilidad financiera de los colonos.

Las industrias están interesadas en los anticipos en general, aunque muestran una clara preferencia por los que no se efectúan en metálico. De hecho, aun cuando no están regulados en contrato —o precisamente por ello—, estos anticipos juegan un papel de «señal» que, al tiempo que manifiestan la dependencia del colono respecto a la industria, dan solidez al contrato.

c) *Normas de cultivo y asistencia técnica*

Por el contrato, el agricultor queda obligado a la observancia y cumplimiento de *cuantas normas e instrucciones reciba de los Servicios Técnicos* de las industrias conserveras, así como a autorizar las inspecciones de cultivos que a todos los efectos requieran aquéllas.

Esta cláusula, por la que se transforma lo que debiera ser una obligación de asistencia técnica en coacción al agricultor, no se cumple en la actualidad, al menos en los términos expresados. Según reconocen los propios colonos, el número y tipo de tratamientos y abonados son hoy totalmente voluntarios. Se trata, por tanto, de una estipulación residual que tuvo su función en otros tiempos, cuando las industrias hubieron de suplir al Instituto Nacional de Colonización en la enseñanza del cultivo de los imprevistos colonos.

Permanece, sin embargo, el interés por la inspección de las plantaciones; interés relativo no sólo a las industrias transformadoras, sino también a sus clientes, las grandes industrias alimentarias, algunas de las cuales destacan técnicos en la zona.

d) *El sistema de entrega de producto*

Después de las especificaciones de calidad es ésta una de las materias a las que mayor atención se concede, por ser un punto tradicionalmente conflictivo.

El problema reside en el corto período de tiempo en el que transcurre la recolección del producto, que ha de ser

absorbido por la línea de fabricación de la industria. Se trata de uno de los momentos en que más evidentemente se oponen los intereses de los agricultores y las industrias. Aquéllos, deseosos de recoger y entregar el tomate en el momento en que el fruto alcanza un cierto nivel de maduración. Las conserveras, interesadas en que el acopio de producto sea lo más regular y extendido posible a lo largo del período de recolección.

A los efectos de regulación de la entrega de tomate por los agricultores, dos mecanismos arbitra el contrato que las industrias proponen.

El primero, a través del establecimiento de precios diferenciales para el tomate según el momento de su entrega. Dividido el período de recolección en tres períodos, se concede un precio más elevado a los extremos que al entregado en el intermedio coincidente con la plena campaña. Se trata de un mecanismo inductor que trata de incentivar las plantaciones tempranas y tardías.

El segundo y más importante mecanismo que las industrias utilizan para la regulación de entregas es el régimen de suministro de cajas a los agricultores. Los envases son proporcionados por las conserveras a los agricultores a razón de 40 cajas diarias por hectárea contratada, que habrán de ser devueltas a fábrica —llenas o vacías— en el plazo de veinticuatro horas. Ha de observarse que, mediante este sistema de entrega de envases, la regulación de la campaña en cuanto hace referencia a la recolección queda absolutamente en manos de las industrias (11).

e) *Normas de calidad*

Al establecimiento de las normas de calidad se concede el mayor detalle y extensión en las estipulaciones del contrato. Se trata de un conjunto de minuciosas especificacio-

(11). A la industria le basta reducir o aplazar la entrega de envases al agricultor para que éste se vea imposibilitado de realizar la recolección del fruto. Ello, obviamente, ocurre en momentos en que la producción es superior a las necesidades de las industrias y da origen a conflictos, del que un ejemplo reciente es el registrado en la campaña de 1974.

nes que aluden tanto a los aspectos externos como internos del producto, en forma separada para los dos tipos de tomate —«pera» y «redondo»— a que se aludió anteriormente.

Sin embargo, tales especificaciones no establecen, como cabía prever, unas relaciones entre calidades presentadas y precios al producto, sino que definen una calidad única del tomate y constituyen, de hecho, un formidable elemento en manos de las empresas para admitir o desechar las partidas presentadas por los agricultores. En consecuencia, las deducciones que en la liquidación final realizan las empresas a aquéllos no pueden, en rigor, justificarse de una aplicación estricta del contrato.

Por ello no puede resultar extraño que este aspecto de la calidad pueda ser uno de los puntos generadores de fricciones entre agricultores e industriales. De hecho, en los años en que la cosecha ha tenido fácil salida los industriales han absorbido la oferta sin problemas, mientras que las mismas normas han constituido un mecanismo restrictivo de la misma en aquellos años de superproducción relativa o de regulación de entrada de tomate a lo largo de la campaña.

Cabe pensar que un mayor interés por la calidad induciría al establecimiento de precios diferenciados que interesen al agricultor por una selección previa en la parcela, a fin de lograr las mejores calificaciones para su producto. Según la actual situación, es razonable que prefiera jugar con el albur de introducir la producción máxima posible en cualquier condición.

Relaciones de dependencia en la producción bajo contrato

Casi resulta ya un lugar común hablar del desigual poder económico de cada uno de los subsectores que conforman el denominado complejo agro-alimentario (12). Se trata de un sistema realmente desequilibrado, y como corolario las relaciones que entre las partes se registran no pueden ser

(12) Puede verse Francois Perroux: *Technique quantitatives de la planification*, P. U. F., París, 1965, págs 11 y ss.

relaciones entre iguales. En mayor o menor grado, con mayor o menor evidencia, las relaciones que se establecen entre los mismos son relaciones de dominación y dependencia.

En el caso que nos ocupa, frente a un subsector transformador constituido por industrias de gran volumen y alta especialización en un solo producto, fuertemente penetradas por el capital extranjero y en un reducido número que facilita los acuerdos interempresariales, se opone un subsector agrícola que viene definido fundamentalmente por la figura del colono, quien a los efectos de las relaciones con la industria debe ser caracterizado por las tres siguientes circunstancias:

a) En primer término, su escasa entidad económica. La pequeña dimensión de sus parcelas, la nula capitalización de su explotación e, incluso, su situación tutelada por parte del Instituto, le singularizan en su reducida potencialidad e independencia.

b) Paralelamente, es preciso señalar su escasa preparación técnica y nula formación empresarial, de lo que ha de responsabilizarse al Instituto Nacional de Colonización, que en nada se preocupó en este respecto.

c) Por último, la carencia de toda organización entre los colonos. En este sentido, la existencia formal de cooperativas es más un freno que un estímulo para esa necesaria organización. La creación de las mismas, como un elemento más de la colonización y sin que respondiera a una auténtica expresión de las necesidades sentidas por los colonos, entendemos está en la raíz de su ineficiencia en el momento presente. Esa misma falta de utilidad las convierte en una experiencia frustrada y esterilizante de otros intentos organizativos.

De este desigual reparto del poder económico se siguen unas relaciones que, inequívocamente, pueden calificarse como de dominación. De esta situación tienen conciencia ambas partes, y al ejercicio de ese poder ajustan su comportamiento. Así, las empresas industriales, seguras de su posición preeminente, acrecida después de la garantía de su-

ministro de materia prima que implica la producción en cultivo propio, la afirman desde el momento mismo del establecimiento de los contratos: éstos son decididos en todos sus términos —incluido el precio— exclusivamente por las industrias y ofrecidos a los colonos para su aceptación; incluso, como es normal, antes de ser firmados por las propias industrias. Igualmente se manifiesta en el establecimiento de las condiciones de entrega del tomate, que las favorece plenamente, permitiéndoles la regulación de su llegada a las líneas de transformación, sin tener en cuenta los encontrados intereses del colono en la recolección. Se expresan, por fin, en las calificaciones de las partidas entregadas por los colonos, en razón de la calidad del tomate, que motivan las unilaterales deducciones en la liquidación.

Para el pequeño campesino, la producción bajo contrato implica no sólo, como académicamente se ha formulado, una pérdida de autonomía (13) o de su «status social» (14), sino el sometimiento bajo una auténtica relación de dependencia respecto a las industrias transformadoras. Relación, además, a la que se ve impelido por la necesidad de cultivar tomate, único cultivo que, dado el carácter extremadamente reducido de su explotación y su notable descapitalización, le permite obtener unos ciertos ingresos mediante la plena utilización de su fuerza de trabajo.

En cuanto al carácter de la relación de dependencia, cabe decir que el colono, aun propietario de la tierra que cultiva —de dudosa disponibilidad, por cuanto muchos de ellos aún no han superado el período de tutelaje del IRYDA—, más que empresario puede ser asimilado a la figura del asalariado a domicilio y a favor de la industria. De ellas recibe las plantas, abonos, productos fitosanitarios y asistencia técnica. Fijado, por aquéllas, el precio que define sus rentas, su aportación fundamental no es otra que su propia fuerza de trabajo.

(13) I. P. Bertrand y A. Pouliquen: «La grande cooperative, l'agriculture familiale et le développement global», en *Economies et Sociétés: L'Agro-industrie*. Tomo VII, número 11-12. Noviembre-diciembre, 1973. Pág. 2.339.

(14) G. Hoyois: *Sociologie rurale*, París, Editions Universitaires, 1968. Pág. 225.

AGRICULTURA Y DEPENDENCIA: CONCLUSIONES

Retornando al discurso lógico que se esbozó en la primera parte del trabajo, cabe preguntarse si el modo de producción descrito del cultivo bajo contrato de tomate en los regadíos del Plan Badajoz tiene un carácter excepcional. Esto es, ¿nos encontramos ante un «caso desviado» de las relaciones de producción generadas dentro del complejo agro-industrial?

Lamentablemente, carecemos hasta el momento de estudios monográficos desde esta perspectiva en España que sirvieran para responder —por vía de prueba— a esta cuestión. Sin embargo, a nuestro juicio, y aun reconociendo la especificidad del caso estudiado (en especial la particularidad que puede suponer la constitución del subsector agrícola por explotaciones familiares de colonos), entendemos que el mismo puede considerarse paradigmático de las relaciones de dependencia que se manifiestan en la articulación de las explotaciones familiares con la industria agroalimentaria. Esquemas muy semejantes podrían ser contrastados, entre otras, en las frecuentes integraciones de explotaciones de cerdos, en las que el polo integrador se sitúa bien en la industria chacinera, bien en las firmas productoras de piensos, o en las mismas explotaciones ganaderas de producción de leche.

En todo caso sí cabe afirmar que la configuración de este nuevo sistema de relaciones habrá de registrar una creciente extensión, ya que aparece como el resultado ineluctable del desarrollo del sistema económico capitalista y la distinta progresión de los sectores. La agricultura intensifica sus relaciones e intercambios con la industria, pero en este proceso de integración (15) es la industria la que «empuja» a la agricultura, y aquélla y el sector comercial controlan cada vez en mayor medida la actividad agraria.

Aunque por el esfuerzo de modernización, mediante la incorporación de nuevos medios de producción, la explota-

(15) El subsector agro-industrial registra una de las más altas tasas de crecimiento de toda la industria. En Francia constituye, por el valor de su producción, el segundo lugar entre los subsectores industriales, tras de la construcción y obras públicas.

ción familiar intenta conservar su carácter «autónomo», garantizándose la plena utilización de la mano de obra familiar disponible, el mismo proceso de integración con la industria y el sector comercial implica una creciente pérdida de autonomía: la elección de las especulaciones a producir, las mismas técnicas de producción, la duración e intensidad del trabajo, e incluso la remuneración del mismo, son elementos que escapan cada vez en mayor medida a su esfera de decisión. La autonomía derivada de la propiedad de sus medios de producción es sólo formal. El control real de uso de esos medios y de su trabajo, pese a las apariencias jurídicas, corresponde progresivamente a la agro-industria. La explotación familiar aparece así sometida a los intereses del beneficio y de la acumulación de capital del sistema global (16).

Se trata, en definitiva, de las relaciones de dominación y dependencia que aparecen entre formaciones sociales de distinto desarrollo, encuadrables en el marco teórico más amplio del capitalismo periférico o de dependencia, formulado por Celso Furtado, Gunder Frank y Samir Amin, entre otros. Aun con todas las puntualizaciones y matices que son exigibles, entendemos que es ésta la aproximación teórica más fértil para explicar la situación actual y la previsible evolución del campesinado en su integración con los sectores industrial y comercial.

Un punto más conviene abordar, y es la influencia que podría ejercer la industria en el desarrollo de las fuerzas productivas del sector agrario. Cabría imaginar que aquélla cumpliría una función de motor del desarrollo de las explotaciones agrarias familiares hasta que éstas se disolvieran o transformaran. Nada hay, sin embargo, que aliente esa esperanza y sí, en cambio, la supervivencia de dichas formas de organización. El modo de producción capitalista, cuando domina una formación social, no tiende a suprimir las otras

(16) Puede verse un análisis en detalle en este sentido, extensivo además a la cooperativa como mecanismo que sólo parcialmente elude este problema, en J. P. Bertrand y A. Pouliquen: «La grande cooperative, l'agriculture familiale et le développement global», en *L'agro-industrie. Economies et Sociétés*. Tomo VII, número 11-12. Noviembre-diciembre, 1973.

formas de organización de la producción supervivientes, sino que las conserva en la medida que obtiene provecho de las relaciones que con aquéllas establece (17). (En el caso que hemos estudiado, la industria de transformación de tomate no tiende a suprimir la figura del colono a través de la producción de la materia prima que precisa. Cuando opta por un autoaprovisionamiento parcial responde a la puesta en juego de un mecanismo de seguridad y un elemento que refuerce su posición en el conflicto con los agricultores. Su interés reside en la contratación, que le supone la obtención de la materia prima a un menor coste, mediante la apropiación de plusvalía que se deriva de la no valoración por el colono de su propio trabajo y en todo caso de la fijación de bajos precios al tomate contratado.)

Ante esta situación y horizonte no cabe la continuidad de una política agraria abstencionista o seudoliberal, que, en definitiva, compromete la suerte de millones de personas en el sector agrario. Si la explotación familiar no puede evitar el establecimiento de relaciones de dependencia con las firmas de industrialización y comercialización de productos agrarios, una política agraria de supuesta neutralidad implica de hecho una opción por la creciente proletarización y explotación del campesinado.

En este sentido, esperar la solución a esta nueva problemática en la emergencia «de una clase media rural culta, con espíritu de empresa, sobre unidades de explotación familiar de tipo comercial dentro de una sociedad industrial» (18), se nos aparece como utópica. La mitificación de la empresa familiar, en este contexto, responde en todo caso a supuestos ideológicos de conservación de un determinado tipo de organización social y significa un mal servicio a los agricultores.

La explotación familiar, al fin, no puede continuar siendo el eje sobre el que pivota toda la política agraria,

(17) Puede verse una prueba de esta tesis en D. Hairy, D. Perraud, P. Saunier y B. Schaller: «Excédents laitiers et crise agricole en France». *Etudes Rurales*, número 46, abril-junio, 1972.

(18) E. Gómez Ayau: «Ensayo sobre la estructura social agraria de Andalucía». *Revista de Estudios Agro-Sociales*, número 38. Enero-marzo, 1962.

muy especialmente en su vertiente de estructuras. Ciertamente, y ello debe deducirse de la aplicación del análisis del capitalismo periférico a las relaciones intersectoriales, hemos de considerar que dichas relaciones de dominación-dependencia son consustanciales al desarrollo del capitalismo y, en última instancia, sólo serían resolubles por un cambio esencial en el sistema social global. Sin embargo, y aun dentro del actual esquema, la política agraria debe propiciar nuevas formas organizativas de la producción en el sector que no dificulten el desarrollo de las fuerzas productivas y permitan una mejora de las relaciones intersectoriales.

SUMMARY

This article is concerned with the increasingly dependent role of family farming as a result of capitalist development.

The stress is on the analysis of relationships along the food chain and this is applied to a case study which relates the very small tomato growers of the area covered by the «Plan Badajoz» and the industries they do contract farming for.

Although the lack of such studies in Spain imposes an obvious caution, the case study is seen as significant of the dependence of family farms on food and fiber industries.

And the conclusion warns of the danger of agricultural policies based on the maintenance of family farm structures. Even supposedly neutral policies help the trend towards farmers exploitation.

RESUMÉ

Cet article rapporte le rôle de dépendance croissante que l'agriculture familiale joue dans le développement capitaliste. On propose d'analyser les rapports établis tout le long de la chaîne agro-alimentaire et cela est fait dans le cas des fermiers qui cultivent tomate dans la région du «Plan Badajoz» en étudiant leur dépendance des industries avec qui ils contractent la vente des produits.

Avec la précaution imposée par la faute de ces études pour l'Espagne, on voit ce cas comme représentatif des rapports de dépendance entre agriculture familiale et industrie agro-alimentaire.

La conclusion montre les dangers d'une politique agricole qui soit fondée sur la permanence des structures agricoles familiales. Même des politiques neutres sont propices à l'exploitation croissante de la paysannerie.