
Alicia Langreo

*Análisis de la integración
vertical en España **

INTRODUCCION

Uno de los elementos fundamentales en la ruptura del equilibrio dentro de la agricultura tradicional ha sido la progresiva participación en el mercado de la explotación familiar, tanto en lo referente a la necesaria adquisición en el mercado de los factores de producción como a la obligada venta de los productos agrarios. No vamos a abordar aquí los complejos factores que han incidido en la ruptura del equilibrio dentro de la agricultura tradicional, aunque sí analizaremos el papel que en nuestro país han jugado los sistemas de integración vertical, tanto en este proceso de penetración en el mercado de la agricultura familiar como en el tipo de producción actual y las complejas redes comerciales que empiezan ya a aparecer de forma consolidada.

A medida que el desarrollo técnico y económico aumenta van cobrando mayor importancia las relaciones exteriores de la propia explotación agraria. Es a través de estas relaciones como se institucionaliza la dependencia de la

(*) Este trabajo ha sido realizado con la utilización de datos obtenidos por el autor sobre la base de encuestas directas tanto entre la explotación familiar como entre diversas empresas del sector.

explotación familiar y son a la vez estas relaciones la vía de extracción de plusvalor del pequeño agricultor familiar.

En principio, la integración vertical es una fase avanzada de la agricultura contractual que pretende coordinar las decisiones económicas y técnicas necesarias para la producción de un determinado bien económico. En un proceso de integración vertical existe un centro de decisión que fija los objetivos económicos y las condiciones técnicas de la producción. Este centro no tiene obligatoriamente que recaer en una fase concreta de la producción; puede desplazarse de una a otra o bien situarse simplemente al margen. Un proceso de integración se caracteriza por abarcar todas las fases de la producción, es decir, abastecimiento de materias primas, producción agraria, transformación del producto, distribución al consumo.

El control de todos estos eslabones no exige que sea una única empresa quien los realice; normalmente se trata de fases conectadas por relaciones de capital entre el centro de decisión y empresas que realizan las fases restantes o bien por relaciones contractuales, como es lo habitual en el caso de la producción agraria.

Históricamente, este modelo ha ido configurándose de forma paulatina, bien desde las industrias productivas de insumos a la agricultura, mediante fórmulas contractuales con la explotación familiar, o bien desde las cadenas de distribución de alimentos o desde la industria transformadora, llegando de igual manera a fórmulas contractuales con la explotación familiar.

Según hemos observado, el desarrollo del modelo ha sido anterior en el tiempo en el primer caso, y se ha llegado ya al control de las fases de transformación y distribución que en ocasiones se han convertido en el centro técnico y económico de decisión.

Lógicamente, en ningún país es éste un proceso homogéneo. Normalmente coexisten diversos estadios de desarrollo para diferentes productos o incluso para el mismo. El desarrollo de este modelo es dialéctico y se adapta a las circunstancias históricas concretas del país y el momento

en que se realiza. Por lo tanto, los resultados nunca serán homogéneos, y se podrá encontrar divergencias importantes, pero los rasgos básicos y su significado se mantienen y apuntan como una tendencia clara en el futuro.

En el inicio del proceso fueron las actividades industriales las fundamentales, mientras que ahora esta hegemonía la acaparan las actividades relacionadas con el sector servicios.

En el desarrollo de este modelo el agricultor va perdiendo paulatinamente rasgos fundamentales de su condición de empresario, al quedar progresivamente al margen de las decisiones sobre las condiciones de la producción; por lo tanto, se podría hablar de un proceso de proletarización. De hecho, el agricultor queda en una condición de asalariado a domicilio, que llega a su punto máximo cuando el riesgo sobre la producción no lo corre él.

Como hemos indicado antes, las fórmulas de integración vertical suponen un estadio avanzado de la agricultura contractual que permiten el control de todas las fases de producción. Pero, además, la integración vertical ha sido el vehículo fundamental de implantación de los métodos de producción americanos, especialmente en ganadería. En efecto, las fórmulas de integración vertical provocan el desarrollo vertiginoso de una ganadería de tipo industrial, con gran capacidad de aumentar la producción de carne en poco tiempo, pero cuya alimentación está basada en el maíz y la soja, al margen del medio agrícola que la rodea. Tanto el maíz como la soja son dos productos de los que U. S. A. controla el mercado mundial. De esta manera, el desarrollo de las fórmulas de integración vertical, que se inició en U. S. A. para extenderse después por Europa y que hoy abarca importantes áreas mundiales, entronca con la estrategia mundial U. S. A. sobre el control de la alimentación en relación con tres aspectos básicos de ésta: cereales, carnes y oleaginosas. No en vano este país se ha opuesto, hasta ahora con éxito, a la existencia de un reglamento europeo para la soja. Esta estrategia se afianza después de la segunda guerra mundial y es a partir de entonces cuando empiezan a desarrollarse las fórmulas de integración vertical. Mencionamos este punto por creerlo de gran importan-

cia en la situación del problema, aunque no entremos aquí en su análisis.

Sobre integración vertical se ha escrito muy poco en España, pero la escasa bibliografía existente parece empeñada en clasificar la integración en base a diferentes esquemas; consideramos que la integración es un proceso global que se adapta en cada caso a las circunstancias concretas y, por lo tanto, es globalmente como debe analizarse. Prescindimos, pues, de las diversas clasificaciones.

EL DESARROLLO DE LA AGRICULTURA CONTRACTUAL EN ESPAÑA

Las fórmulas de agricultura contractual comenzaron su desarrollo en España a principios de siglo; es el caso de la remolacha y las azucareras. Posteriormente fueron cultivos como el tabaco, sujeto también a gran intervención por parte del Estado. Sin embargo, éstas quedaban como formas aisladas dentro del conjunto de la agricultura en la que aún imperaban las formas típicas de producción de la agricultura tradicional. El proceso de desintegración de este tipo de agricultura y, por lo tanto, la entrada de lleno en el mercado de la agricultura familiar se vio bruscamente frenada en los años de la guerra y la posguerra. Una vez interrumpido el proceso inicial, no se aprecian síntomas claros de nuevo desarrollo de la agricultura contractual hasta los años 50; pero es mucho más recientemente, en los años 60, cuando las diversas fórmulas de agricultura contractual empiezan a tener un peso específico importante en todo el país. Algunas de estas fórmulas darían paso a las actuales formas de integración vertical.

Actualmente, tales fórmulas son importantes en la producción hortícola, aunque aún se encuentran generalizadas en pequeña escala y se realizan de forma anárquica, sin permitir un control de la producción de esos bienes. Posiblemente ello está ligado a la propia industria transformadora que, con una estructura muy deficiente, prefiere extraer un mayor beneficio a corto plazo basado en el aprovechamien-

to de las altas y bajas, propias del mercado de este tipo. Hoy por hoy, la estructura altamente minifundista de esta industria no permite que se desarrolle un proceso de integración vertical. Sin embargo, las fórmulas de integración vertical, dejando al margen la remolacha y el tabaco, se han desarrollado fundamentalmente en ganadería, e incidido profundamente en las características de estas producciones, en las zonas donde ha actuado, e incluso en los gustos del consumidor español.

LA INTEGRACION VERTICAL EN ESPAÑA

El desarrollo del proceso de integración vertical en España se adapta a los rasgos generales ya descritos y, a la vez, muestra unas características concretas y unos efectos específicos que vamos a describir a continuación. Para algunos temas hemos encontrado datos contradictorios según las fuentes empleadas, especialmente en lo que al mundo de las empresas se refiere.

Las diversas fórmulas de integración, que en un principio fueron sobre todo contratos de la explotación familiar, en cuanto producción agraria, con otras fases de la producción se desarrollaron de forma desigual tanto en las diferentes regiones o nacionalidades del Estado como frente a las diversas especies animales. La primera especie en la que se produjeron estos contratos fue en la producción de pollos de engorde broilers, para actuar después en la producción de porcino; sólo actualmente algunas casas se plantean una actuación en terneros de engorde e incluso cordero precoz, que carecen prácticamente de importancia.

La estrategia de las producciones ganaderas

En los últimos quince años, la producción total de carnes en nuestro país se ha duplicado, lo que era estrictamente necesario para atender a la demanda a medida que se incrementaba la renta per cápita. Pero éste no es el único cambio; mientras que en 1955 la mayor producción de carne

se debía a los ruminantes (30'2 por 100 vacuno, y 17,40 por 100 ovino) y sólo un 2,3 por 100 a las aves, en los primeros años de la década de los 70 las aves suponen ya el 25 por 100 del total de carnes, el vacuno ha descendido al 24 por 100 y el ovino no alcanza el 10 por 100.

Estos cambios por sí solos ya indican variaciones muy importantes en las estructuras ganaderas. A ellos hay que añadir los cambios dentro de cada especie. Así, a lo largo de este período ha desaparecido prácticamente la gallina campera y la producción de pollo se basa en estirpes de origen americano; en el porcino casi han desaparecido las razas autóctonas, o han quedado como productos específicos como es el caso del cerdo ibérico (el cerdo ibérico ha pasado de suponer el 35 por 100 del total de la cabaña en 1955 a escasamente el 10 por 100 en 1970, para ser suplantado por razas importadas que se sacrifican a edades muy tempranas; el peso canal medio al sacrificio ha pasado de ser 91 kilogramos en 1961 a 76 kilogramos en 1975). Igualmente en vacuno se produce una invasión de razas extranjeras, aunque los cambios en este ganado son más complejos de analizar debido a la interacción de la producción de leche; por lo que, de momento, lo dejaremos al margen.

A esto se une el paulatino abandono de las zonas de pastizales tradicionales del interior de España. Estas modificaciones nos llevan a un cambio de la base de la producción de carnes, de aquellas especies que se apoyaban sobre todo en el aprovechamiento de recursos naturales, por otras cuya alimentación básica está constituida por cereales pienso (maíz sobre todo) y leguminosas, en su mayor parte importadas de U. S. A., ya que la utilización de la cebada tradicional en el cebo del porcino ha descendido frente al maíz.

En el auge y mantenimiento de las dos especies que más claramente continúan a este esquema, las aves y el porcino (cerdo blanco), ha sido decisivo el avance de las fórmulas de integración vertical que ha permitido que zonas sin tradición ganadera sean hoy grandes productoras de carne y a la vez ha modificado profundamente las producciones típicas de otras zonas.

Las distintas fases de la integración en nuestro país

a) *La producción de piensos*

Los procesos de integración vertical en España se iniciaron sobre la base de la industria de piensos y, fundamentalmente, por necesidades de ésta. Haremos, por lo tanto, una breve descripción de la situación de la misma.

Antes de 1960 la producción de piensos en España tenía un volumen muy reducido; muchas explotaciones utilizaban directamente el grano y otras veces se trataba de pequeños molinos que abastecían a algunas comarcas, en los casos de mayor expansión. Las dos especies principales consumidoras de pienso, el porcino y las aves, en aquella época se alimentaban en gran medida de subproductos; especialmente la primera. Es en los primeros años de la década de los 60 cuando empieza a desarrollarse esta industria; el principal empuje llegó de manos de capital extranjero. Así, la casa SANDERS y la SAPROGAL fueron de las pioneras. Desde el inicio de su desarrollo, esta industria se mostró dinámica y, a la vez, anárquica. En efecto, la tecnología de este sector es muy sencilla y, sobre todo en las zonas de cebo de porcino o aves, en los momentos de auge es típica la proliferación de productores de pienso, que desaparecen ante las crisis periódicas de estos subsectores o bien son absorbidos de una u otra forma por empresas de rango superior.

En una primera visión, el panorama de la producción de piensos sigue siendo tremendamente caótico; periódicamente se repite el hecho del surgimiento y desaparición de pequeñas fábricas según la evolución de los ciclos económicos de ambas especies. Por otro lado, se mantienen multitud de pequeñas fábricas a nivel provincial. En general, la industria de los piensos compuestos en España está creciendo, a pesar de ser una de las mayores de Europa. Su volumen equivale en toneladas a las de países con poblaciones humanas mucho mayores, tales como Francia o Alemania. En 1976 la producción estimada de piensos fue de 10,5 millones de toneladas y el mayor volumen correspondió a los piensos compuestos. Según datos de la Agrupación Sin-

dical de Fabricantes de Piensos Compuestos, existen unas 700 fábricas, de las que se puede suponer que están en activo unas 600.

Sin embargo, a pesar de este aparente fraccionamiento, la producción de piensos en España es un sector con un cierto grado de monopolización y que mantiene estrechas relaciones con el capital extranjero, bien sea directamente, bien a través de sociedades importadoras de maíz o soja. Además, las relaciones con las extractoras de soja y la industria alimenticia cada vez se estrechan más. En efecto, aunque la penetración de capital extranjero en las fábricas de piensos no es muy alta (del orden del 20 por 100 del capital nominal), la dependencia del exterior es muy superior a lo que esta cifra indica. Actualmente las sumas pagadas en concepto de patentes son muy superiores a los dividendos distribuidos en las empresas del sector con participación extranjera minoritaria. En este tipo de empresas son fundamentales las fórmulas de mezcla del pienso, que normalmente son fórmulas bajo licencia. La utilización de fórmulas de origen directa o indirectamente U. S. A., basadas en el maíz y la soja, incrementa la dependencia del exterior.

A pesar de los datos contradictorios que hemos encontrado en este punto, podemos arriesgarnos a decir que en la actualidad sólo cuatro grandes empresas controlan, de una u otra forma, más del 50 por 100 de la producción de piensos: NANTA, SANDERS, HENS y BIONA, todas ellas de capital extranjero en su mayoría y relacionadas con multinacionales. La forma de actuación de estas empresas es muy diversa. Por ejemplo, la NANTA llega a su vez a fórmulas de integración con pequeñas fábricas provinciales que no pierden su nombre anterior; otras cadenas se basan en las relaciones de capital de unas fábricas en otras. La dependencia de este sector se agrava si consideramos las sociedades importadoras de cereales y soja, casi exclusivamente de capital extranjero. Entre ellas es necesario destacar la CONTINENTAL GRAIN Co., de capital U. S. A., que controla importantes operaciones comerciales a nivel mundial y a través de la cual suele el SENPA realizar sus

operaciones. En lo que respecta a las molturadoras de soja, más del 60 por 100 son de capital U. S. A.; y en situación análoga se encuentran los laboratorios de fármacos y aditivos para el ganado.

b) La evolución de las fórmulas contractuales

● *Primera fase: el abastecimiento de inputs*

Hemos indicado anteriormente que la integración vertical está íntimamente ligada al desarrollo de la producción de piensos. En efecto, esta industria necesita para su expansión una ganadería que consuma sus productos, lo que no era sencillo con una ganadería basada en los sistemas tradicionales de producción. De esta manera, las casas de piensos se han visto obligadas a promocionar una ganadería que consumiese sus productos de la manera más eficaz según las características de cada zona. Se ha iniciado, así, el desarrollo de las fórmulas contractuales entre los ganaderos y los fabricantes de pienso; desarrollo que se ha producido de manera muy diferente en zonas como Cataluña y Galicia o Castilla, aunque los primeros pasos fueron muy similares. Se podría establecer dos escalones bien diferenciados: el primero se mantiene mientras las relaciones contractuales sólo abarcan el abastecimiento de inputs; el segundo se inicia cuando la casa de piensos entabla relación con la industria transformadora y en las formas contractuales se introduce la compra del producto terminado. Es en este momento cuando realmente se empieza a hablar con propiedad de fórmulas de integración o coordinación vertical.

El primer paso en el desarrollo de las fórmulas de integración fue el contrato entre el ganadero y la fábrica para el abastecimiento de piensos; paso al que de forma casi inmediata siguió la financiación de estos piensos y una cierta asesoría técnica y veterinaria sobre la producción que, a lo largo del tiempo, ha ido complicándose y ha llegado a ser uno de los principales servicios que la casa integradora presta al ganadero. Todas estas características se reflejan en los contratos que, a partir de los primeros años 60, se firman cada vez con más frecuencia entre los ganaderos y las fábricas. Estos contratos son muy diferentes entre sí

según la región o nacionalidad, la especie a que se refieran y la casa que los realice.

En las zonas no típicamente ganaderas, pero con alta capacidad de inversión o situadas en el entorno de grandes centros de consumo, ya fuese directo o industrial, las casas de piensos introdujeron la ganadería industrial para poder expansionarse. Este hecho se produjo principalmente en el broiler, que ha sido, sin duda, la vanguardia en el desarrollo de las fórmulas de integración en España, y el porcino, sobre todo en Cataluña. Aquí el contrato con la integradora incluía el abastecimiento de la cría y su financiación en la mayoría de los casos, aunque las mismas empresas continuaron manteniendo los contratos con los agricultores a los que no abastecían de crías. De esta forma se potenció un mercado de animales jóvenes que, aun hoy, sigue siendo el más potente de España, a pesar de sus fluctuaciones.

En el caso del broiler se ha llegado a un control total de la base genética por parte de la casa integradora, que prácticamente en todos los casos abastece de pollitos que ella misma produce. Se establece, así, un fuerte control del tipo de animal y, por lo tanto, una gran incidencia en la producción y en la evolución del consumo. Actualmente en España sólo se consumen broilers de estirpes americanas, que permiten un cebo en pocos meses. Estas estirpes se producen y se mantienen con un elevado grado de selección y el control de las multinacionales sobre ellas es muy elevado; concretamente en España, todos los broilers consumidos son descendientes de abuelas americanas.

Por el contrario, en el caso del porcino, las casas de piensos, aunque han llegado a controlar en las zonas no ganaderas el abastecimiento del lechón y han potenciado una ganadería dedicada exclusivamente al cebo, con utilización masiva de razas de origen europeo, no han racionalizado en absoluto la producción del lechón y, salvo casos excepcionales, las fórmulas contractuales no se han hecho extensibles al productor del mismo. En efecto, la mayoría de los lechones que entran en Cataluña provienen de Murcia, Castilla, Navarra, el resto del Pirineo, e incluso de Galicia y son adquiridos fundamentalmente por corredores

que establecen sólo un contrato verbal con los ganaderos productores de lechones, muchas veces no anterior al momento de efectuarse la operación. Sólo en algunos casos se han establecido contratos a medio plazo con el ganadero productor de lechones, aunque en ningún momento se ha establecido un control sobre la base genética.

En áreas de gran tradición ganadera —sobre todo Galicia— las casas de piensos se han apoyado para la potenciación de sus ventas en las explotaciones ya existentes, todas de ciclo cerrado, de forma que no se ha producido el paso del abastecimiento de lechón. Sin embargo, el tipo de ganado existente, la raza celta, no se adapta a una producción intensiva, ya que sus índices de conversión son bajos, lo que se ve compensado por su rusticidad y capacidad de aprovechamiento de todo tipo de recursos. En este sentido, las casas que realizan la integración han promocionado una sustitución de estas razas por otras de origen extranjero con índices de conversión altos. Esta promoción, en los casos más evolucionados, ha llevado a que sean las propias casas integradoras las que posean ganados propios, con altos niveles de selección, para la cría de reproductores con los que abastecen a las explotaciones integradas. Así, la situación se asemeja a la del broiler —aunque no existen las dependencias con el exterior descritas en el caso anterior— y se establece un control sobre la base genética del ganado. Por otro lado, este hecho ha potenciado una renovación de razas en Galicia, sobre todo mediante cruces de absorción con el celta.

● *Segunda fase: la industria transformadora y los canales de distribución*

Hasta hace unos años, la mayoría de la carne que se consumía en España se comercializaba a través de una compleja red de corredores-entradores-asentadores y se sacrificaba en los mataderos municipales. Las relaciones se establecían directamente entre los asentadores y los carniceros, ya que el matadero municipal tenía dos funciones principales: la matanza y preparación de la res y la contratación entre las partes interesadas. Por estos servicios, el

matadero cobraba un canon. La legislación vigente para los mataderos es muy anticuada y está en desacuerdo con el actual desarrollo tecnológico. Esto, unido a la red comercial que actúa en torno al matadero municipal, hace que este sistema de sacrificio y comercialización no esté adecuado al actual grado de desarrollo.

Por otro lado, en la tecnología del matadero se han producido importantes cambios cualitativos, motivados sobre todo por el control del empleo de la tecnología del frío. La introducción de esta tecnología —que requiere instalaciones muy costosas— ha provocado cambios fundamentales en los sistemas tradicionales de sacrificio y comercialización de la carne. Estos cambios se concretan fundamentalmente en la aparición de los mataderos frigoríficos y los canales comerciales que se crean en torno a ellos.

La aparición de estos mataderos ha tenido una incidencia muy fuerte en la dinámica del sector. En efecto, según datos del IRESCO, en 1970 había en España 2.500 mataderos municipales funcionando, con una capacidad de sacrificio de 1.800.000 toneladas al año; en 1974, el mismo número de mataderos municipales abiertos se había reducido a 2.165, con una capacidad de sacrificio de 1.549.108 toneladas/año. En este mismo año el número de mataderos frigoríficos era 123 y 633 el de mataderos industriales (éstos trabajan exclusivamente para industrias chacineras). La evolución de los mataderos frigoríficos ha sido muy rápida en los últimos años: en 1965 sólo existían 19 y en 1972 eran 104; los 123 existentes en 1974 tenían una capacidad de sacrificio de 843.431 toneladas/año, más del 50 por 100 del total de los mataderos municipales.

La importancia de los mataderos frigoríficos es mayor en las dos especies que nos ocupan de cara a las formas de integración vertical. En broilers se sacrifica la totalidad en mataderos de ese tipo e industriales, mientras que para el porcino se sacrifica casi un 50 por 100 de la producción total en mataderos frigoríficos. Hay que tener en cuenta que aún cerca del 10 por 100 de la producción es de sacrificio domiciliario (datos del Ministerio de Agricultura). La localización de los mataderos frigoríficos coincide con la cercanía

a los grandes centros de consumo en general. Normalmente un matadero de este tipo se dedica conjuntamente a porcino, vacuno y ovino, mientras que existen otros independientes para broilers.

Estos mataderos han surgido en general con vinculaciones a las casas de piensos y a las grandes cadenas alimenticias, aunque en algunos de ellos existe participación mayoritaria del I. N. I. Dada la hegemonía alcanzada en el mercado por los mismos, su alto nivel de competitividad y las fórmulas comerciales que permiten, las casa de piensos no vinculadas a ellos están siendo marginadas en el desarrollo del sector. Las fuertes inversiones que requieren estos mataderos están favoreciendo, sin duda, el grado de monopolización real. Al margen de las realizaciones de capital entre estos mataderos y las cadenas alimenticias o casas de piensos, se han dado algunos casos de alquiler de mataderos por parte de casas de piensos y, más frecuentemente, de relaciones contractuales entre estas casas y los mataderos frigoríficos. Es decir, se han establecido vínculos de diversos tipos que permiten ya un control de todas las fases de la producción de un bien. Es en este momento cuando se puede hablar de fórmulas de coordinación o integración vertical completas; ya que, a su vez, desde el matadero frigorífico se establecen fácilmente vínculos estables hacia el comercio minorista, bien sea con pequeños comerciantes o con cadenas de alimentación, mediante relaciones de capital o formas contractuales.

La importancia de este paso ha sido fundamental para las fórmulas de coordinación vertical. Ya se empieza a detectar que el centro económico de decisión va siendo, aparentemente, en muchos casos, el matadero, frente a una pérdida de hegemonía por parte de las casas de piensos. Así, en concreto, en una cadena gallega se ha llegado a rebajar hasta una peseta el pienso para asegurarse el abastecimiento del matadero. Hoy por hoy, teniendo en cuenta las relaciones de ámbito mundial entre las comercializadoras de cereales y oleaginosas y las cadenas de alimentación, el hecho de que los mataderos puedan ejercer una cierta hegemonía en la cadena no supone ninguna amenaza para el

modelo ganadero, ya suficientemente asentado en nuestro país ni, por lo tanto, para la estrategia, a nivel mundial, de la alimentación.

A raíz del establecimiento de estos mataderos y de su vinculación con las casas de piensos, la relación contractual con el agricultor introduce la adquisición del producto terminado. Este hecho permite una mayor variabilidad de los contratos y, a la vez, cambia cualitativamente la situación del agricultor: su capacidad de decisión respecto a su producción queda totalmente anulada al establecerse la relación contractual en ambos extremos de la misma. Por otro lado, todas las condiciones de la producción son mucho menos flexibles: el producto debe presentar una cierta homogeneidad; se fijan los plazos de entrega, calidades y precios del mismo, así como las condiciones de la producción en su totalidad. La gran diferencia existente entre los diferentes contratos reside en la asunción o no del riesgo por parte del ganadero. En pollos, el riesgo lo suele correr la casa integradora, con lo cual se confirma la condición de asalariado a domicilio del ganadero, que se limita a cobrar un precio estipulado previamente por el cebo de cada unidad. Normalmente se establecen también primas a la calidad y muchas veces al ganadero se le prohíbe tener otros animales de su propiedad. Sin embargo, en el porcino y en los escasos ensayos realizados en otras especies, esto no se suele dar; sólo tenemos noticias de una casa integradora en Lérida que ha llevado a cabo esta práctica.

Normalmente, ha sido el pequeño o mediano agricultor familiar el que ha participado en estas fórmulas contractuales, sobre todo cuando los contratos se firmaban en exclusividad con las casas de piensos. En aquellas circunstancias, las grandes empresas ganaderas se elaboraban sus propios piensos y tenían paso abierto en la red tradicional de comercialización basada en el matadero municipal. Sin embargo, la creciente hegemonía del matadero frigorífico está poniendo en tela de juicio dichos canales comerciales, sobre todo en lo que afecta al porcino; lo que está forzando la vinculación de estas grandes explotaciones, de una u otra forma, al matadero frigorífico y, por lo tanto, a participar en la cade-

na establecida de coordinación vertical. Este proceso es todavía incipiente.

Teniendo en cuenta que consideramos sólo integración vertical desde el momento en que las relaciones contractuales se extiendan a los dos extremos de la producción, actualmente están integrados del orden del 95 por 100 de la producción de broilers, un 35 por 100 de la de porcino y un 20 por 100 de la de gallinas ponedoras según datos de las casas integradoras. Para estas dos últimas producciones las predicciones para 1985 —según la misma fuente— son: el 60 por 100 de integración en porcino y 40 por 100 en gallinas ponedoras. En este año el volumen de ventas de piensos podría alcanzar los 15 millones de toneladas.

c) *La asimilación de las fórmulas cooperativas*

Entre las empresas más fuertes que actualmente realizan actividades de coordinación vertical figuran algunas cooperativas y grupos sindicales de colonización. En general, se trata de entidades de gran dimensión, de primer o segundo grado, con un volumen muy elevado de socios. Estas cooperativas han tenido que asumir rasgos típicos de sociedad anónima para sobrevivir en un medio tan competitivo, sin llevar a cabo casi ninguna actividad de las consideradas propias de una cooperativa. La gestión democrática se hace imposible en entidades de ese tamaño y los beneficios se destinan casi íntegramente a incrementar la capacidad competitiva.

Normalmente, estas cooperativas tienen entre sus socios productores de lechones y de cebo, o bien trabajan con granjas de ciclo cerrado en el caso del porcino y distribuyen las fluctuaciones propias del precio de estos productos entre las distintas fases de la producción.

Casi todas estas cooperativas se han visto obligadas a recurrir a fórmulas diversas de vinculación con mataderos o cadenas alimenticias. Por otro lado, la dependencia del maíz y soja importados es notable. Las relaciones entre estas cooperativas y los socios ganaderos son prácticamente las mismas que en el resto de las casas integradoras.

A MODO DE CONCLUSION

Algunos efectos de la integración vertical en la explotación familiar, en la economía de las zonas donde ha actuado y en la ganadería española

El desarrollo de las diversas fórmulas de integración vertical ha ejercido una influencia fundamental en la ganadería de nuestro país. En primer lugar, ha jugado un papel fundamental en el incremento de la producción de carne de las dos especies que se han mostrado más dinámicas: aves y porcino, principales responsables del incremento de la producción total de carnes. Estas dos especies son, además, las que proporcionan las carnes más baratas del mercado, debido a que esas fórmulas de coordinación permiten una cierta racionalización de la producción y un aprovechamiento de economías de escala manteniendo pequeñas unidades de producción en el sector agrario. Además, el desarrollo de esas fórmulas —sobre todo en la segunda fase, en la que se introducen los mataderos frigoríficos— contribuye de una manera muy importante a acabar con unos canales comerciales anticuados, ya inservibles y poco eficaces, que colaboran a incrementar los márgenes de comercialización.

Este tipo de fórmulas ha jugado un papel importante en la mejora de la ganadería en las zonas ya ganaderas, dinamizando los censos. Pero, frente al incremento de la productividad que han supuesto, también han colaborado en la práctica las razas autóctonas, que se podrían haber mejorado orientándolas al aprovechamiento de recursos naturales propios. El indudable incremento de la producción se ha logrado, por lo tanto, potenciando una ganadería totalmente dependiente del exterior, tanto en su base genética como en las fórmulas alimenticias empleadas. Además, la orientación de la producción ganadera hacia estas fórmulas de cebo se ha hecho apoyada por una política ganadera errónea en detrimento del desarrollo de una ganadería rumiante que aprovechara los recursos naturales.

El establecimiento de fórmulas contractuales ha permitido el desarrollo ganadero en zonas como Lérida y Castilla, muy deficitarias en estas producciones, lo que indudable-

mente ha permitido una mejora en la renta de la explotación familiar; pero, al ser una ganadería sin relación con las producciones agrícolas propias de cada zona concreta, no se ha logrado el equilibrio necesario entre agricultura y ganadería. Este desequilibrio llega a afectar peligrosamente a la propia cabaña en el caso de producción sólo de cebo (caso de Cataluña en la ganadería porcina).

En lo que respecta a la agricultura familiar, a grandes rasgos se puede asegurar que el desarrollo de la coordinación vertical ha permitido disminuir enormemente los riesgos y estabilizado los ingresos —factor muy importante en la economía de estas explotaciones— y ha permitido a pequeños agricultores el acceso a un mercado que estaba vedado en la práctica, colaborando por lo tanto en la liquidación de la agricultura tradicional. A cambio de esto se han establecido fuertes relaciones de dependencia, hacia la cadena integradora, del agricultor, que se ha situado en una clara situación de salarización y ha pasado a ser un apéndice de la producción, con casi nula capacidad de influencia en el conjunto de la producción. En estos casos y dependiendo del tipo de contrato, las reivindicaciones de los ganaderos frente a la cadena integradora se asemejan cada vez más a las reivindicaciones propias de las relaciones laborales, aunque las posibilidades de defensa y organización son muy inferiores.

En las zonas que carecían de tradición ganadera se han dedicado al cebo de cualquier especie, actividad que exige menos dedicación y conocimientos profesionales. Aquí la ganadería es de hecho una actividad secundaria para la familia campesina, aunque a veces puede representar un volumen de ingresos muy elevado. Esta actividad colabora de forma importante en la utilización del total de mano de obra familiar en su regulación a lo largo del año.

Por último, las fórmulas de coordinación vertical podrían permitir regular, o al menos disminuir, los efectos de los ciclos económicos debidos a los desajustes de la oferta y la demanda; parece que este hecho se ha observado en algunos países como Dinamarca, aunque en España sólo hemos

detectado el mecanismo ya descrito en el caso de las cooperativas.

Por lo tanto, las fórmulas de coordinación vertical presentan una serie de ventajas muy importantes, tanto para el desarrollo ganadero como para el agricultor familiar y el consumidor, con relación a la situación anterior. Pero la actual situación de dependencia de estas fórmulas respecto de los intereses de las multinacionales crean graves problemas de cara a los tres puntos antes mencionados, que pueden llegar a convertirlas en un obstáculo para una política ganadera negociada con las fuerzas sociales democráticas y, a la vez, pueden llevar al ganadero a situaciones extremas de explotación y presionar sobre la orientación del consumo. Dada la importancia de estas cadenas sería imprescindible un control democrático de las mismas que las pusiese al servicio de una política agraria negociada.

BIBLIOGRAFIA

- RUIZ de FRANCISCO, J. I.: *Notas para un estudio sobre el campesinado en España*. Sin editar.
- GÓMEZ, J.: *La evolución de la cuestión agraria bajo el franquismo*. París, 1957. Edición del P. C. F.
- «Intégration verticale et contrats en agriculture». *Informations internes sur l'Agriculture* n.º 145, 1975. Commission des Communautés Européennes.
- IRESO: *Comercialización de la carne*, Madrid, 1977.
- BANCO INDUSTRIAL DE CATALUNYA: *La industria de conservas vegetales en Murcia*.
- CAMILLERI, NADAL, POSADA, SUMPSI, TIO: *Situación y perspectivas de la agricultura familiar en España*. Ministerio de Agricultura, 1977.
-

RÉSUMÉ

Dans cet article on trace les lignes fondamentales du développement de l'intégration ou coordination verticale en Espagne et on mentionne quelques uns des ses effets principales aussi bien sur les sous-secteur où elle a actué comme dans les propres fermes familiales.

Le processus est étudié dans son évolution dans le domaine de l'élevage, en particulier la volaille et les porcs, et on y établisse ses caractéristiques basiques différentiales dans les différentes régions et nationalités, ainsi que les perspectives futures.

SUMMARY

In this article the fundamental aspects of the development of vertical integration in Spain are outlined, and some of its principal effects are shown, both in the sectors where it has operated and in the family farm itself.

The development of vertical integration is studied in livestock production, mainly poultry and hogs, and its basic differential characteristics are established for the different regions and nationalities, as well as the future perspectives.

