
Paul Soto
Leopoldo Gómez ()*

*Algunos retos para el desarrollo rural
en España. Reflexiones en torno
a un caso: el Valle del Jerte*

1. INTRODUCCION

El presente trabajo parte de la observación de que en las zonas rurales del Sur de Europa, y en España en particular, existe el peligro de importar y aplicar teorías, tecnologías y políticas elaboradas para contextos muy diferentes al suyo. Si las zonas rurales de estos países del Sur pierden su capacidad de respuesta en estos campos, se pueden llegar a reducir enormemente las posibilidades de poner en marcha soluciones viables adaptadas a las necesidades específicas del terreno y la población local.

Para evitar ser simples consumidores de las últimas modas tecnológicas y políticas elaboradas bajo la perspectiva del Centro y Norte europeos, es preciso que las zonas rurales de los países del Sur analicen sus propias especificidades y tipologías, buscando un abanico de soluciones adaptadas a su propia realidad. Por ello, este trabajo no pretende ser un simple estudio de caso de una zona rural determinada. Su objetivo es, precisamente, poder contrastar algunas de las soluciones actualmente ofrecidas para el mundo rural a la luz de una experiencia práctica de desarrollo vivida en el Valle del Jerte, Extremadura.

Afortunadamente, la coyuntura que existe desde finales de 1995 ha creado una situación mucho más favorable para este tipo de reflexión.

(*) Consultores «Iniciativas Económicas y Ambientales».

Al mismo tiempo, la velocidad y dimensión de los cambios actuales llaman la atención sobre la urgencia y necesidad de celebrar un debate serio que dé respuesta a ciertos interrogantes: ¿cuánta población es posible mantener, a largo plazo, en las zonas rurales de España?; ¿cuáles son las condiciones necesarias para mejorar su calidad de vida de forma tangible?; ¿qué zonas tienen o pueden llegar a tener en un plazo de tiempo razonable los medios, recursos y capacidades organizativas necesarias para desarrollar estas condiciones?; ¿qué sectores de la economía y de la sociedad rural pueden ser sostenibles a largo plazo y de que forma?; paralelamente, ¿qué hacer en/con los territorios y sectores en declive?; ¿cuánto costaría todo esto y que implicaciones tendría para otras políticas económicas y sociales?

Uno de los aspectos que favorece un proceso de reflexión más profundo sobre la validez de las teorías y políticas actuales de desarrollo rural es que ahora se han cerrado todos los Programas Operativos e Iniciativas Comunitarias correspondientes al período 1989-1993. Al mismo tiempo, la mayor parte de los Programas e Iniciativas previstas hasta el año 2000 también están adjudicados. Esto debe permitir a los principales actores involucrados en políticas y proyectos de desarrollo rural alejarse de un ambiente irreal, frecuentemente dominado por el marketing institucional, que ha impedido reconocer públicamente cualquier problema o fallo al considerarlos como una especie de enfermedad que podía gangrenar las posibilidades de seguir captando fondos en el futuro.

Así, con este artículo no se pretende que suenen las trompetas del éxito alcanzado en el Valle del Jerte sino, sobre todo, que puedan analizarse las fórmulas utilizadas para atacar los problemas, avanzando algunas hipótesis sobre los pasos que habría que ir dando para superar los enormes obstáculos que aún quedan por delante.

Por otra parte, mas allá de las pinceladas del caso, la urgencia de un debate totalmente abierto es más que evidente. El Tratado de Maastricht dibuja un cuadro donde Europa se enfrenta a la fiera competencia de los EE.UU. y Japón. En el marco del GATT, esta filosofía requiere de forma explícita la concentración de las inversiones privadas y públicas en las regiones y sectores más productivos del viejo continente. Los fondos estructurales, en este contexto, no ofrecen más que un pequeño respiro a este duro panorama (representan menos de un tercio de los gastos totales

de la UE que ha su vez solamente representan un 1,2% del PIB comunitario - Gil, C.; Palacios, R., 1995). Además, será muy difícil garantizar la viabilidad y permanencia de los fondos en sus volúmenes actuales a partir del año 2000, si se toman en cuenta las presiones de ampliación y de relaciones preferenciales de la UE hacia sus flancos del Este y el Sur.

Si España sigue a pies juntillas la tónica europea se prevé que será necesario reducir la población activa agraria desde el 10,1 % actual hasta la media europea del 5,6 % (aproximadamente el nivel de Francia). Oficialmente esto implicará dar continuidad a las tendencias de reducción de la población agraria activa, que se verá disminuida entre los años 93 y 2000 en aproximadamente 500.000 personas que se sumarán a los 728.000 activos perdidos por la agricultura española desde 1985 (Lamo de Espinosa, J; Sumpsi Viñas J. M.; Tió Saralegui, C.; 1992).

Sin embargo, la experiencia muestra que ninguna historia es tan interminable como la de las reconversiones. Al alcanzar la meta del 5% es prácticamente seguro que la espiral del ajuste buscará alcanzar el 1% del Reino Unido o los EE.UU. Actualmente se barajan hipótesis tan escalofriantes como que «del 70 al 80% de la producción agrícola en volumen, en el horizonte del año 2010, podría encontrarse concentrada sobre el litoral de La Mancha, de Rouen a Rotterdam, con prolongaciones hacia la Bretaña francesa y hacia Dinamarca al nordeste» (Hervieu. B., 1993.)

Los países del Norte de Europa realizaron en una alta proporción esa reconversión en el momento en que era posible reutilizar la mano de obra sobrante en el campo como recurso barato para garantizar el desarrollo industrial. España, siendo entonces un país en vías de desarrollo, aportó igualmente una buena tasa de antiguos trabajadores agrícolas para garantizar la capitalización de las grandes industrias europeas.

En muchos de estos mismos países se observa hoy el crecimiento de ciertas zonas rurales que mantienen una alta calidad ambiental, especialmente cuando cuentan con una ciudad mediana dinámica que cumple eficazmente su función como centro de servicios. En el Reino Unido, por ejemplo, la población en las zonas rurales ha crecido en cerca de un millón de personas entre 1971 y 1988 (Economist, 12 Enero 1991). Los nuevos habitantes rurales son, generalmente, profesionales en busca de mayor calidad de vida.

¿Es absolutamente necesario (y en todo caso posible) que las zonas rurales españolas expulsen también a la mayor parte de sus habitantes para que luego, dentro de diez o veinte años, lleguen a esos lugares una ola de personas de las capas urbanas más privilegiadas?. Teniendo en cuenta las capacidades y condiciones del mundo rural español, ¿no sería mucho más lógico diseñar políticas a medida de las diferentes tipologías rurales y *evitar* el seguimiento mimético de los modelos de desarrollo rural propios del Norte y Centro de Europa?

En el trabajo actual, se hace un breve repaso de las cuestiones que han surgido en las distintas fases de un proyecto de desarrollo rural que busca, precisamente, mejorar directamente la economía y la calidad de vida de los propios habitantes de una comarca rural y, de esta forma, mantener el máximo de la población local que voluntariamente opte por quedarse.

2. EL PUNTO DE PARTIDA

El Valle del Jerte es una pequeña comarca extremeña de 11 pueblos y 13.500 habitantes situada al suroeste de la Sierra de Gredos, a poco más de 200 kilómetros de Madrid. El terreno, en un tramo de apenas cincuenta kilómetros que discurre paralelo al río Jerte, cae drásticamente desde las cumbres más altas de Extremadura (2.400 m.) hasta cotas situadas por debajo de los 400 m. En su camino va dibujando un paisaje donde los altos cespadales de cervuno, van dando paso a castañares y robledales, hasta llegar a las plantaciones de castaño de fruto y finalmente a la amplia masa de cerezal y los olivares.

La especialización en el cerezo, cultivado en bancales o terrazas hasta cotas situadas por encima de 1.000 m, junto a la concentración de la oferta en cooperativas, son los dos factores que han hecho posible que los agricultores vallenses lograsen vivir relativamente mejor que los ubicados en otras zonas rurales españolas (sobre todo de la meseta) durante más de cuarenta años. Actualmente, el Valle del Jerte sigue siendo la primera zona productora de cerezas de España con una producción media de en torno a 20 millones de kilos y algo más del 25% de la producción nacional.

Sin embargo, el monocultivo de la cereza es desde hace más de 15 años una bomba de relojería. Prácticamente, el 65% de la población activa depende de la agricultura y, de ella, aproximadamente un 70% vive de la cereza. Los otros productos agrarios de la zona (higo, castaña, aceituna, pequeños frutos, ciruela...) constituyen pequeños complementos de renta pero, en la situación actual de los mercados europeos, difícilmente pueden ser alternativas frente al cultivo principal.

Las explotaciones familiares tienen una superficie media inferior a 1,6 ha., frecuentemente divididas en multitud de pequeñas parcelas. Este minifundismo tan extremo y las fuertes pendientes impiden la mecanización de muchas labores. Como consecuencia de estos y otros factores de carácter estructural, los costes de producción prácticamente duplican a los registrados en otras zonas productoras de introducción más reciente del cultivo; mientras, los rendimientos de las explotaciones del Valle del Jerte se sitúan muy por debajo de la media nacional.

En esas otras zonas que ahora compiten con el Valle el cerezo fue visto como tabla de salvación de otros males y los agricultores multiplicaron la superficie cultivada animados por unos precios que, relativamente, iban creciendo y podían considerarse aceptables. Las condiciones de precio, sin embargo, se originaban en base a una demanda relativamente sólida, estable y más o menos equilibrada en relación con la oferta. A esto se añadían las ventajas derivadas de una alta concentración del producto en origen y la eficacia de una excelente red comercial controlada por las cooperativas jerteñas.

Teniendo en cuenta esas condiciones de precio y de relativa rentabilidad de la cereza, la producción española fue creciendo desde las 50.000 Tm/año registradas en la primera mitad de los años 70, hasta las más de 80.000 Tm/año alcanzadas en el último trienio. Durante este período la cuota de mercado del Valle a escala nacional pasó del 60% de los primeros 70 al, como se ha indicado, 25 % actual. Durante los próximos años, las nuevas plantaciones de cerezo de Aragón, el Delta del Ebro y Andalucía entrarán en plena producción. Cuentan con elevados niveles de mecanización, pies bajos, altas densidades de plantación, y variedades extranjeras tempranas de gran apariencia, buen calibre y buena coloración. Estos factores permiten, por una parte, reducir los costes (especialmente los relacionados con la recolección) e incrementar

los rendimientos medios por hectárea y, por otra, un ligero crecimiento coyuntural de los precios de venta (Díaz Sánchez, M., Sánchez Roman, F. 1993).

Los estudios realizados desde el Valle del Jerte indican que la incorporación al mercado de esas zonas en condiciones de pleno rendimiento llevarán a aumentar la oferta nacional de esta fruta hasta hasta las 120.000 Tm/año, posiblemente antes del año 2000. Así, por primera vez, la cereza puede convertirse en un producto excedentario (sin contar, con los desajustes que puede provocar la entrada en España de cerezas procedentes de Italia, Alemania, Francia, Grecia o, incluso, de ciertos países del Este europeo vía Alemania).

Esta situación dibuja unas proyecciones de futuro extremadamente preocupantes. En el Valle del Jerte y las zonas aledañas de La Vera y El Ambroz, la cereza sostiene las economías de unas 5.000 familias. Si con el incremento de la producción nacional, las cooperativas del Valle lo-grasen simplemente parar el hundimiento de los precios y *estabilizarlos* durante los próximos cinco años, la traducción de ese esfuerzo significaría ya *una reducción real de ingresos que puede situarse entre el 18 y el 20%* (con las tasas de inflación actuales). Una cifra de estas dimensiones equivale a la pérdida de entre 900 y 1.000 puestos de trabajo. Una disminución de este calibre del poder adquisitivo de las familias, llevaría a las personas mas jóvenes y cualificadas a apuntarse a una lista de espera para escapar de la zona.

En contraste, se calcula que triplicar el tamaño actual del sector turístico (uno de los objetivos fijados en la comarca por el Programa LEADER II de aquí al año 2000) solamente llevaría a crear unos 200 puestos de trabajo de naturaleza semi-estable. De hecho, en el contexto actual, ninguna de las nuevas actividades recomendadas para el mundo rural tienen la capacidad de sostener la población que puede perder del sector agrario local (turismo, artesanía, pequeñas iniciativas alimentarias, servicios a la población, servicios medioambientales, etc.).

Si la situación tiene tintes tan dramáticos en una zona supuestamente privilegiada como algunos consideran que es el Valle del Jerte, habría que preguntarse sobre las perspectivas que tienen otras zonas rurales españolas con manifiesta debilidad organizativa u orientadas hacia pro-

ducciones claramente excedentarias. La gravedad de esta situación estructural ha afectado profundamente a la estrategia de desarrollo adoptada por el Valle del Jerte.

3. LA PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO DE DESARROLLO

En 1980, la recién creada «unión» de 10 de las 11 cooperativas existentes en el Valle del Jerte encargó un estudio de viabilidad sobre las posibilidades de transformación de la cereza. Como parte de este trabajo los presidentes de las cooperativas viajaron a ciertas zonas rurales de Francia, Suiza y Alemania para conocer, en directo, otras experiencias.

La visita sirvió para que los líderes del Valle tomaran conciencia de que la comarca no tenía futuro como simple suministrador de materia prima o granelista de productos standard transformados. Los dirigentes más dinámicos se percataron de que la transformación y comercialización de productos diferenciados ofrecía a la zona una vía para lograr reducir y compensar las desventajas estructurales de su agricultura. Teniendo en cuenta la excelente calidad de las materias primas y el hecho de que aproximadamente dos tercios del valor añadido de los productos alimentarios se generan en las fases de transformación y comercialización, su posición estaba perfectamente justificada.

Sin embargo, una estructura de transformación y comercialización competitiva obliga a realizar importantes desembolsos dirigidos a la adquisición de activos y a la contratación de equipos humanos altamente especializados. Conseguir movilizar los recursos necesarios para hacer frente a estas inversiones es realmente complicado en una cultura cooperativa basada en alcanzar de forma rápida el mejor precio para los productos entregados por el agricultor. Cualquier deducción practicada por las cooperativas sobre los precios, sea para amortizar las inversiones o para cubrir los costes de la investigación y la comercialización, actúa en contra de su de su primera razón de ser, introduciendo tensiones y amenazas internas.

El apoyo de la mayor parte de los socios a los proyectos de desarrollo no depende tanto de que se implementen sofisticados programas de

formación y comunicación, sino de que una parte significativa de la base cooperativa tome conciencia de la importancia que pueden tener las deducciones sobre los precios, a partir de conocer y hacer suyos ejemplos concretos que realmente funcionan. Esto obliga a concentrar todos los esfuerzos en las áreas en que existen mayores posibilidades de éxito, para avanzar lentamente desde lo específico a lo general en base a resultados claros y tangibles.

El primer y mejor de estos ejemplos en el Valle del Jerte, lo constituyó indudablemente el Kirsch o aguardiente de cereza, no tanto por su repercusión económica sino, sobre todo, por el modelo que ha creado y los cambios de actitud que ha exigido a las personas más involucradas en los procesos de desarrollo y de modernización de las estructuras cooperativas.

En base a los estudios económicos y técnicos anteriormente citados, las cooperativas decidieron emprender un proceso de investigación y desarrollo, con el fin de elaborar un producto totalmente distintivo, basado en la calidad de las variedades propias de cereza y la microflora local que eludía la utilización de aditivos químicos de síntesis. Este proceso implicó dos años de investigación básica (1980-82), dos años más de ensayos en planta piloto (1982-84), y otros cinco años de producción a escala artesanal (1984-1989) antes de poder crear una destilería industrial. En 1986, el aguardiente ya se consideraba un éxito que había ganado el aplauso de toda la prensa gourmet.

No obstante, este primer éxito llevaba dentro de sí un germen que podría conducir a las cooperativas a su propio fracaso. El tiempo necesario para tomar la decisión de investigar un nuevo producto, conseguir su producción a escala industrial y lograr situarlo adecuadamente en el mercado, fue aproximadamente tres veces mayor al que suele invertir cualquier multinacional alimentaria (unos tres años) en hacer lo mismo. Esta laxitud de reacción y adaptación al entorno externo es difícilmente sostenible a largo plazo.

A esas alturas ya era evidente que existían dos opciones. La primera consistía en optar por un modelo de empresa convencional, fortaleciendo la dirección técnica y aislándola del conservadurismo natural de los socios. Alternativamente, la segunda, obligaba a buscar otros medios

para facilitar los cambios humanos imprescindibles para hacer compatibles democracia y eficacia.

4. LA CONSOLIDACION DEL EJEMPLO

A raíz del éxito del aguardiente, en 1986, la recién creada Agrupación de Cooperativas encargó un segundo estudio que arrojase nuevas pistas sobre la «Industrialización de los Productos Agrarios Básicos del Valle del Jerte». En este trabajo se indagaron y definieron las condiciones de viabilidad tecnológica y comercial de casi 60 nuevos productos transformados distribuidos en varias líneas (aguardientes y licores de frutas, mermeladas y confituras, frutas en aguardiente, almíbares, derivados de la castaña, aceite de oliva, etc.); junto a ello, se proponía desarrollar toda una gama de formatos y envases para los productos frescos.

Al mismo tiempo, se comenzaron a perfilar las líneas maestras de la estrategia que iba a ser puesta en escena en los años siguientes. Para crear iniciativas económicas viables capaces de sostener actividad y empleo, se pretendían combinar –en un ambiente de cooperación– conceptos que normalmente se consideraban como exclusivos, tales como:

CALIDAD ARTESANAL TECNOLOGIA PUNTA
 PRODUCCION LOCAL ESCALA COMERCIAL Y TECNOLOGICA

En 1989 la Agrupación de Cooperativas invirtió cerca de mil doscientos millones de pesetas en un nuevo complejo agroindustrial compuesto por una destilería, una almazara, una central hortofrutícola, laboratorios, oficinas y almacenes. Las instalaciones y el clima que rodeaba a toda esta operación estaban impregnados de la concepción anteriormente indicada.

Sin embargo, la envergadura del proyecto aumentó las tensiones dentro del movimiento cooperativo. Estas tensiones no tardaron en conectar con la vena histórica de conflictos locales y personales que suelen existir en cualquier comunidad. Como consecuencia, de ello una de las principales cooperativas salió de la Agrupación en 1988 y fundó otra cooperativa de segundo grado (que se denominó Frutícola Río Jerte).

Dentro de una pequeña comarca montañosa, con incierto futuro, se encontraba una cooperativa de segundo grado que tenía que amortizar una inversión muy costosa, junto a otra que estaba decidida a entrar en una carrera basada en los precios para demostrar que lo hacía mejor que su vecina. La única salida posible a una situación de estas características solo podía consistir en mirar hacia delante, remarcando todos los éxitos que se iban logrando a escala comercial y contextualizando, al mismo tiempo, este importante proyecto cooperativo en un marco de cambio económico y territorial de mayor alcance.

5. EL EFECTO MULTIPLICADOR

Hacia finales de los años 80, los éxitos del modelo de industrialización y comercialización de la Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte habían logrado convertirse en el referente de identificación colectiva de los sectores sociales más dinámicos de la comarca.

A pesar de que en el motor principal de los cambios fallaban algunas piezas como consecuencia de la división del movimiento cooperativo, existía otro foco de energía creativa en la sociedad civil: las asociaciones. En 1990, la Agrupación de Cooperativas y las asociaciones convencieron a la Mancomunidad de Municipios de encargarse un tercer estudio: el Plan Estratégico del Valle del Jerte. Uno de los objetivos fundamentales de este trabajo era el de crear un instrumento de desarrollo capaz de movilizar los apoyos necesarios para poner en marcha las recomendaciones contenidas en el propio Plan.

En Enero de 1991, tras un año de reuniones y negociaciones, se constituyó formalmente la Sociedad para la Promoción y Desarrollo del Valle del Jerte, donde participaban como socios la Mancomunidad de Municipios (once ayuntamientos), las dos agrupaciones de cooperativas (diecisiete cooperativas agrarias), las asociaciones, los empresarios no agrarios y la Caja de Extremadura. La organización estaba diseñada específicamente para hacer frente a varias necesidades.

En primer lugar, se optó por crear una sociedad mercantil. Se deseaba un instrumento ágil y flexible que tuviera en sus manos la posibilidad de autofinanciarse a largo plazo.

En segundo lugar, se buscaba asociar a un partenariado social lo mas amplio posible. Para permitir la entrada de socios con poca capacidad financiera se fijó el capital social en una cantidad simbólica de 1 millón de pesetas. En aquel momento la Sociedad podía vanagloriarse de que tenía en su seno a todas las fuerzas económicas y sociales de la comarca.

En tercer lugar, la Mancomunidad de Municipios, como representante institucional de la zona, se convirtió en el primer socio de la Sociedad (con el 35% de peso societario) y obtuvo la Presidencia de la entidad. Sin embargo, la mayoría absoluta quedaba en manos de los focos de mayor dinamismo dentro de la sociedad civil (las cooperativas y asociaciones). Más tarde los propios representantes de la Mancomunidad admitieron que esta estructura les ayudaba a tomar rápidamente a decisiones y evitar conflictos locales.

El Plan Estratégico fue el resultado de larguísimas reuniones y negociaciones entre las principales fuerzas integradas en la Sociedad. Además, el trabajo incorporó una serie de conceptos claves que lo distinguen de muchas de las teorías de desarrollo rural que estaban de moda y afectaron enormemente a las acciones que se llevaron a cabo posteriormente.

El Plan, por ejemplo, rechazaba las visiones simplistas del desarrollo donde el sector primario suele ser igual a subdesarrollo y el terciario se equipara con progreso. En España, como en otros países, se está dando una descentralización productiva dentro de cada sector, junto a una concentración del valor añadido en ciertas actividades (y áreas) estratégicas, altamente intensivas en información (marketing, I&D, diseño, control de calidad, etc.) A efectos de futuro para el mundo rural da igual que estas actividades se clasifiquen dentro del sector primario, secundario o terciario. Lo que importa realmente es crear núcleos de actividades económicas integradas que permitan a las propias zonas retener el control y el valor añadido que generan sus productos.

Esta posición contrasta con algunas de las visiones del desarrollo rural procedentes de países del Norte de Europa que insisten en que las zonas rurales tienen que convertirse en «espacios de consumo» en detrimento de seguir siendo «espacios de producción» (Red Europea de Acción para Estudios Rurales (REAPER) 1995). No es un accidente que la

mayor parte de estos países ya hayan realizado una reconversión brutal de su agricultura y hayan expulsado a la mayor parte de su población rural.

Armados en muchos casos con una agricultura intensiva mucho más productiva que la española, ahora esos países recomiendan orientar las políticas hacia la creación de un marco social y ambiental adecuados para disfrute de los nuevos consumidores urbanos. Una aplicación poco crítica de este enfoque en el contexto español sería el equivalente a aceptar que una alta proporción de la agricultura y de las zonas rurales españolas no tienen futuro alguno después de los acuerdos del GATT.

El Plan Estratégico del Valle del Jerte también rechazó algunas recetas de moda basadas en interpretaciones, generalmente muy superficiales, del proceso de *diversificación* de actividades y de creación de empleo en el espacio rural; interpretaciones basadas, casi en exclusiva, en el desarrollo de actividades dirigidas a la promoción de microempresas y apoyadas en el principio de que lo *«pequeño es hermoso»*. Naturalmente, es necesario mantener un proceso constante de búsqueda de actividades nuevas. Esto, precisamente, requiere un aporte de recursos materiales y humanos necesarios para conseguir cierto control sobre el proceso de diseño de nuevos productos y las innovaciones tecnológicas o comerciales a él asociadas.

Sin embargo, las actividades más apropiadas suelen ser las que tienen una integración o efecto multiplicador sobre las actividades y ventajas existentes y no las que implican un cambio total de rumbo. Es sumamente peligroso recomendar que una zona reduzca dramáticamente su dependencia sobre un sector concreto para volcarse hacia una serie de actividades relacionadas con las nuevas tendencias de consumo sin tener muy clara la capacidad que estas alternativas tienen para mantener población en diferentes contextos.

Cada zona necesita realizar una evaluación totalmente realista de sus ventajas comparativas. En base a estas, se trata de establecer una serie de *polos o satélites de actividad económica que refuercen las actividades y ventajas centrales*.

Siguiendo la misma línea de argumento, es posible, e incluso recomendable, ser pequeño a la hora de producir (existen ventajas basadas

sobre la flexibilidad y la posibilidad diferenciar productos «artesanos»). Sin embargo, es imprescindible alcanzar cierta *escala o masa crítica* para llegar a controlar las actividades estratégicas de mayor valor añadido (diseño, I&D, comercialización, etc.).

En la mayor parte de los casos, las iniciativas locales aisladas no alcanzan la masa crítica necesaria para ser viables sin importantes aportaciones públicas. La única forma de alcanzar esta escala sin que la iniciativa local pierda su esencia, es mediante el fomento de programas serios de *cooperación*.

Dadas la escasez de recursos y de escala del mundo rural, esta cooperación no puede restringirse a las nuevas iniciativas y actividades «de moda». Es necesario *crear puentes entre las nuevas actividades y las estructuras productivas y comerciales tradicionales* mejorando y cualificando las actividades de estas últimas (por ejemplo, las cooperativas y empresas alimentarias con orientación marcadamente granelista, hoteles y campings rurales de baja calidad, producciones artesanas estandarizadas y orientadas al «souvenir», etc.). Las nuevas iniciativas experimentales deben de ser precisamente eso: experimentos que tienen una relevancia y una relación directa con las estructuras que sostienen a la mayor parte de la población rural.

En base a estos conceptos, el Plan Estratégico planteó la creación de tres núcleos de actividad económica o redes empresariales en el Valle del Jerte:

- «Una red de iniciativas agroalimentarias basada en las ventajas del proyecto de industrialización promovido por las cooperativas agrarias». Se pretendía que una serie de cooperativas y empresas nuevas firmasen convenios de comercialización e investigación con la Agrupación de Cooperativas.
- «Una red de iniciativas turísticas basada en la explotación racional de los recursos naturales y culturales». Junto a la oferta turística existente y sus necesidades cualificación y mejora, se planteaba impulsar una serie de nuevas opciones y servicios al visitante, igualmente en un marco de intercooperación entre «lo nuevo» y «lo viejo».

- «Una red de pequeñas cooperativas, empresas e iniciativas locales dirigidas a la prestación de servicios sociales, culturales y ambientales».

En Abril de 1992, la Sociedad para la Promoción y Desarrollo del Valle del Jerte, firmó un convenio con el Ministerio de Agricultura por medio del cual recibiría 320 millones de pesetas procedentes del Programa Comunitario Leader para la puesta en marcha de estas y otras medidas.

6. LA PARTICIPACION DE LA POBLACION EN LA GESTION DE UN PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL INTEGRADO

Actualmente, está de moda presentar prácticamente cualquier programa de desarrollo apoyándolo en una serie de términos y objetivos tan genéricos, como son la participación y la sostenibilidad de los recursos naturales, con los cuales es prácticamente imposible que nadie pueda estar en desacuerdo. Sin embargo, normalmente no se realiza un análisis serio de las condiciones específicas que deben darse para que estos objetivos puedan alcanzarse.

Por ejemplo, en el caso de la participación el mayor esfuerzo suele ir dirigido a informar a la población a través de una multitud de folletos, boletines y revistas. A continuación se crea una entidad (generalmente, «sin ánimo de lucro») donde dicen estar presentes un gran número de organizaciones económicas y sociales. En ocasiones, las entidades recién creadas presumen de tener tantos socios que parece que todo el mundo está activamente involucrado en el «diseño de su propio destino».

Sin embargo, en una sociedad dominada por la apatía, el individualismo, el consumismo, la influencia de los medios de comunicación y el clientelismo, es relativamente fácil montar estructuras y sistemas de comunicación que en la práctica son vacías. Para evitar esto, es necesario cumplir como mínimo las siguientes condiciones:

- Las propias fuerzas y organizaciones económicas y sociales que componen el partenariado tienen que seguir unas normas y sistemas de funcionamiento que garanticen la participación *real* de

sus miembros. Esto no solamente obliga a diseñar y utilizar unos sistemas de información y comunicación interna (de arriba abajo y de abajo arriba) altamente efectivos, sino también a poner en marcha mecanismos que permitan a los socios incidir directamente en el proceso de toma de decisiones (¿sino, porque participar?). Sistemas de este tipo son muy costosos en tiempo y recursos humanos.

- Es importante contar con personas y/o organizaciones que puedan forjar o liderar un consenso en torno a un proyecto de futuro que vaya más allá de un simple reparto o suma intereses individuales, locales o sectoriales.
- Es necesario reducir la enorme desigualdad que existe entre dirigentes y dirigidos, poniendo en marcha programas serios de formación e información que, diseñados a medida, aseguren una participación verdaderamente efectiva.

En el Valle del Jerte, como en el resto de la sociedad española, no se cumplían todas estas condiciones. Como consecuencia surgieron una serie de tendencias que amenazaron con desnaturalizar el programa. Estas tendencias existen en distintas formas y combinaciones en prácticamente todas las zonas rurales. Es posible ver su efecto en el reparto interno de las inversiones realizadas por los 52 grupos Leader españoles.

La primera tendencia tiene que ver con la presión que ejercen los ayuntamientos en el sentido de intentar municipalizar este tipo de programas. Generalmente, suelen apoyar su posición en criterios de reparto poblacional y pretenden cubrir con Leader y otras Iniciativas Comunitarias las evidentes deficiencias de infraestructura que existen en las zonas rurales. Aquí sería muy útil contar con orientaciones, normas y prioridades más claras de las autoridades superiores.

Una segunda tendencia suele estar compuesta por minorías que predicen un conservacionismo ambiental extremo y la vuelta de las zonas rurales a los orígenes (Etxezarreta, 1995). Con sus planteamientos, sería imposible la explotación *sostenible* de ciertos recursos actualmente ociosos que pueden hacer una contribución importante para el mantenimiento de las poblaciones rurales. Desde estas posiciones suelen rechazarse también las principales líneas de apoyo a los sectores tradiciona-

les, insistiendo siempre en la «pureza» y en el carácter «alternativo» de las actuaciones.

En relación con estos planteamientos, existe una importante carencia de referencias teóricas –y mucho menos prácticas– sobre las vías para asegurar un proceso de desarrollo rural sostenible en el contexto Español. Como consecuencia suelen dominar conceptos y recomendaciones elaboradas bajo prismas extrarurales y que, no por casualidad, encajan con los intereses de los países del Norte y Centro de Europa. Estos países precisamente se encuentran entre las regiones más contaminadas y contaminantes del mundo; sus sistemas agrarios e industriales se caracterizan por altos rendimientos y consumos elevadísimos de energía y otros inputs. Una parte de los excedentes que generan pueden dedicarlos a la puesta a punto de tecnologías y procesos dirigidos a reducir (o exportar) los gravísimos niveles de contaminación que producen.

Por tanto, no es sorprendente que las interpretaciones de «desarrollo sostenible» que surgen en estos contextos exijan unos niveles de control difícilmente asumibles por las zonas o países menos desarrollados sin, al mismo tiempo, potenciar políticas que realmente favorezcan sistemas de producción menos intensivos en energía e inputs y un cambio verdaderamente real en las dinámicas del mercado. Una aceptación poco crítica de estos enfoques, junto a las normas y las tecnologías que los acompañan pueden ser enormemente perjudiciales para los intereses de la población rural española.

En tercer lugar, existe una última tendencia basada en presiones puramente especulativas o de inercia económica. Es importante señalar que, en cualquier reestructuración económica, los productos nuevos generados en el ciclo de «creación destructiva» frecuentemente siguen teniendo una rentabilidad muchísimo menor que la que alcanzan los productos viejos durante un período relativamente largo.

Por tanto, tampoco es sorprendente que los alumnos que asisten en las comarcas rurales a los cursos de creación de empresas corrientemente respondan que sus modelos de éxito los constituyen los empresarios de bares y discotecas que imitan lo peor de «lo urbano», de salones de bodas, bazares multiproducto, empresas construcción y talleres mecánicos. A *corto plazo*, la viabilidad económica de este tipo de negocios puede ser mas alta

y tener menos riesgo que la que presentan las empresas basadas en nuevos productos y servicios «diferenciados» o «de calidad».

Por la misma razón, la respuesta a cualquier convocatoria pública de ayudas en las zonas rurales suele ser una masa de solicitudes basadas en productos y sectores «viejos» o acciones con un importante componente especulativo. Es muy fácil ampliar la proporción de inversión privada en cualquier programa de desarrollo abriendo la puerta a este tipo de solicitudes. Por el contrario, si se quiere animar una reconversión de la actividad económica hacia productos y servicios nuevos es necesario imponer condiciones restrictivas sobre las solicitudes procedentes de los sectores tradicionales e incentivar activamente las primeras.

El sistema de subvenciones globales a un grupo de acción local puede ser un instrumento especialmente efectivo para llevar a cabo esta incentivación porque es posible diseñar paquetes de medidas horizontales específicas para cada situación local (información, animación formación, subvenciones al capital, asistencia técnica, apoyo tecnológico, promoción, etc.).

Sin embargo, también existe un peligro enorme en esta situación. En programas como Leader, la suma de una serie microiniciativas locales puede llegar a tener un efecto importante sobre la oferta global de determinados productos y servicios. Por ejemplo, durante Leader 1 se han invertido en torno a 33.000 millones de pesetas en turismo rural (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1995b). La nueva oferta creada es peligrosamente similar en la mayor parte de las zonas (casas rurales, senderismo, equitación, etc.).

No obstante, en España, como en muchos países europeos es asombroso que prácticamente no existan estudios serios de los techos de mercado para los nuevos productos y servicios «diferenciados» y «de calidad». Tampoco existe ningún sistema de seguimiento de las acciones locales que permita averiguar hasta que punto los aumentos locales de la oferta se aproximan a los techos de demanda. Finalmente, no existen (o son muy escasos) los recursos y herramientas necesarias para permitir que los grupos puedan pasar de una fase de animación de la autoestima en la cultura y los recursos locales, a una segunda de evaluación profesional de sus ventajas comparativas en el mundo frío del mercado.

En este contexto, animar a los agricultores a la inversión para convertirlos en empresarios turísticos y alimentarios en los mercados nichos de «calidad» puede producir la misma situación de saturación de estos mercados que, en su momento, produjeron las políticas dirigidas al fomento de la agricultura intensiva.

7. PRIORIDADES PARA EL FUTURO

Tres años después de recibir el primer anticipo, ya a finales de 1995, el Valle del Jerte viene de cerrar el Programa Leader I. Ha sido necesario hacer concesiones a las tres tendencias anteriormente descritas y, por tanto, no ha sido posible cumplir al 100% con los objetivos originales. Los resultados, así, sin ser espectaculares, sí constituyen un avance *relativamente* sólido sobre la situación anterior.

A nivel global se han llevado a cabo más de 100 acciones con una inversión total próxima a 700 millones de pesetas. La inversión privada ha sido dos veces más alta de lo inicialmente previsto. Dos de las tres redes de empresas e iniciativas económicas (la alimentaria y la turística) son ya realidad.

Sin embargo, aún con estos pequeños avances tan tangibles, no se puede evitar la sensación estar de construyendo castillos de arena frente a la marea de los cambios mundiales. Para crear algunos proyectos sólidos capaces de aguantar en el tiempo y sostener la población local habría que tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Se ha mantenido que el enfoque del desarrollo «endógeno» reflejado en el concepto de la subvención global concedida a un amplio partenariado local tiene unos aspectos altamente positivos que deben conservarse a toda costa. El enfoque prioriza la movilización de recursos humanos y materiales en un territorio determinado y rechaza la *dependencia* de transferencias e inversiones públicas o privadas del exterior. Esto permite diseñar políticas horizontales que integren aspectos intersectoriales y aporten soluciones a los problemas económicos, sociales y ambientales.

Sin embargo, es absolutamente imprescindible combinar este enfoque con un análisis serio de *las condiciones estructurales de partida*.

Sino se corre el riesgo de buscar soluciones dentro de un territorio concreto y de culpar a la población y a las organizaciones locales si esas soluciones no se operativizan, cuando las causas fundamentales de los problemas proceden de otros ámbitos y entornos externos.

Para reducir este peligro, es útil añadir a los conceptos de desarrollo endógeno otros que no son tan comunes en los debates sobre desarrollo rural. Por ejemplo, es evidente que el mundo rural está sumergido en un proceso de *reconversión* no solamente sectorial (la reconversión del sector primario) sino también de carácter territorial, social y cultural.

La ventaja de analizar los cambios que se están produciendo a nivel comarcal como resultado de una reconversión es que permiten las políticas de desarrollo salir del ghetto en que se encuentran y convertirse en algo más que una especie de categoría residual, llenas de políticas y medidas más bien sociales, destinadas a recoger a las personas que han quedado marginadas por otros procesos y políticas más importantes. Por contrario, obliga a situar lo que está ocurriendo en la sociedad rural en un marco de los sucesos en esferas urbanas y también a relacionar los cambios en los sectores y territorios en declive con los puntos de expansión de la sociedad en su conjunto.

La experiencia vivida en el Valle del Jerte indica que para tener un impacto real sobre estos procesos es necesario desarrollar nuevas políticas y forjar nuevas alianzas en tres campos o ámbitos estratégicos: el mercado, el estado y la economía interna (informal) dirigida al autoconsumo.

Así pues, en el ámbito del mercado, conviene hacer una separación clara entre las *actividades exportadoras* de una zona rural (por ejemplo, productos agrarios básicos, productos alimentarios transformados, turismo, artesanía, otros servicios recreativos, etc.) y las actividades dirigidas al consumo interno (comercio, construcción, bares, alimentación para consumo local, posiblemente energía, fertilizantes, etc.).

Las actividades exportadoras están claramente sometidas a la creciente internacionalización de la economía. Evidentemente el mercado no es ni será libre en el sentido neoclásico del término (incluso después del GATT). Las iniciativas locales se enfrentan a unas estructuras de precios controlados, de subvenciones directas e indirectas y de políticas

como las de energía, agua y transporte, que están organizadas para beneficiar a determinados tipos de agricultura intensiva y a los intereses que viven de ella.

En estas condiciones las regiones centrales, las grandes ciudades y las grandes empresas cuentan con una serie de ventajas comparativas dinámicas que les permitirán seguir absorbiendo capital, mano de obra y materias primas en unas condiciones privilegiadas frente a las zonas rurales. En particular, suelen controlar las áreas estratégicas que son absolutamente imprescindibles para que cualquier proceso de desarrollo pueda ser duradero: la capacidad de I&D, diseño y comercialización.

Frente a esta situación, la mayor parte de las iniciativas locales no cuentan con la escala necesaria para abordar los retos comerciales y tecnológicos. De hecho, las escalas mínimas para alcanzar la viabilidad en estos campos no solamente suelen superar las capacidades de una sola empresa local sino frecuentemente de una agrupación comarcal de empresas.

La experiencia del Valle del Jerte muestra que, con ciertas condiciones favorables (especialización productiva, homogeneidad geográfica y tradición cooperativa) pueden transcurrir alrededor de 10 años para montar una experiencia colectiva de diseño, transformación y comercialización de productos alimentarios locales con posibilidades de viabilidad a largo plazo. Esto, a su vez, requiere un nivel de animación, apoyo técnico y seguimiento muy elevado.

Por tanto, para que otras zonas rurales con condiciones menos favorables lleguen a ejercer cierto control sobre las actividades estratégicas y las áreas de negocio de mayor rentabilidad, será necesario crear fórmulas supracomarcas de cooperación en estos terrenos. Debe ser una prioridad utilizar los recursos financieros y humanos de programas como Leader II para crear estos cauces de cooperación y coordinación.

Por ejemplo, a nivel local suele ser más apropiado abordar todas las funciones de animación y montaje de los grupos humanos necesarios para lanzar iniciativas económicas. Sin embargo, para que estas iniciativas prosperen es preciso crear sistemas colectivos de coordinación y apoyo *sectorial* participadas por redes de iniciativas locales (por ejemplo, para prestar servicios colectivos de apoyo técnico sobre procesos, equipos, mercados, marketing, diseño, legislación, etc., de forma eficaz)

Existe *un segundo* campo de actuación estratégico en las medidas que afectan a *la calidad de los servicios públicos y semipúblicos* en las zonas rurales. A nivel nacional el gasto público representa en torno al 40% del Producto Interior Bruto. Este porcentaje suele ser todavía mayor en las zonas rurales, donde el sector privado tiene poco peso. En muchos casos el sector público es la segunda fuente de empleo y de ingresos después de la agricultura y tiene un efecto decisivo sobre la calidad de vida y las condiciones de partida del sector privado (especialmente, en la preparación y la motivación de los jóvenes).

Sin embargo, en programas como Leader, los servicios públicos y semipúblicos han recibido escasa atención frente a sectores como el turismo y la artesanía. Esto se debe principalmente a los orígenes agrarios de la mayor parte de los programas de desarrollo rural y al peso que tienen en su control y seguimiento las instituciones y estamentos públicos de apoyo al sector (MAPA y Consejerías de Agricultura correspondientes).

También ha influido el hecho de que, prácticamente, es tan difícil desarrollar verdaderas políticas locales en este ámbito como en el de actividades dirigidas al mercado extracomarcal. Hoy los ejes de desarrollo de una alta proporción del sector público no solamente se deciden a nivel nacional (educación y salud), sino a nivel europeo. En concreto, el margen de maniobra local está muy afectado por las normas establecidas para el recorte y la liberalización del sector público necesarias para entrar en el Mercado Único.

Programas locales como Leader obviamente no pueden cambiar estas tendencias. Sin embargo, tampoco es necesario que los servicios públicos en el medio rural reflejen los peores aspectos que las políticas de bienestar social dejan ver en los barrios y zonas más marginales de las grandes áreas metropolitanas. Es posible y necesario apoyar pequeñas iniciativas de servicios públicos y semipúblicos que crean ejemplos de los cambios que el Estado de Bienestar está obligado a hacer para adaptarse a las necesidades de la población rural. Estos ejemplos pueden y deben evitar el centralismo, la burocracia, el paternalismo y la gestión ineficaz, optando por modelos más flexibles basados en la economía social y en una relación más directa e intensa con los usuarios.

Sin embargo, para tener una oferta global de servicios que realmente compense algunas de las diferencias entre la gran ciudad y las zonas rurales es igualmente necesario agrupar ciertos servicios estratégicos en torno a ciudades de tamaño medio que actúan como cabeceras de varias comarcas. En otras palabras, una política de desarrollo rural regional dirigida a mejorar la equidad territorial y la calidad de vida debe tomar en cuenta unas unidades territoriales mayores que la propia comarca. Es necesario ir configurando una jerarquía funcional de comarcas rurales y ciudades de distintos tamaños que pueden ofrecer una calidad de vida superior a la de las grandes ciudades. Esto constituye otro reto para las administraciones regionales y las redes de iniciativas locales durante los próximos cinco años.

Finalmente, existe un tercer campo de actuación que ha recibido muy poca atención en la mayor parte de los programas de desarrollo local y rural. Se trata de todas las actividades y servicios informales dirigidos al mantenimiento y autoabastecimiento de la población local.

Es evidente que la calidad de vida no solamente depende del nivel de ingresos brutos generados por los productos vendidos al exterior, sino también de los costes de vida y de producción, la distribución de ingresos, la calidad medioambiental, la cultura, el nivel de solidaridad y cohesión social. En muchas zonas rurales del Sur de Europa, el segmento informal dirigido al autoconsumo todavía tiene mucho peso y fuerza.

El Valle del Jerte, en concreto, suministra una alta proporción de sus necesidades básicas de inputs agrarios, alimentación, energía, mano de obra, etc. Muchas políticas de desarrollo local y rural van dirigidas precisamente a hacer florecer actividades informales para que aparezcan en ámbitos dominados por el mercado o el estado. En algunos casos se están formalizando actividades caseras y artesanas que han existido durante cientos de años para hacerles reaparecer en mercados dominados por fuerzas nacionales e internacionales. Existe un peligro muy grande que las actividades tradicionales no puedan sobrevivir en esos mercados y que estas políticas, bien intencionadas, reduzcan enormemente el margen de maniobra de las zonas rurales del Sur.

Por tanto, no solamente existe la oportunidad sino también la necesidad de diseñar políticas serias dirigidas a modernizar las actividades in-

RESULTADOS DEL PROGRAMA LEADER 1 DEL VALLE DEL JERTE

Inversión total: 700 millones de pesetas.

Inversión comunitaria: 49%

Inversión privada: 31%

Empleo generado: 60

Eje Productos Agrarios Frescos: Campaña de promoción de la Picota –Exportaciones por efecto– 600 millones de pesetas. Creación de un sistema de telegestión de las instalaciones de frigo-conservación. Creación de un vivero cooperativo. Creación de 11 aulas de formación cooperativa. 20 acciones formativas.

Eje Productos Alimentarios Transformados: Creación y/o mejora de 9 empresas alimentarias. Lanzamiento de 20 productos nuevos. Campaña de promoción. Acciones de formación específica.

Eje Turismo Rural: Creación de 6 Casas rurales. Creación de 4 empresas de servicios turísticos. Ampliación y/o mejora de 3 hoteles y hostales. Creación de 10 bungalows en camping. Agrupación de toda la oferta en una asociación de turismo rural. Creación de una red de 29 senderos (230 kilómetros). Recuperación de 10 áreas degradadas para uso turístico. Acciones de formación específica. Campaña de Promoción - contratos con las primeras empresas de senderismo y turismo activo del Reino Unido y Francia.

formales destinadas al autoconsumo, a los mercados locales o de proximidad. Este debe ser un campo prioritario para desarrollar la «innovación» en los próximos cinco años (por ejemplo, potenciando y modernizando los mercados internos de las cooperativas, los mercadillos y ferias locales, las relaciones directas entre productores y consumidores, compartiendo ciertos equipos y trabajos, diseñando equipos que reduzcan el trabajo de las mujeres, etc.). Sin embargo, este campo indudablemente es el menos susceptible a soluciones genéricas copiadas del exterior y, por lo tanto, el que mayor esfuerzo de originalidad y creatividad requiere de los propios actores locales.

BIBLIOGRAFIA

COMISIÓN EUROPEA (1994): «Europa 2000+»

—(1994): «La situación de la agricultura en la U.E.». Informe 1994.

DÍAZ SÁNCHEZ, M. y SÁNCHEZ ROMÁN, F. (1993): «Situación del cultivo del cerezo en España». Sociedad para la Promoción y Desarrollo del Valle del Jerte.

ESTEBAN, A. (1980): «Estrategía para la Fabricación y Venta de Bebidas Alcohólicas a partir de Cerezos de destrío en el Valle del Jerte»

- ; GÓMEZ, L. y SOTO, P. (1988): «La Industrialización de los Productos Agrarios Básicos del Valle del Jerte». Jerte. Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte.
- y —(1989): «Experiencias Innovadoras en la Agricultura Española.» Madrid. Ministerio de Agricultura.
- y —(1991): «El Plan Estratégico del Valle del Jerte». Jerte. Mancomunidad de Municipios del Valle del Jerte
- ETXEZARRETA, M. (1988): «El Desarrollo Rural Integrado.» Madrid. Ministerio de Agricultura,
- ; CRUZ, J.; MORILLA, M. y VILADOMIÚ, L. (1995): «La Agricultura Familiar ante las Nuevas Políticas Agrarias Comunitarias». Madrid. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- GIL, C. y PALACIOS, R. (1995): «Alternativas de Desarrollo de Zonas Rurales».
- HERVIEU, B. (1993): «Les Champs du Futur». Ed. Francois Burin, París.
- INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA (1991): «Censo Agrario 1989. Cáceres. Resultados comarcales y municipales».
- JUNTA DE ANDALUCÍA: «Plan de Desarrollo Rural de Andalucía. 1994-1999».
- LAMO DE ESPINOSA, J.; SUMPSI VIÑAS, J. M.; y TIO SARALEGUI, C. (1992): «La agricultura y la alimentación» en *Papeles de Economía Española*, núm. 50, «Sectores productivos españoles. Crónica de fin de siglo». Fundación Fondo de Investigación Económica y Social.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN: «Anuario de estadística agraria». Varios años.
- : Secretaría General de Estructuras Agrarias. (1995a). «Informe: El Desarrollo Rural»
- : Secretaría General de Estructuras Agrarias. (1995b). «Informe del Organismo Intermediario al Comité Nacional de Seguimiento de la Iniciativa Comunitaria Leader en España»
- (1973): «Inventario agronómico del cerezo en España».
- (Traducción 1989): «El Futuro del Mundo Rural».
- : Monográfico sobre Desarrollo Rural. Revista de *Estudios Agrosociales*, núm. 169. Julio-Septiembre 1994.
- RED EUROPEA DE ACCIÓN PARA ESTUDIOS RURALES (REAPER 1995): Diversos documentos de trabajo sobre la teoría, las políticas y la práctica de desarrollo rural en los diversos países europeos.

PALABRAS CLAVE: *Desarrollo rural, desarrollo local, economía local, cooperación, desarrollo endógeno, desarrollo sostenible, participación, Iniciativa Leader, Leader, Valle del Jerte, Extremadura.*

RESUMEN

El trabajo actual contrasta algunas de las soluciones actualmente ofrecidas para el mundo rural con una experiencia práctica de desarrollo vivida en el Valle del Jerte. Se concluye que existe un riesgo importante que se apliquen teorías y políticas elaboradas para situaciones muy distintas a las de del campo español.

Para corregir esta situación es necesario desarrollar alternativas propias en por lo menos tres frentes. En el ámbito del mercado es prioritario desarrollar políticas y iniciativas de cooperación empresarial y territorial que permiten los proyectos locales alcanzar la escala y la profesionalidad necesarias para ser viables. En el ámbito del estado de bien estar, es importante apoyar iniciativas experimentales que prestan servicios de una forma más flexible y adaptada a las necesidades locales. Finalmente, es necesario desarrollar políticas que protegen y modernizan el todavía importante sector informal de actividades dirigido al autoabastecimiento de la población local.

RESUME

Le présent travail met en balance quelques-unes des solutions proposées à l'heure actuelle pour le monde rural et une expérience pratique de développement vécue dans la Vallée du Jerte. Il conclut à l'existence d'un risque important en cas d'application de théories et de politiques prévues pour des situations très différentes de celle de l'agriculture espagnole.

Pour corriger cette situation, il s'impose de mettre en place des solutions alternatives propres sur trois fronts au moins. Sur le plan du marché, l'objectif prioritaire est la mise en oeuvre de politiques et d'initiatives de coopération patronale et territoriale susceptibles de permettre aux projets locaux d'atteindre à l'échelle et à la professionnalité nécessaires à leur viabilité. Dans le domaine de l'état du bien-être, il importe de soutenir toutes les initiatives expérimentales susceptibles d'assurer des services d'une manière plus souple et plus adaptée aux besoins locaux. Il est enfin nécessaire de mettre en place des politiques capables de protéger et de moderniser le secteur d'activité informel encore important qui vise à assurer l'autoapprovisionnement de la population locale.

SUMMARY

This article contrasts some of the solutions currently being offered to rural areas in Spain with a practical example of rural development in the Jerte Valley. It concludes that there is a serious risk of indiscriminately applying theories and policies which have been developed for very different contexts to that of the Spanish countryside.

In order to avoid this situation it is necessary to develop tailor-made alternatives on at least three fronts. In the sphere of the market, there is a great need to develop policies and practical programmes for cooperation between firms and between areas which allow local projects to achieve the scale and professionalism required for viability. In the sphere of the public sector, it is important to support experimental initiatives which provide services in a flexible manner that is more suited to the needs of rural areas. Finally, it is also important to develop policies which protect and modernise the «informal sector» which still manages to cover a relatively large proportion of local consumption in Southern European countries.