

# LOS GRUPOS SINDICALES DE COLONIZACION

## ANALISIS SOCIOLOGICO Y RENTABILIDAD DE SUS INVERSIONES<sup>(1)</sup>

Por

José Ignacio GONZÁLEZ-HABA GUIASADO,  
*Doctor Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Ciencias Políticas*

### SUMARIO

INTRODUCCIÓN.—1. ANÁLISIS SOCIOLOGICO: 1.1. Grupos en funcionamiento. 1.2. Orígenes y creación de los Grupos. 1.3. Funcionamiento del Grupo. 1.4. Mano de obra. 1.5. Otros aspectos sociológicos.—2. FUNCIONAMIENTO ECONÓMICO DE LOS GRUPOS Y EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES REALIZADAS A TRAVÉS DE LOS MISMOS: 2.1. Planificación económica. 2.2. Financiación. 2.3. Comercialización. 2.4. Rentabilidad de las inversiones.—3. OTROS ASPECTOS ESPECÍFICOS DE LOS GRUPOS SINDICALES: 3.1. Régimen fiscal. 3.2. Las sociedades mercantiles y los grupos sindicales de colonización. 3.3. Fomento de la modernización inducido por los grupos. 3.4. Importancia de los grupos creados dentro de su sector en el ámbito del pueblo o municipio. 3.5. Control de los grupos por organismos estatales. 3.6. Modelo ideal de los grupos, según los propios interesados.—4. CONCLUSIONES FINALES: 4.1. Breve resumen del funcionamiento socio-económico de los Grupos Sindicales de Colonización. 4.2. Nueva Reestructuración de los Grupos. 4.3. Comentario final.

### INTRODUCCION

La problemática de las asociaciones campesinas es tema de actualidad permanente. El progreso de la agricultura camina hacia metas en las que la individualidad de la persona pierde parte de su papel debiendo integrarse en entidades de mayor rango y poderío económico.

Con el asociacionismo agrario se pone en manos de los agricultores uno de los sistemas de solución de sus problemas más fecundo y provechoso. En efecto, la integración del capital, trabajo y tierras en ámbitos de mayor entidad permite afrontar con grandes posibilidades de éxito todo problema agrario, por complicado que sea.

---

(1) Tesis doctoral presentada en el año 1972, alcanzando la calificación de Sobresaliente, en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

Sobre cómo se asocian los agricultores ahora en los Grupos Sindicales de Colonización, así de cómo debieran hacerlo se trata en el presente estudio. Las fórmulas de cooperativismo agrario existentes en los países desarrollados son metas a conseguir en nuestras estructuras agrarias, si no queremos abocar a nuestros agricultores a su ruina. De ahí la enorme importancia que tiene encauzar y guiar debidamente, desde el principio, a las existentes en nuestro país.

Pero no creamos que el presente es sagrado, y que sólo lo actual es bueno. A lo largo de la Historia han existido instituciones que, más o menos perfectamente, integraron a los agricultores, pudiéndose obtener de ellas brillantes enseñanzas, que debemos recoger con amor y aprovechar sin vacilaciones.

En el presente trabajo nos referiremos tan sólo al caso de los Grupos Sindicales de Colonización, extractando los puntos más importantes que definen sus caracteres y analizando el funcionamiento de los mismos. Con ello pretendemos abrir brecha en la investigación de las asociaciones agrarias de un modo más moderno e interesante, incorporándonos de lleno al movimiento que en este sentido existe en nuestro país, y que está representado por tantos y tantos estudiosos de la materia. Sin embargo, en el aspecto meramente oficial se nota un gran retraso en lo que a esta materia se refiere. Se sabe qué se produce, cuánto se produce, etc., pero se desconoce el problema auténtico de la misma. Aquí, por el contrario, se tratará de analizar «*por dentro*» la marcha de los Grupos, con el fin de localizar sus problemas, sus ambiciones, sus dificultades, etc..., procurando dar en cada caso las soluciones más oportunas.

Sobre la utilidad de este trabajo hemos de decir que intentamos que sirva, al menos, de llamada y toque de atención a la masa dirigente del mundo agrícola. Da pena muchas veces, ver cómo se «embarcan» a grupos de agricultores en pos de una solución, y cómo, después, son abandonados a su suerte por quienes tienen la obligación de ampararlos.

La justificación del trabajo reside, sobre todo, en la enorme importancia que han alcanzado los Grupos, medida en número existente, en presupuestos totales y en superficies dominadas por los mismos. Ello, por sí solo, es un aval suficiente, si tenemos en cuenta que las cifras son de una importancia realmente elevada, como puede comprobarse en los siguientes datos:

A finales de 1970 el número de Grupos Sindicales de Colonización creados alcanzaba la cifra de 13.255, funcionando un total de 11.005 que afectaban a 2.318.04 Ha. (el 10 % de la superficie cultivada en España),

---

con un presupuesto total de 19.366.810 millones de pesetas. Hoy día las cifras se han elevado considerablemente, como es fácil de suponer, habida cuenta del crecimiento sufrido últimamente (2).

Por último, diremos que *la metodología empleada para nuestro trabajo fue la basada en una encuesta* debidamente estudiada, que se realizó sobre la base inicial de una muestra aleatoria con las siguientes características:

a) El tamaño de la muestra inicial fue de 140, de los que el 70 % eran Grupos Mayores, y el resto Menores.

b) La sistemática empleada fue la de enviar el correspondiente cuestionario a los Grupos de la muestra a través del correo postal.

c) La redacción del cuestionario se llevó a cabo de modo que su estructura fuera válida para los diferentes tipos de Grupos existentes. Por lo que se refiere al tipo de preguntas diremos que la mayor parte de ellas eran cerradas, si bien se introdujeron algunas abiertas en las que se daba cabida a la imaginación e ideas de los entrevistados.

d) Respecto a los Grupos incluidos en la muestra diremos que la mayor parte (78) fueron de explotaciones comunitarias de tierras o ganados; después venían los agroindustriales (30), los de regadíos (16), los de repoblación forestal (2) y los otros (14).

e) El trabajo de campo efectuado se empleó para completar datos de determinados cuestionarios.

f) El cuestionario fue rellenado casi siempre por el propio Presidente del Grupo, o, en su defecto, por el Secretario del mismo, no existiendo ningún tipo de control sobre los datos recibidos.

g) El análisis de los datos se llevó a cabo, mediante el estudio detallado de cada uno de los cuestionarios recibidos, tabulándose a continuación las cifras y contestaciones obtenidas.

h) Respecto a la interpretación de los datos diremos que fue una de las partes de mayor *laboriosidad*, toda vez que hubimos de adoptar una mentalidad campesina, al objeto de poder comprender toda la información recibida.

i) La presentación de los datos se hizo en forma de cuadros en los que aparecían los datos globales y sus porcentajes.

Hasta aquí todo lo relativo al diseño de la muestra y del estudio de la misma en base a unos datos que se pensaban obtener. Sin embargo, y debido a causas ajenas a nuestra voluntad, la totalidad de la muestra

---

(2) Para mayor conocimiento de datos específicos sobre Grupos recomendamos el libro *Agricultura Asociativa*, de A. HERRERO ALCON, en el que se detallan aspectos cuantitativos de gran interés.

no pudo obtenerse, por más intentos que se hicieron por conseguir los 140 Grupos fijados. Ello nos obligó a emplear un tamaño menor de la misma, recibándose 54 encuestas válidas y 15 no válidas. En base al primer número —54— decidimos hacer nuestro estudio al que se refiere el presente trabajo.

Por lo que se refiere a las encuestas no válidas diremos que son aquellas que se recibieron sin cumplimentar debido a las dos cuestiones siguientes:

- No existencia del Grupo, comunicada por la Hermandad del lugar —ocho en total—, dato que nos ha servido para inferir cifras sobre la realidad del número de Grupos en funcionamiento.
- No puesta en funcionamiento del Grupo aún (los ocho restantes).

Por lo demás, la estructura de la composición de la muestra obedece a los principios señalados anteriormente, habiéndose tenido presente, igualmente, los años de creación de los Grupos, el número de socios (apareciendo 38 Grupos Mayores de los 54), la tipicidad de los Grupos, etc..., caracteres que nos sirvieron para deducir las consecuencias oportunas para cada tipo de Grupo.

Terminamos nuestra introducción señalando que todo nuestro afán estriba fundamentalmente en la contribución que desde aquí podamos ofrecer al estudio de estos temas tan debatidos hoy día. Si con la aportación que aquí efectuamos coadyubamos al mejor conocimiento de las entidades agrarias de índole asociativa nos daremos por satisfechos. Pensamos que todavía faltan muchos aspectos por conocer, a nivel nacional, en el ámbito de las asociaciones agrarias. El aspecto socioeconómico que en este trabajo se analiza, desde una vertiente muy específica, debe ser muy tenido en cuenta a la hora de estudiarse estas entidades asociativas y, en su caso, más investigado en las formas en que sea preciso (1).

---

(1) Estudios específicos sobre aspectos de la asociación agraria en general y de los Grupos en particular existen muchos, que pueden encontrarse en revistas especializadas, sobre todo.

## 1. ANALISIS SOCIOLOGICO

El análisis sociológico se realizó en base a las respuestas de corte sociológico que se introdujeron en el cuestionario. Para su realización se partió de las encuestas válidas —54—, que si para algunos parecen pocas no resulta así si tenemos en cuenta los siguientes postulados:

a) La temática principal que se trató de conseguir era fundamentalmente cualitativa, por lo que, al concretarse en respuestas afirmativas o negativas, permitía la reducción de la muestra.

b) Por suerte, o por desgracia, el agro español está integrado por personas muy parecidas, con unos problemas internos y de funcionamiento muy similares. De ahí que los resultados a conseguir puedan ser admitidos como aceptables, tanto si se considera un tamaño de muestra normal como otro más reducido.

c) El haber abordado temas relacionados con situaciones sociales internas, relaciones con organismos determinados, etc..., posibilita, igualmente, el empleo de muestras de menor tamaño, pues, por desgracia, la problemática encuadrada en los mismos es similar para casi todos los Grupos.

d) La existencia de gran número de Grupos de regadíos así como de otros que concluyen sus tareas al finalizar las obras, elimina a gran cantidad de Grupos del universo en que se escoge la muestra toda vez que no aportan nada en cuanto a relaciones sociales, y otros datos de interés se refiere, precisamente porque su actividad se cifra en la realización de unas obras tan sólo. Ello no deja de ser lamentable, pues, a veces, para la realización de tales obras se precisa efectuar grandes inversiones que no son fácilmente analizables al desaparecer el Grupo como tal ente de control y unidad, una vez excluidas las obras físicas en cuestión.

### 1.1. GRUPOS EN FUNCIONAMIENTO

Dejando aparte los datos dictados por la Obra Sindical de Colonización, en nuestro trabajo hemos llegado a la conclusión de que los Grupos realmente en funcionamiento, como tales, se pueden cifrar en unos

---

(3) La Tesis Doctoral como tal, iba precedida de tres capítulos, titulados, respectivamente, *Legislación sobre Grupos Sindicales de Colonización*, *Caracterización de los Grupos Sindicales de Colonización* y *Evolución Histórica*, los cuales constituían la parte primera de la que aquí no hablaremos por ser fácilmente asequible en numerosas publicaciones.

4.000-5.000 tan sólo, muy lejos de los 10.554 que daba la Estadística Oficial de 1970, año al que se referirán todos nuestros cálculos.

Los motivos por los que nosotros consideramos que un Grupo no funciona son los siguientes:

1.º Porque ha culminado ya su misión para la que fue creado.

2.º Porque nunca llegó a funcionar a pesar de estar constituido. En este caso influyen determinadas circunstancias, tales como:

— Negativa de los créditos necesarios para la puesta en marcha y funcionamiento del Grupo.

— Falta de algún requisito legal.

— Marcha atrás de determinado número de socios.

## 1.2. ORÍGENES Y CREACIÓN DE LOS GRUPOS

— *Los orígenes y creación de los diversos tipos de Grupos existentes hoy día son muy variados.* Las motivaciones, igualmente, son diferentes, si bien en todas ellas existe algo común, como es la ilusión para conseguir mejores condiciones de vida, a base de una agricultura nueva.

— Respecto a *las iniciativas de creación del Grupo* la encuesta nos presenta que, tanto en los Grupos Mayores como en los Menores, la iniciativa predominante es la proveniente de una o varias personas, más en los primeros que en los segundos. Esto tiene una razón lógica, y es la de que en los Grupos Mayores una o dos personas debidamente preparadas, y con espíritu convincente, mueven al resto fácilmente. Por el contrario, en los Grupos Menores la decisión suele tomarse de mutuo acuerdo, casi siempre, sobre todo si se trata de Grupos familiares, tan abundantes por nuestra Geografía.

— *Las motivaciones principales que determinan la creación de un Grupo son diferentes* para los distintos Grupos, si bien algunas sean más consideradas. En efecto, en los resultados obtenidos se situaba como primera la referente a la «fe en la asociación campesina para resolver los problemas de un Grupo de personas» viniendo a continuación la relativa «a la resolución de una determinada cuestión existente en el pueblo» en que se coloca el Grupo.

A este respecto, y relativo a la cuestión social, se obtuvo que la misma tuvo una gran influencia a la hora de crear los Grupos, sobre todo en los Mayores. Sin embargo, cabría hacer algunas divagaciones sobre lo que entienden los Grupos por cuestión social, toda vez que a primera

---

vista se deduce que los mismos entienden por tal «su problema social» cosa muy diferente a lo que se preguntaba.

— A la pregunta concreta de *por qué eligieron la forma de Grupo en vez de la cooperativa* la contestación más generalizada para los Grupos Mayores y Menores resultó ser la de mayor rapidez en su puesta en marcha y su mejor conocimiento.

— En el capítulo de *inversiones iniciales y capital social* las respuestas son de todo tipo, no pudiéndose reducir a una simple cifra por no ser fácilmente comparables los resultados obtenidos. Sin embargo, cabe señalar que hay Grupos con unas inversiones iniciales elevadas—caso de los regadíos y agro-industriales— y otros con unas cifras realmente bajas, como es el caso de ciertas explotaciones comunitarias.

Igual podríamos decir de lo tocante al capital social inicial en el que las cifras son realmente dispares para cada tipo de Grupo.

— Por lo que a *socios fundadores* se refiere, en el caso de los Grupos Menores las cifras más corrientes son las de cinco o seis socios. En cambio, en los Mayores las cifras son más variables, pues los hay que agrupan a pueblos enteros, y otros que reúnen el mínimo exigido.

En lo relativo a *variación del número de socios desde la creación del Grupo*, la tendencia es creciente en los Mayores, mientras que en los Menores las cifras son más estables. A este respecto conviene señalar que la dificultad más común es la de la valoración de la aportación de los nuevos socios, hecho que no suele ser subsanable fácilmente.

Como punto final al número de socios se preguntó la posibilidad de incrementarse el mismo. La contestación fue mayoritariamente afirmativa en los Grupos Mayores y negativa en los Menores.

— El tema de la creación se concluía con la detección de los *problemas más relevantes que existieron en la creación de los Grupos*. Las respuestas más generalizadas se centraron en el de la financiación que se erigió en el más destacado, viniendo a continuación el de la inscripción y el de la apatía del Grupo.

### 1.3. FUNCIONAMIENTO DEL GRUPO

— Con el funcionamiento del Grupo iniciamos ya nuestro andar en busca de los principales problemas «internos» de los Grupos. El primero que se abordó fue el de las *Juntas Rectoras*. A este respecto, se investigó el número de veces que eran reelegidas, como medio de conocer el mayor o menor control de las mismas sobre el Grupo. Las respuestas

---

obtenidas mostraron una mayoría, tanto de los Grupos Mayores como de los Menores, que indican que las mismas son reelegidas más de una vez. Aquí se advierte un elevado número de no respuestas, quizás para no querer comprometerse.

El aspecto de *por qué se reelige a la Junta* señala como motivo principal el de la confianza en los miembros de la misma como el más generalizado. Aquí cabe hacer la observación de que son los propios miembros de la Junta los que realmente contestaron a la encuesta, con lo que pierde parte de su validez la respuesta.

— Respecto a *sistemas de votación y métodos de decisión más usuales* las contestaciones muestran el de «cada socio un voto» como el más empleado. Sin embargo, merece señalarse la existencia de algunas fórmulas que indican la primacía de las aportaciones de cada socio frente a las propias personas.

Siguiendo con los métodos de decisiones, diremos que la mayoría de los Grupos cuentan con la asistencia casi masiva de sus socios a las Asambleas Generales.

Esto es lógico, pues las mismas sólo tienen lugar una sola vez al año, y en ellas se discuten temas de interés general.

— Por lo que a la existencia de *Departamentos y Secciones en el Grupo encaminados al desarrollo integral de los socios*, la mayoría señala la ausencia total de los mismos. Sólo un escaso número indica la existencia de Bibliotecas, círculos de recreo, etc., pero en porcentajes tan escasos que no merecen ser destacados.

Respecto al montaje de nuevas secciones, que en un principio no existían, la mayoría contesta negativamente, más en los Grupos Menores (85 %) que en los Mayores (63 %). Ello prueba la escasa capacidad de desarrollo y de miras futuras de nuestros Grupos, los cuales se estancan en sus realizaciones iniciales, olvidándose de otras líneas futuras de indudable interés.

— El tema que yo llamo de «*relaciones exteriores*» tiene gran interés, pues nos viene a mostrar hasta qué punto el Grupo permanece unido al resto de los mismos o a sus entidades patrocinadoras, y de qué tipo es el contacto, si es que existe.

En la encuesta se contestó afirmativamente que los Grupos mantenían contacto con otros Grupos o Cooperativas, del lugar o próximas.

En lo referente a relaciones con la Obra Sindical el número de contactos fue superior a uno durante el último año, para los dos modelos de Grupos: Mayores y Menores, destacando los de tipo administrativo

---

o burocrático. Ello nos corrobora, en parte, lo que ya dijimos antes, al referirnos a que se les abandonaba en exceso en materias técnicas y de funcionamiento. Sin embargo, y esto sí es curioso, consideran como más eficaz dentro de la Obra Sindical de Colonización a los Servicios Jurídicos y Técnicos. Suponemos que en este último caso, sería porque los honorarios de realización de proyectos son más bajos que lo normal, pues otro tipo de asesoramiento no es frecuente.

A la pregunta relativa a la solicitud de colaboración para algún Plan Oficial de Desarrollo Económico las respuestas mayoritarias son las negativas. Ello es lógico, si se tiene en cuenta que la mayoría de los Grupos tiene poca entidad, y mucho menos voz, en los ámbitos provinciales donde se suelen realizar tales planes.

— Otro tema de interés es el de la *información*, tan necesario para la mayoría de las empresas del tipo que sean. Pues bien, en este sentido la mayor parte contesta que recibe algún tipo de información en forma de circulares de ámbito nacional o provincial, si bien todavía existen muchos Grupos que no reciben ninguna (el 20 % en los Mayores y el 40 % en los menores).

*¿Hasta qué punto es válida para los Grupos dicha información?* Las respuestas obtenidas nos indican que les sirve para algo, lo cual indica un punto favorable en la mentalización de nuestros campesinos, tan dados a olvidar todo lo que sea papel escrito.

Por último, en lo referente a *publicaciones periódicas* la carencia es casi absoluta (92 %) en nuestros Grupos. Ello nos muestra, en cierto modo, su escasez de medios, sobre todo, e incluso la falta de interés de los socios, por conocer noticias de su propio negocio. Hay que obviar esta contestación en el sentido de que por esos pueblos de Dios no es tan fácil llevar a cabo tal cometido.

#### 1.4. MANO DE OBRA

Sin duda alguna, este capítulo es el de mayor interés dentro del Grupo. Está formado por los que laboran en él, cuyo problema se transmite a los restantes socios. A fin de cuentas, los trabajadores, directivos y obreros, son los que dan el pulso al Grupo. Sus problemas y sus inquietudes son los del Grupo, pues se mantienen en contacto continuo y directo con él. Los restantes factores de la empresa quedan pequeños ante el enorme muro que establece el mundo del trabajo, aunque estén relacionados con él de modo muy directo.

---

Por otra parte, la idiosincrasia del trabajador de un Grupo Sindical de Colonización es la del campesino de tantos pueblos españoles. No se piense que su mente es diferente, pues los Grupos nacen en los pueblos, en su mayor parte. Las diferencias que pudieran acusarse con los demás campesinos no serían fáciles de detectar, ya que se solaparían unas con otras.

Respecto a los trabajadores del Grupo hemos de distinguir dos clases claramente diferenciadas:

- a) Los que son socios del Grupo.
- b) Los que son personas ajenas al mismo.

Igualmente, cabe distinguir entre personal no remunerado, como ocurre con tantos de las Juntas Rectoras, y los que cobran un sueldo por su trabajo.

Con ello se llega a la distinción de dos tipos de personas:

- Las remuneradas.
- Las no remuneradas.

Sintetizando brevemente los resultados obtenidos diremos que:

a) Los Grupos de regadío sólo tienen mano de obra fija remunerada del Grupo cuando tienen personal encargado de la conservación de las acequias, canales, etc...

b) En los Grupos Agro-industriales cabe la posibilidad de existencia: 1) de personal técnico o directivo, encargado de la dirección técnica de la empresa, que puede o no existir según el tamaño de los Grupos; 2) personal administrativo que, de una u otra forma, suele existir en la mayoría de los Grupos; 3) personal operario de la industria, cuyo número es variable.

c) En los Grupos de Repoblación el personal es parecido al de los regadíos, pues una vez realizadas las plantaciones o repoblaciones cada uno cultiva sus propias parcelas.

d) En los Grupos de Explotación Comunitaria, el personal técnico no suele existir; a veces existe el administrativo, y lo corriente es la existencia del trabajador u operario remunerado según las estipulaciones previamente establecidas.

e) Por último, en los Grupos Varios caben todas las posibilidades según el tipo específico de los mismos.

De la encuesta se dedujo que la mitad de los Grupos disponen de personal técnico o administrativo, o de ambos a la vez, si bien hemos de señalar que la dedicación no suele ser plena.

---

Respecto a los que no disponen de este tipo de personal hemos de advertir que es comprensible en muchos casos. En efecto, un Grupo que se forma para comprar una finca, por ejemplo, no precisa de este tipo de personal, pues su funcionamiento concluye con la adquisición de la misma. Igual se podría decir de otros tipos de Grupos en los que la necesidad no es urgente, pues se bastan con los de ciertas casas comerciales.

De todas las maneras, no pensemos que el campo de los Grupos Sindicales iba a ser distinto al de las explotaciones restantes. Todavía queda mucho por recorrer hasta lograr que cada explotación esté a la altura técnica de los tiempos actuales, aunque esto no se mida decisivamente por número de técnicos en las mismas.

— En lo relativo a *necesidades de mano de obra eventual*, la mayoría de los Grupos —el 80 % de los Grupos Mayores, y el 7 % de los Menores— dice que la precisa a lo largo del año, variando las épocas para cada tipo.

— Por lo que a *problemas laborales* se refiere, la mayoría responde que no existen, si por ellos se entiende encontrar mano de obra disponible. Sin embargo, sí existe el de colocar a los socios excedentes en otras actividades distintas a las del Grupo. Igualmente, manifiestan la existencia de ciertas rencillas entre algunos socios, cosa lógica y normal y que sucede en tantos y tantos negocios de la vida.

### 1.5. OTROS ASPECTOS SOCIOLOGICOS

Finalizamos nuestro análisis sociológico con el estudio de ciertos aspectos que ayudan a comprender más y mejor la sociología propia, interna y externa, de los Grupos Sindicales. Con ello, pretendemos no dejar ningún matiz, por pequeño que sea, que nos sirva para mejor centrarnos en el mundo del asociacionismo agrario, que comprende los Grupos Sindicales de Colonización.

Sin embargo, hemos de advertir desde ahora, que un análisis sociológico interno de los Grupos es complicado de por sí, ya que los datos a suministrar, son proporcionados por las partes interesadas. De esta forma, no es difícil encontrarse con algunas respuestas viciadas, cuyo valor es dudoso. Por ello, y con el fin de subsanar este defecto, las preguntas para esta parte se hicieron de forma muy generalizada, al objeto de no herir, en exceso, las susceptibilidades de los encuestados.

— El tema de las *relaciones familiares entre los socios del Grupo*

dio los resultados siguientes: a) en los Grupos Mayores la existencia de vínculos, si no es mayoritaria, sí es elevada (42 %); b) en los Menores las cifras y datos son superiores, pues daban un porcentaje del 62 % como positivos.

— En lo que al *nivel económico de los socios* se refiere en los Grupos Mayores no se advirtió ningún socio con nivel alto, al contrario de los Menores. Las restantes cifras de nivel medio y bajo, eran las más corrientes.

Hemos de advertir que la comparabilidad de las cifras sobre el nivel económico de los socios es muy difícil de llevar a cabo, ya que la estimación del nivel fue realizada por los mismos interesados, pero sin dárseles ningún tipo de baremo indicativo, que por otra parte hubiera complicado la respuesta. De ahí que, en aras de una mayor facilidad, prefiriéramos dejar a los propios socios que dieran sus respuestas en forma de porcentajes —del tipo alto, medio y bajo—, fiándonos de la agudeza que para este tema tiene el campesino español. De cualquier forma, volvemos a repetir lo dicho en líneas anteriores, los miembros de los Grupos son individuos pertenecientes al campesinado español, en donde tienen cabida elementos de todas las condiciones económicas.

— El tema de la *elevación del nivel de vida por la creación del Grupo* fue abordado de lleno, obteniéndose respuestas afirmativas en la mayoría de los casos. La pena, sin embargo, es la falta de medida de dicho incremento, pues nos serviría de punto de comparación con otras entidades existentes en el campo.

— La *emigración*, fenómeno reciente y continuado de nuestros campos en la década de los sesenta, era otro tema a investigar. A este respecto, la creación de los Grupos, en opinión de los mismos no ha sido capaz de hacerla disminuir de modo pleno en los sitios en que se ubicaba el Grupo. Y esto es realmente cierto, pues los mismos no tienen la suficiente entidad como para detener un proceso tan acelerado como ha sido el migratorio en nuestros pueblos.

— En lo tocante a la *estructura social*, con datos de la encuesta hemos llegado a las conclusiones siguientes:

a) En los Grupos Mayores, las estructuras más corrientes son las siguientes:

a.1. Una gran mayoría de Grupos con socios de igual o parecido nivel económico. Vienen a representar un 50 % del total de los mismos, y se dan principalmente, en los Grupos de Regadíos, en los Agro-Industriales,

---

y en las explotaciones comunitarias de tierras y ganados, si bien en estos últimos cabe un cierto solapamiento con niveles diferentes.

a.2. Un 25 % de Grupos con estructura análoga o parecida a la siguiente:

- 20 % de socios con nivel económico medio.
- 80 % de socios con nivel económico bajo.

O a esta otra:

- 80 % de socios con nivel económico medio.
- 20 % de socios con nivel económico bajo.

Estos Grupos son los típicos de explotación comunitaria de tierras, algunos de regadío y otros varios.

a.3. Otro 25 % de Grupos Mayores en los que aparecen ya mezclados los tres tipos de socios y cuya estructura es similar a la siguiente:

- 10 % de socios de nivel económico alto.
- 70 % de socios de nivel económico medio.
- 20 % de socios de nivel económico bajo.

O a esta otra:

- 10 % de socios de nivel económico alto.
- 20 % de socios de nivel económico medio.
- 70 % de socios de nivel económico bajo.

Constituyen estos tipos los mismos Grupos de los anteriores apartados, más otros diferentes.

b) Grupos Menores.

Aquí la estructura social resulta un poco diferente de la de los Grupos Mayores. Esto es lógico, pues existe en los Menores una mayor homogeneidad, entrando a jugar un papel bastante relevante la clase económica alta.

De acuerdo con lo obtenido en las encuestas, la estructura social de los Grupos Menores comporta la siguiente distribución:

b.1. Un 60 % de los Grupos Menores tienen una gran homogeneidad entre sus socios, toda vez que los mismos poseen un mismo nivel económico.

b.2. Un 40 % de Grupos Menores tienen una composición parecida a la siguiente:

- 10 % de socios de nivel económico alto.
  - 80 % de socios de nivel económico medio.
  - 10 % de socios de nivel económico bajo.
-

O a esta otra:

- 25 % de socios de nivel económico alto.
- 25 % de socios de nivel económico medio.
- 50 % de socios de nivel económico bajo.

Lo importante, sin embargo, de estos Grupos es que en ellos aparece una mejor distribución de los socios entre los tres niveles establecidos, si bien la tendencia mayoritaria (60 %) sea la de agrupar a elementos homogéneos, económicamente hablando.

Sobre el aspecto de la estructura social hemos establecido sólo el baremo monetario como único representante de la misma, por ser el más fácil concreción en el ambiente agrario. Los demás, por desgracia, pierden interés, toda vez que el nivel cultural y de poder no están muy representados en el agro.

— Otro determinante sociológico característico de los Grupos en general es la existencia en los mismos de *socios meramente capitalistas*, pues tal figura aparece en la cuarta parte de los mismos. Por tal figura entendemos la persona que aporta sus bienes al Grupo, pero no trabaja en el mismo. La aparición de dicho tipo de socio tiene sus mayores peligros en el caso de la existencia de un elevado número de los mismos con suficiente entidad económica —capital— capaz de jugar un papel, de preponderancia, en exceso, sobre el resto. La corroboración de este aserto se advierte en las respuestas de los propios Grupos, pues casi la mitad —43 % en los Mayores y 50 % en los Menores— contesta que el porcentaje de socios meramente capitalistas es del 50 %. Esto, de por sí, puede ser peligroso a menos que sea posible proporcionar trabajo a todos los socios del Grupo, cosa que en las respuestas no se especificaba.

— Terminando con el aspecto de la estructura social, diremos que, quizás, lo interesante hubiera sido disponer de las tierras aportadas por cada socio, aunque esto no hubiera determinado «per se» el nivel económico, toda vez que para ello, habría que haber contabilizado además, las no aportadas. Pero todo ello habría sido complicado de obtener, contando siempre con la excesiva susceptibilidad de los socios campesinos, más aun en temas tan delicados de tratar finamente como es el del caso presente.

— Respecto a la *Movilidad Social* dentro de los Grupos hemos de decir que la tarea de medición de la misma no ha resultado fácil. En efecto, se sabe que existe cierto tipo de movilidad, y cómo se puede favorecer, pero resulta difícil cuantificarla y hasta determinarla exacta-

---

mente, toda vez que se suele solapar con la generada fuera del propio Grupo.

En la encuesta realizada hemos de señalar que no se obtuvieron datos concretos sobre la materia en cuestión. Sin embargo, en aquellos Grupos en que se realizan obras de importancia se sabe que la gente mejora sus condiciones de vida y que accede a nuevos puestos de trabajo. Pero resulta difícil evaluar este tipo de incidencia. De ahí que en nuestra Tesis nos hayamos remitido a exponer algunos datos específicos relativos a este asunto. Aquí sólo diremos que las ocupaciones de los socios antes y después del Grupo varían escasamente, a menos que la reducción de mano de obra después de la constitución del Grupo genere posibilidades elevadas de nuevos puestos fuera del mismo, cosa que no es muy frecuente.

— Por lo que respecta al *Cambio social* engendrado por los Grupos hemos de decir que la filosofía del cambio social tiene una amplitud enorme, que suele ser, a veces, muy discutida. Se piensa que un cambio social, rigurosamente hablando, ha de producir una evolución total de las estructuras por las vías de la violencia. Poca gente cree en el cambio social que se genera con el paso del tiempo, porque ese tipo casi no se percibe. Sin embargo, para nosotros cualquier pequeño indicio que permita localizar un ligero cambio sería motivo suficiente para hablar de él, sin perjuicio de que transformaciones mayores vengan a detectarnos un movimiento de mayor envergadura.

En la encuesta realizada se ha podido observar, al menos en materia económica, un cambio de mentalidad muy interesante, en la mayoría de los Grupos. Se observa una mayor inclinación al riesgo, a veces peligroso, pensando en que todo saldrá bien; el mismo proceso asociacionista representa un cambio social muy importante, considerando las mentes antiguas y desgastadas de nuestros campesinos, que pensaban y soñaban sólo con su individualismo. Hoy ya se advierte una mayor inclinación hacia cosas de la comunidad, desprendiéndose de los viejos hábitos de nuestros antepasados con el fin de conseguir un progreso. Incluso la propia situación del agro, en continua lucha por superarse, incide directamente sobre los socios, motivando condicionamientos que hace años eran insospechadamente ilusos.

Refiriéndonos a consecuencias prácticas obtenidas en los Grupos, por mor del fenómeno del cambio social, detectadas en la encuesta, citaremos las siguientes:

- a) En la mayoría de ellos ha desaparecido la mujer y el niño como
-

elementos de mano de obra permanente. Sólo quedan para las tareas eventuales, y no siempre.

b) En un porcentaje bastante elevado se ha establecido la seguridad social para todos y cada uno de los socios, que trabajan en el Grupo, y esto incluso antes de aparecer la reciente Ley de la Seguridad Social Agraria.

c) Hoy día las tareas que realizan la mayoría de los Grupos han alcanzado un nivel de mecanización bastante elevado, desterrándose de esta forma los trabajos agotadores que se realizaban anteriormente de forma manual.

Estas y otras muchas cosas se han generado con la creación de los Grupos Sindicales. Sin embargo, y a modo de ejemplo, expondremos las propias frases vertidas por un Grupo, en las que se determinan parte de sus conquistas sociales. Son las siguientes:

«En el orden social:

1.º Participación del trabajo en la dirección de la explotación y en los beneficios de la empresa. Esta participación estaba prevista a partes iguales entre el capital aportado y el trabajo efectuado; no obstante, en estos primeros años se ha considerado más justo que la participación correspondiera en un 60 % al trabajo y el 40 % al capital según fue acordado en Asambleas Generales.

2.º Participación del trabajo en la capitalización que está llevando a cabo el Grupo con la construcción de las instalaciones, adquisición de ganado y bienes en la misma proporción, con relación al capital en que se ha repartido los beneficios, como hemos indicado en el párrafo anterior.

3.º La demanda de trabajo en las épocas o días en que no se requiere la participación de todos los componentes del Grupo se hace a favor de aquellos que menos bienes han aportado, con el objeto de igualar, lo más posible, los ingresos totales de todos los componentes del Grupo. Por el mismo motivo, para los trabajos que suponen una mayor dedicación y, por tanto, una mayor aportación de horas de trabajo se han elegido a aquellos que, dentro de reunir condiciones determinadas para esa formación habían aportado menos capital.

4.º El Grupo, con objeto de que todas las familias tuvieran garantizada una excelente asistencia médica, así como posibles operaciones, paga la póliza suscrita con una Sociedad particular para este fin.

---

5.º En un futuro próximo el Grupo tiene previsto instalar un Econo-  
mato al objeto de facilitar a todos los componentes del grupo los alimen-  
tos y útiles más comunes, para que no carezcan de ellos en ningún mo-  
mento y a precios de coste, descontándose el valor de los gastos efectua-  
dos por éste.

6.º Entre nuestras previsiones para un futuro próximo está el mon-  
taje de pequeñas industrias de transformación de nuestros productos,  
ya que al mismo tiempo que pensamos obtener mayores beneficios, se  
podrá dar trabajo a algunas mujeres que por sus circunstancias pudie-  
ran tener algún tiempo libre o pudieran necesitar mayores ingresos.»

«En el orden humano:

1. Hemos conseguido eliminar prácticamente de los trabajos del  
campo a las mujeres y totalmente a los niños, que antes de estar agru-  
pados era norma general que participaran en estos duros trabajos la  
totalidad de las familias.

2. En el reparto del trabajo se adjudican los menos duros a los de  
más edad y a aquellos que por su constitución física les sería más peno-  
so, sin mengua, no obstante, de sus percepciones por ello.

3. Los que por enfermedad grave y duradera no pudieran prestar  
trabajo se les abonará el mismo número de horas que hubieran traba-  
jado, mientras dura la enfermedad.»

Hasta aquí el bonito ejemplo que nos presenta un Grupo Sindical  
en sus realizaciones de tipo social. No quiere decir que lo haga, simple-  
mente, porque su funcionamiento sea bueno. Por el contrario, pensamos  
que actúa de esa manera porque siente la unión y la necesidad de que  
sus socios se consideren seguros. Por ello, más que de realización que  
sirva como tónica general a los Grupos, creemos que tiene interés para  
que otros menos desarrollados se sientan impulsados hacia metas ma-  
yores.

Como colofón de todo lo señalado diremos que en la encuesta se  
investigó el grado de seguimiento de la marcha del Grupo por los propios  
socios, obteniéndose una respuesta afirmativa en la mayoría de ellos.

## 2 FUNCIONAMIENTO ECONOMICO DE LOS GRUPOS Y EVALUA- CION DE LA RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES REALIZADAS A TRAVES DE LOS MISMOS

El capítulo que iniciamos aborda el tema de la planificación econó-  
mica, de la financiación y de la comercialización dentro de los Grupos  
Sindicales. La parte dedicada al cálculo de la rentabilidad económica la

---

resumiremos en exceso, al objeto de evitar los cálculos, limitándonos a sacar las conclusiones más importantes de todo lo que ello comporta.

## 2.1. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA

Nos referiremos en todo lo que sigue a la planificación como a aquella técnica que prevé, estudia y analiza los recursos disponibles con el fin de hacerlos más rentables. A partir de aquí comenzamos nuestras disquisiciones con el fin de conseguir las conclusiones pertinentes de los resultados alcanzados en la encuesta.

Una buena planificación exige un pleno y perfecto conocimiento de los recursos disponibles con el fin de destinarlos a su mejor aprovechamiento. El mayor o menor beneficio que se puede obtener de ello dependerá, también, de otros factores entre los que destaca el mercado. De nada vale combinar todos los factores en las proporciones más óptimas si luego no tienen salida los productos obtenidos. Además, la planificación no debe limitarse al mejor modo de combinar los recursos y a dar salida a los productos de la forma más aconsejable. Ha de abarcar, igualmente, el manejo del capital circulante, al objeto de poder disponer de él en cantidad suficiente a lo largo del ejercicio.

A pesar de considerar la labor gerencial como la más importante dentro del ámbito de la planificación, comencaremos hablando del plan de inversiones, el cual se halla íntimamente relacionado con la tarea propia del gerente.

— Por lo que al *plan de inversiones* se refiere, diremos que de la encuesta se obtuvo que la mayoría de los Grupos realiza sus inversiones según planes establecidos en campañas anteriores. Esto indica que, efectivamente, se planifica algo, y que las inversiones se realizan mediante un estudio previo, si bien no tan riguroso como sería de desear.

Sobre esta cuestión relativa a la planificación hemos de decir que ello es lógico y que está basado en la realidad del propio Grupo. Todas las decisiones, del tipo que sean, son sometidas a votación y tomadas por acuerdo general, con lo que se facilita la tarea en este sentido. Saber hasta qué punto se meditan las decisiones sería otra labor a investigar, pero que por ahora no tratamos.

— Respecto a los *presupuestos de los Grupos* hay que convenir en que son pocos los Grupos que realizan un presupuesto anual, menos en los Mayores que en los Menores, según se deduce de la investigación realizada. Ello ocurre así debido a que tal cometido no se considera de

---

interés. Sin embargo, en las Asambleas Generales se suelen presentar esquemas de actuación para la campaña siguiente, indicándose a «grosso modo» los capítulos más relevantes de los gastos e ingresos que se generarán en la campaña siguiente. Esto, como se ve, es poco y ni siquiera todos los Grupos actúan así.

Respecto a qué tipos de Grupos son los más propensos a la ejecución de un plan presupuestario encontramos en primer lugar a los Agro-industriales, los cuales, en su mayoría, actúan y obran como el resto de las empresas privadas del sector. Otros tipos de Grupos que redactan presupuestos anuales son los denominados Varios y los de regadíos, los cuales precisan conocer sus gastos antes de acometer las obras. Igual ocurre con los de Repoblación.

— Sobre la *actividad gerencial*, tal y como se la concibe en los Grupos, se indagó algo en la encuesta. Con el fin de centrar la pregunta se estableció una serie de posibilidades que son las que aparecen a continuación:

- a) La actividad gerencial es realizada por uno o varios miembros de la Junta.
- b) La actividad gerencial es realizada por un socio no miembro de la Junta.
- c) La actividad es realizada por un gerente no socio.
- d) No existe tal actividad gerencial.

De la encuesta se dedujo que el sistema más utilizado es el primero, es decir, aquel en que la actividad gerencial es desarrollada por uno o varios miembros de la Junta; en muchos casos, incluso, por toda la Junta Rectora. Esto coincide con lo ya dicho, relativo a que en la citada Junta se integran normalmente los de más valía y los que más luchan y se interesan por el Grupo.

La figura del gerente, como tal no socio del Grupo, se da en escasa cuantía. Normalmente, en los casos en que esto ocurre, los Grupos son Agroindustriales, o sea aquellos en los que la similitud con la empresa privada es más acusada. Por supuesto que no entramos en saber si el funcionamiento es mejor o peor como consecuencia de la existencia de tal gerente, pues para ello habría que investigar más detenidamente el asunto. Sin embargo, hemos de resaltar el hecho de que entre los propios socios existe, o puede existir, gente con categoría suficiente como para dirigir al Grupo, igual o mejor que un Gerente profesional.

— Un aspecto de indudable interés lo constituye el *cierre del ejer-*

---

*cicio* en los diferentes Grupos, en el sentido de saber a dónde se dirigen los posibles beneficios. A este respecto, de la encuesta se dedujo que dentro de los Grupos que cierran con superávit, que son los más, hay dos tendencias claramente definidas: a) la mitad en los Grupos Mayores destina el dinero a constituir reservas, y b) la otra mitad prefiere repartir beneficios. En los Grupos Menores la tendencia es similar.

Sobre la constitución de reservas hemos de advertir que su destino final, casi siempre, es la amortización de préstamos. En ocasiones, *también se emplean las reservas* como capital circulante en los casos en que la necesidad lo indique.

De todas las maneras, hemos de consignar y resaltar el hecho de que lo que realmente se hace es utilizar un sistema mixto, ya que el socio, normalmente, prefiere ver algo de las realidades conseguidas en forma de beneficio monetario repartido.

— *La gestión contable y el control de gastos* son fases que casi no han llegado al mundo de los Grupos Sindicales. Todavía falta mucho por hacer en esta materia, ya que son pocas las empresas agrarias que disponen de una serie de datos que permita llevar a cabo una buena gestión contable. No se trata ya de simples anotaciones de entradas y salidas por ventas y compras de productos. La gestión debe abarcar más cosas, y debe permitir en cualquier momento detectar la situación de la empresa, mediante la utilización de los ratios correspondientes. A pesar de todo, no debemos ser pesimistas en exceso, pues ya se están poniendo en marcha muchas realizaciones de este tipo en empresas agrarias, en general, y en los Grupos en particular. La información recibida de los Grupos encuestados nos permite opinar favorablemente en este sentido, y creemos que en un futuro próximo se podrá disponer del material necesario y suficiente para la realización de la citada gestión y control en todos y cada uno de los Grupos.

En la especificación concreta sobre el control de costo hemos de decir que la mayoría de los Grupos lo realizan en su opinión. Sin embargo, habría mucho que decir en este sentido. Son muchos los Grupos que controlan los costos de manera poco ortodoxa, obteniendo unas cifras muy distantes de la realidad.

Normalmente, lo que se contabiliza como costos son únicamente los datos que son fácilmente asequibles, quedando fuera otros, a veces, muy importantes. Por ello, los resultados obtenidos no poseen toda la fiabilidad que sería deseable.

— Por último, diremos que en la mayoría de los Grupos (96 % en

---

los Mayores, y 80 % en los Menores) se lleva a cabo la contabilidad de la marcha de los mismos. Sobre lo que realmente entienden por contabilidad habría que hacer algunas observaciones, igualmente. Resulta que, efectivamente, en casi todos los Grupos se anotan las entradas y salidas. Pero es que en muchos casos las anotaciones son incompletas o están mal hechas, tal y como hemos tenido ocasión de comprobar. Sin embargo, conviene añadir que en los Grupos en los que se dispone de contable como tal —los Agro-industriales, sobre todo— la cosa se resuelve más correctamente.

A pesar de que no es posible dar datos sobre qué proporción de Grupos dispone de una contabilidad aceptable, sí podemos ofrecer el resumen siguiente como aproximación suficiente:

El 20-30 % dispone de una contabilidad excelente, comparable con la de cualquier empresa privada.

El 30-40 % lleva una contabilidad de tipo medio, con ciertos fallos en sus anotaciones.

El resto dispone sólo de una contabilidad elemental en la que sólo se anotan los capítulos relativos a gastos e ingresos, y ello con errores sustanciales, en proporción bastante elevada.

## 2.2. FINANCIACIÓN

Quizás sea este capítulo el más importante dentro del mundo campesino actual. Constituye un problema que se ha arrastrado toda la vida y que no parece fácilmente solucionable en la mayoría de las empresas agrarias existentes hoy día.

El problema en cuestión se ha pretendido abordar de varias formas, pero no se ha logrado obtener una solución válida hasta el momento. La causa hay que buscarla en la descapitalización tan elevada existente en el campo. Las empresas a duras penas tienen capital circulante suficiente, y son pocas las que pueden autofinanciarse íntegramente, debiendo acudir a los locales de crédito con el fin de lograr el capital necesario.

Hemos de insistir, también, que la situación presente viene, en cierto modo, predeterminada por la propia estructura de la producción agraria. La combinación de factores necesarios en el proceso productivo ve sus frutos al final del ejercicio en la mayoría de las explotaciones agrarias. Esto implica una falta de fondos en algunas épocas del año, debiendo someterse el agricultor al rigor de los préstamos, o a las desventuras

---

de las cuentas anticipadas. Esto no ocurre por igual, ya que hay algunas explotaciones suficientemente escalonadas, en lo que a ingresos y gastos se refiere, que permiten una mejor distribución de los fondos a lo largo del año.

Dentro de la financiación propiamente dicha se precisa dinero para costear diferentes capítulos, tales como:

- a) Realización de obras, mejoras y edificios, encaminados a una mejor explotación por parte del Grupo.
- b) Capital circulante necesario para la campaña normal, que incluye gastos de todo tipo.
- c) Adquisición de mobiliario tanto mecánico como vivo en los casos en que sea necesario.

Cuando los ingresos netos totales superan a los gastos decimos que existe autofinanciación en el Grupo. En los demás casos se debe recurrir a instituciones de crédito que vengan a ayudar al Grupo en las formas legalmente establecidas.

Sobre la situación actual diremos que son pocos los Grupos que, de una u otra manera, no tengan que acudir a solicitar préstamos a lo largo de su vida económica. Pero de esto nos ocuparemos a continuación.

— En relación con los *recursos propios* el Grupo dispone en cualquier momento de elementos de capital, que son los que forman patrimonio.

Dicho patrimonio está formado, fundamentalmente, por las aportaciones de los socios de la manera estipulada previamente. También, pertenece a él toda transformación, mejora o instalación llevada a cabo a lo largo de su vida. Todo ello, con el fin de que quede claramente definido, debe estar puesto a nombre del Grupo.

A la pregunta concreta de si «¿Cuenta el Grupo con el fondo de manobra suficiente?», respondió la mayoría de modo negativo. Esto es una cosa que ya se suponía, si se conoce un poco el ambiente campesino. Son legiones las empresas agrarias que cada año deben pedir préstamos en concepto de anticipo para poder concluir debidamente su ciclo económico. Por ello no es extraño que sucediera igual en los Grupos Sindicales.

— Los *recursos ajenos* son conseguidos por los Grupos en formas de créditos o préstamos, o en formas de subvenciones, según estipulen las normas existentes, al respecto, para cada caso.

Las distintas modalidades existentes de recursos ajenos son parecidas, pues todas ellas son concebidas por organismos oficiales o por enti-

---

dades bancarias privadas. La posibilidad de conseguirlos, bajo una forma u otra, tiene gran trascendencia, ya que los intereses que devengan unos y otros son muy diferentes. De ahí que casi todos los empresarios agrícolas traten de conseguir estos recursos en las entidades oficiales cuyos intereses son menores. Sin embargo, muchas veces no es posible acceder al crédito oficial, pues sus disponibilidades pueden ser reducidas, y su premiosidad excesiva en ocasiones.

En la encuesta realizada se preguntó cuáles eran los principales problemas que tenían los Grupos para conseguir créditos. De ella se dedujo que un 60-70 % había solicitado créditos a lo largo de su vida. Respecto a los problemas propiamente dichos se obtuvieron las conclusiones siguientes:

a) Sólo un 20-30 % de los Grupos contesta que no tiene problema alguno cuando pretende solicitar y obtener un crédito. Es el caso de los Grupos fuertes, económicamente hablando, y de los que gozan de buenas relaciones.

b) Sobre un 60-70 % contestan que se precisan muchos avales para conseguir los créditos. En este apartado se incluye a la mayoría de los Grupos. No es que no se consiga el crédito tajantemente, sino que se tarda más en lograrlo, pues es preciso realizar muchas gestiones que, a veces, no sirven para nada.

c) Una mitad aproximadamente de los Grupos opina que son excesivos los intereses que solicitan por los préstamos.

— Respecto a los créditos o préstamos solicitados por los Grupos se pidieron los siguientes datos:

- Cuantía.
- Centro dador.
- Plazo de devolución.
- Interés.
- Destino.

Sobre el primer aspecto, o sea sobre la cuantía del préstamo, diremos que existen cifras de todos los tamaños. Unos son muy cuantiosos, y otros en cambio, escasos. No merece la pena dar la lista de los mismos, pues resultaría una escala muy variable, que no indicaría casi nada. En definitiva, la cuantía viene determinada por el motivo o destino del dinero solicitado.

Respecto al centro dador, un 80 % está formado por centros oficiales. Entre ellos el primer lugar lo ocupa el Banco de Crédito Agrícola, seguido del IRYDA.

---

El plazo de devolución es muy variable para cada préstamo, de acuerdo con las condiciones que rigen en cada centro dador. Existen, préstamos a devolver en 6 meses, caso de la banca privada y otros que duran diez, y más años, hasta su total amortización.

El tipo de interés resulta variable, igualmente, y viene determinado por cada Centro dador. Hay, sin embargo, una notable diferencia entre el que rige para los organismos oficiales que va desde el 2,75% hasta el 4,5 %, aproximadamente, y el de los bancos privados cuyo tipo es sensiblemente superior.

El aspecto relativo al destino de los préstamos da lugar a una gama de posibilidades muy amplia. En definitiva, baste con decir que los hay específicos y otros más abiertos, según las normas que para cada caso existen.

Terminamos este apartado diciendo algo de las *subvenciones*, las cuales vienen marcadas reglamentariamente para cada caso, tanto en lo relativo a la cantidad como a la especificidad de la misma.

No hablamos de la selectividad de los préstamos y subvenciones concedidas, pues ello constituye uno de los principales caballos de batalla de nuestra política crediticia. A este respecto, me remitiré tan sólo a mi trabajo titulado «En torno a los métodos de selección de inversiones. Consideraciones sobre el método beneficio-coste y su aplicación a la política creditiva en el sector agrario», publicado en la Revista Anales de Economía y Sociología del INIA, donde trato sobre esta materia. Dicho trabajo apareció resumido como anejo de la Tesis Doctoral. La filosofía del mismo se basa en que hay que adoptar nuevos criterios para conceder créditos, que no se basen tan sólo en el poder económico del solicitante.

Hay que buscar una línea de análisis que no se base sólo en una mentalidad económica, pues hay que dar entrada al factor social del préstamo, el cual habrá de adaptarse en cada momento a la línea de política agraria existente, para el caso en concreto que se trate de auxiliar.

### 2.3. COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de los productos agrarios continúa siendo un grave problema con el que día a día tienen que enfrentarse los agricultores, sin que por el momento se hayan podido obtener resultados aceptables. Sin embargo, no parece que se haya acometido de lleno dicha

---

cuestión, por lo que su solución tardará todavía en encontrarse. Parece mentira, pero aún no se ha abordado con la importancia que merece toda esta temática en la mayoría de nuestros agricultores, por lo que sus intentos por obtener soluciones válidas no se han notado en el modo y manera que sería de desear.

Esto que hemos dicho se refleja claramente, como después veremos, en la escasa importancia que para la mayoría de los Grupos tiene lo que hoy día se conoce con el nombre de departamento de ventas o comercial. De esta manera, no extraña que en el proceso distribuidor surjan más problemas que en el resto del proceso productivo. Hoy día, cuando la casi totalidad de las empresas industriales aboga por una mejor distribución de sus productos, disponiendo para ello de su correspondiente departamento, resulta que en el agro casi no se ha iniciado dicho proceso. Pero esto viene a constituir, como antes hemos indicado, una clara diferencia entre el sector agrario y el industrial y que viene a señalar y marcar la distancia que entre ambos existe.

Conociendo el enorme problema existente en el mundo de la comercialización agraria, resulta extraño el escaso número de Grupos que realizan por sí solos todo el proceso de distribución. Pero esto, en aras de la verdad, no debe achacarse de lleno a los agricultores. Habría que repartir las culpas entre otras gentes, que con sus monopolios juegan a la alza y a la baja sin la menor contemplación. Incluso, la propia política de precios incide muchas veces sobre todo esto, facilitando beneficios mayores a los intermediarios que a los agricultores.

— Por *canales de comercialización* entendemos, y comprendemos, aquellos caminos que recorren los productos obtenidos en la empresa agraria hasta llegar a su comprador y consumidor final. La importancia de los mismos reside en que utilizando unas u otras vías de salida los beneficios pueden ser diferentes. De ahí el interés en conocer todos y cada uno de los posibles, con el fin de poder decidir convenientemente.

Sobre la pregunta concreta de si se realizan o no estudios de mercado, previos a la venta de los productos, las respuestas dieron casi una mitad de Grupos, tanto Mayores como Menores, que los hacían, aunque fuera de modo muy simple. Esto, que sin duda tiene cierto interés, debe ser más desarrollado todavía. De cualquier forma, no olvidemos que en muchos casos no es preciso llevarlos a cabo, al obtenerse productos cuya venta hay que hacerla directa y obligatoriamente a entidades oficiales.

Otro factor que incide en la elección de los canales de distribución

es el que proviene de la existencia o no de contratos previos entre los agricultores y los compradores del tipo que sean. A este respecto se obtuvo de la encuesta que algo menos de la mitad en los Grupos Mayores celebran algún tipo de contrato para la venta de sus productos. En cambio, en los Menores el porcentaje era menor, sin duda porque la estructura de producción de los mismos es sensiblemente diferente a la de los Mayores.

A la pregunta concreta de existencia o no de organización de ventas o departamento comercial, como tal, se obtuvieron respuestas negativas en su mayoría, más en los Mayores que en los Menores.

A decir verdad, sobre la estructura de este departamento no se conoce mucho. Sin embargo, puede decirse que su importancia y constitución vienen determinados por las características definitorias y especiales de cada Grupo. Así, pues, no es de extrañar que una central lechera, o una fábrica de conservas disponga de un departamento de ventas, en el más moderno sentido de la palabra. En cambio, en una explotación ganadera o comunitaria de tierras es más difícil que exista un departamento comercial.

Cuando dicho departamento comercial existe, él mismo tiene un radio de acción que abarca la propia localidad, y a lo sumo el ámbito regional, tanto para los Grupos Mayores como Menores.

— Respecto a los *problemas más importantes de la comercialización agraria* se obtuvieron contestaciones muy variadas. Nosotros, al objeto de resumirlas al máximo, sólo expondremos las de mayor relieve. Son los siguientes:

- a) Existencia excesiva de intermediarios, que establecen precios poco interesantes.
- b) Necesidad de ventas urgentes con la consiguiente baja en los precios de los productos.
- c) Falta de información adecuada sobre la situación de los diferentes mercados.
- d) Escasez de conocimientos comerciales.

Estos problemas, significativamente los más importantes para la mayoría de los Grupos, podrían solucionarse si de veras se pusieran los remedios adecuados. Lo difícil en este caso es el acometerlos de verdad y con un sentido de equidad aceptable. Pero parece ser que por estos lares corren augurios de mal porvenir, y no hay buenas intenciones para su resolución. De ahí, la necesidad urgente que debe invadir a los propios agricultores a resolver, por sí mismos, las cuestiones relativas a la co-

---

mercantilización de sus propios productos. Si no lo hacen así, creemos que tendrán que esperar mucho hasta que los demás se lo solucionen, pues los intereses creados en estas materias suelen ser muy frecuentes.

#### 2.4. RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES

Este punto fue desarrollado ampliamente en la Tesis original mediante los estudios y cálculos necesarios en diferentes tipos de Grupos. Aquí, al objeto de no ampliar en exceso el trabajo, sólo expondremos algunas de las ideas que nos sirvieron de guía para su desarrollo.

Aclaremos, en seguida, que en este punto no se trató de calcular una rentabilidad media para cada uno de los tipos de Grupos existentes. Sería difícil de conseguir, y nunca tendría valor, pues se difuminarían mucho los resultados. Además, la excesiva heterogeneidad de Grupos existentes, así como sus distintas dimensiones aconsejan no compararlos entre sí, pues sus cifras de trabajo tampoco lo son fácilmente. Por eso, lo que se hizo fue dar unas normas generales sobre cálculo de rentabilidad, para los diferentes casos posibles, que fueran desarrolladas en Grupos concretos, posteriormente.

En la mecánica seguida para el cálculo de la rentabilidad se tuvo presente la existencia o no de capital oficial en forma de crédito o subvención. En cualquier caso, lo primero que se hizo fue obtener el índice de rentabilidad desde el punto de vista privado, o sea utilizando los tipos de interés normales del mercado para después comparar los resultados conseguidos con los obtenidos haciendo intervenir los tipos de interés oficiales. Ello nos fue de gran utilidad, pues permitió ser hasta qué punto juegan un papel favorable en el desarrollo agrario, los tipos de interés oficiales existentes.

La manera de obtener la rentabilidad fue diferente para los distintos Grupos. En unos casos se empleó la tasa de rendimiento interno, en otros se analizaron diversos balances económicos, etc., todo ello en función del Grupo de que se tratase.

Con el fin de darnos cuenta de los Grupos que se analizaron, a continuación daremos la lista de los mismos, destacando sus caracteres más relevantes, así como los resultados obtenidos.

a) Grupo de regadío con una superficie de 900 Ha. transformadas mediante un presupuesto inicial de 15.384.104 pesetas que posteriormente fue ampliado a 23.941.530 pesetas. El número de socios era de 290. Fue financiado mediante créditos del IRYDA.

El tipo de rendimiento interno obtenido fue del 26,9 %, realmente elevado, pero que encaja dentro de la zona en que se llevó a cabo la obra, por otra parte, de gran tradición hortofrutícola.

b) Grupo Agro-industrial, encargado de elaborar y comercializar vino y aceite. El total de socios era de 80 en un principio, pasando a 528 en 1971, los cuales agrupaban un total de 2.700 Has. La financiación de las obras se llevó a cabo con créditos del B.C.A. y del IRYDA.

La rentabilidad media alcanzada en el Grupo fue aceptable, pues el beneficio anual, obtenido suponía el 10 % de los capitales invertidos.

c) Grupo de explotación comunitaria de tierras y maquinaria en común, con un total de 52 socios, que aportaron un total de 680 Has. Para su normal desarrollo se emplearon créditos del Servicio Nacional de Cereales y de la Caja de Ahorros, así como subvenciones de la primera entidad citada.

A continuación señalaremos algunas de las consecuciones alcanzadas por el Grupo, que reflejan la situación anterior y posterior al mismo. Son las siguientes:

«1) Antes del Grupo los ingresos totales netos de las tierras agrupadas no llegaban ni a los intereses de los capitales invertidos posteriormente. Con ello se tiene ya un beneficio mayor en el grupo, al disponerse de unos mayores ingresos y de un mobiliario mecánico importante.

2) Con la creación del Grupo la mano de obra de él se redujo, quedando muchos socios libres para otras labores. Con esto se les ofreció la posibilidad de incrementar sus ingresos a base de otros trabajos, dentro o fuera del pueblo.

3) También merece ser destacado en el capítulo de beneficios el avance de lo relativo a la seguridad social, que es atendida por el propio Grupo, y que alcanza a todos y cada uno de los socios, sean o no trabajadores fijos del mismo. Aparte de esto, deben ser destacados otros beneficios de índole social derivados de la eliminación de las mujeres y niños como mano de obra fija, de una nueva conciencia y mentalidad agraria, etc., hechos que si son difíciles de constatar y evaluar, no por ello deben ser olvidados a la hora de calcular y medir su rentabilidad.»

d) Grupo de explotación comunitaria de tierras y maquinaria que agrupa a 32 socios, con 800 Has. La financiación del mismo se hizo con cargo a la banca privada, al IRYDA y Servicio Nacional de Cereales.

Como hechos fidedignos aportados por los propios socios relativos a su funcionamiento, que fueran constatados posteriormente por nuestros cálculos, señalamos los siguientes:

---

«ANTES, las 800 Has. agrupadas formaban 1.753 parcelas, correspondiendo a un promedio de 0,41 Has. por parcela. De ellas sólo se cultivaban la mitad, y el resto estaba de añojal, y de las primeras la mitad estaba de barbecho.»

«DESPUES de constituido el Grupo el número de parcelas se ha reducido a unas 100, y algunas tienen más de 100 Has. Hoy se cultiva el 95 % de la extensión agrupada y muy pronto se cultivará la totalidad, dejando tan sólo el 20 % como barbecho.»

«ANTES se recolectaba entre todos los socios unas 2.000 fanegas de trigo, por un valor de 575.000 pesetas. HOY se cosecha por un valor de 2.500.000 pesetas, y se espera duplicar esa cantidad.»

«ANTES había 25 pares de mulas para el cultivo de estas fincas. HOY no hay ninguno estando todo mecanizado.»

La rentabilidad obtenida por nosotros fue aceptable, debiendo señalarse que no se pudo repartir grandes beneficios hasta finalizar la amortización de los préstamos obtenidos.

e) Grupo de explotación mixta o agropecuaria, que agrupaba a tres socios hermanos con una extensión de 300 Has. con 160 ovejas y 20 cabezas de ganado vacuno lechero y de carne. La financiación se lleva a cabo con dinero propio, no habiéndose solicitado préstamos oficiales.

Aquí la rentabilidad alcanzada es la normal de una explotación de ese tipo. Sin embargo, el hecho de permanecer indivisa la explotación supone un tipo de beneficio, que si no está calculado no por ello debe ser olvidado.

f) Grupo de explotación comunitaria de ganados, que agrupa a 50 socios con ganado porcino que se explota de modo intensivo, mediante la implantación de las instalaciones necesarias y de una fábrica de piensos compuestos aneja. La financiación se hizo a base de créditos del IRYDA y de la Caja de Ahorros Provincial. El total de ganado estaba formado por 21 verracos, 240 cerdas de vientre y 1.600 cerdos de cebo.

Este tipo de Grupo funciona al estilo de una sociedad privada, con un gerente clásico encargado de todo su manejo. Con ello los resultados fueron realmente halagüeños, tal y como después pudimos comprobar nosotros al analizar sus balances anuales.

g) Grupo de plantación de frutales, de 20 socios que agrupaba 50 Has. de la zona levantina. La financiación fue con cargo a un crédito concedida por el IRYDA.

La tasa de rendimiento interno obtenida dio un montante del 13 %, realmente aceptable para el mundo agrario.

---

h) Grupo de repoblación forestal que agrupaba a 1.000 Has. de 32 socios. La financiación fue posible mediante la creación de un consorcio con el Estado, único capaz de «meterse» en este tipo de negocio a largo plazo.

Respecto a la rentabilidad a conseguir por este Grupo, y todos los que como él actúan, hay que decir que las explotaciones madereras son muy poco atractivas. De ahí que el Estado sea el único capaz de soportar las inversiones que los mismos comportan.

i) Grupo de adquisición de una finca de 4.880 Has. por 240 familias, antiguos colonos aparceros de la misma. Para su adquisición se obtuvieron diferentes préstamos de la Caja de Ahorros.

En este caso la rentabilidad debe medirse, y de hecho así se hizo, mediante el cálculo de la tasa de rendimiento interno. Como de hecho el precio pagado fue inferior al de mercado, de antemano se alcanzó una buena rentabilidad, que habría que constatar en los años posteriores a la compra, calculando las series de gastos e ingresos que la inversión generó.

j) Grupo de electrificación rural de 10 socios iniciales que posteriormente pasaron a ser 480. La superficie afectada por la obra era de 1.000 Has. La financiación fue de carácter oficial, en su mayoría con créditos del IRYDA.

La tasa de rendimiento obtenida fue negativa (— 3 por ciento). Ello se debe a dos razones, fundamentalmente: 1.<sup>a</sup> Los beneficios no son altos porque, si bien los ingresos se mantienen realmente estables los gastos de explotación aumentan, debido a que la correspondiente compañía eléctrica suministradora eleva sus cuotas anuales, mientras que el Grupo mantiene intocables los precios de venta de fluido a los socios; 2.<sup>a</sup> En el caso analizado, y en general para todos los Grupos similares, tratar de valorar los beneficios sólo a base de los primarios no es aceptable. Hay que considerar otros beneficios secundarios e intangibles, cuya valoración es difícil, pero cuya incidencia en la inversión es muy grande. De ahí que para un cálculo exacto deba emplearse un método como el del beneficio-coste, en el que se dan entrada a los beneficios primarios, a los secundarios y a los intangibles. Con ello es seguro que la rentabilidad a obtener será mayor.

k) Grupo de comercialización de frutas de 7 socios que agrupan sólo 20 Has. Ello muestra la escasez y potencia de este tipo de Grupos, hoy por hoy. La financiación se realiza con recursos propios.

La rentabilidad alcanzada por este grupo gira sobre el 8-10 %, baja

---

todavía, si se consideran las posibilidades de este tipo de negocios. Bien es verdad que cuando se analizó el Grupo estaba en su primera fase de funcionamiento.

1) Grupo de defensa de los asociados solicitantes de la acción concertada para la producción de ganado vacuno de carne, que agrupa a 32 socios y 2.421 adheridos. Su misión es muy específica y funciona mediante cuotas abonadas por sus afiliados.

La rentabilidad de este tipo de Grupos hay que medirla como se hace con cualquier empresa de este tipo. Si los servicios proporcionados se efectúan más barato que empleando una empresa ya existente, el Grupo es rentable; en caso contrario, quizás convendría no agruparse.

Hasta aquí, muy resumido todo lo relativo al estudio de la rentabilidad de las inversiones realizadas por los Grupos. Como se dijo al principio, lo que se intentó fue sistematizar la mecánica de su cálculo, antes que obtener medias generales, por otra parte, difíciles de obtener.

### 3. OTROS ASPECTOS ESPECIFICOS DE LOS GRUPOS SINDICALES

La importancia de conocer bien el funcionamiento de los Grupos Sindicales de Colonización, desde todos los puntos de vista, nos hace dedicarles un nuevo apartado en el que se traten otros aspectos de los mismos. Con ello, y después de conocer su funcionamiento económico y su análisis sociológico, estamos en situación de poder opinar sobre ellos y de sacar las conclusiones prácticas y pertinentes que vengan a detectar y a resolver, si es posible, sus principales problemas.

Los conceptos incluidos en este apartado se refieren a temas muy diferentes, pero no por ello menos importantes. Los hemos agrupado con un mismo criterio por pensar que era suficiente tener una idea general de los mismos.

#### 3.1. RÉGIMEN FISCAL

Conocidas las disposiciones de tipo fiscal que las leyes establecen para los Grupos, creemos de interés saber qué piensan, a este respecto, los propios Grupos. Con ello podremos saber si las ventajas que se les conceden quedan cortas o no.

Las respuestas sobre la *protección fiscal* que las leyes otorgan a los

---

Grupos coinciden, en una gran mayoría, es decir, que es insuficiente. La razón de ello hay que buscarla en varias cuestiones, la primera de las cuales quizás resida en que muchas veces no son reconocidas dichas ventajas fiscales por aquellos que tienen obligación de hacerlo. También, sucede que los propios Grupos no saben exactamente cuáles son sus derechos, desaprovechando la oportunidad de sacar beneficio económico de todo ello.

Una cosa que extraña en los datos recogidos de la encuesta es la que se refiere a la incidencia de las exenciones fiscales en la marcha económica del Grupo, cuando la mayoría de los Grupos creen que tienen gran relieve. Ello parece exagerado, pues a la hora de la verdad las ventajas existentes no son tantas, y las que existen no son ni de excesivo relieve ni de elevado montante económico. Sin embargo, no debemos olvidar que muchos Grupos surgen y nacen con la intención de evitar ciertos tipos de impuestos, y si luego realmente no lo consiguen es cuando piensan que los mismos les entorpecen su marcha económica.

### 3.2. LAS SOCIEDADES MERCANTILES Y LOS GRUPOS SINDICALES DE COLONIZACIÓN

El problema de las sociedades mercantiles en el campo es tema de mucho hablar. Ha habido grandes presiones para que por medio de sociedades discurriera el dinero hacia el campo, sin que se hayan obtenido grandes resultados. Ultimamente, sin embargo, se advierte un incremento bastante importante en este sentido, apareciendo una gran cantidad de sociedades que explotan directamente fincas rústicas, casi siempre de dimensión considerable. Son las empresas que tratan de implantar técnicas y métodos industriales en las explotaciones agrarias. El éxito de este movimiento, por el momento, es dudoso en nuestro país, si bien hay que considerar que todavía no se han puesto a pleno rendimiento.

En la encuesta sólo se pidió una opinión comparativa entre las sociedades mercantiles y los Grupos Sindicales. Se obtuvo, como era de esperar, una mayoría de respuestas que consideraba al Grupo más apropiado para resolver los problemas concretos de los socios. Esto, sin embargo, exige algún comentario, toda vez que no es válida en principio tal respuesta mayoritaria. No hay por qué pensar en que la sociedad hubiera resuelto peor el problema concreto, pues para ello habría que haber podido comparar las dos formas.

Lo que sí hay que aclarar es que la constitución de una sociedad

---

anónima implica mayores complicaciones que serían de difícil solución en muchos pueblos, ya que la misma, hoy por hoy, viene a establecer la diferencia existente entre la industria y la agricultura, entre la ciudad y el campo. Parece como si la Sociedad Anónima fuera privilegio de la gente no campesina, resultando por ello su puesta en marcha más dificultosa para los agricultores que para los de los restantes sectores.

### 3.3. FOMENTO DE LA MODERNIZACIÓN INDUCIDO POR LOS GRUPOS

La incidencia de un Grupo sobre las actividades tradicionales que realizan los socios tiene gran interés. Es algo que normalmente va inserto al propio Grupo, el cual adopta sistemas modernos de explotación con el fin de obtener mayores beneficios.

No se piense que sólo son los Grupos los que inducen y fomentan una agricultura más moderna. En las empresas privadas, por mor del progreso, las técnicas van evolucionando, igualmente, al compás del tiempo y los sistemas tradicionales y arcaicos van desapareciendo. Sin embargo, el conocer hasta qué punto ha incidido la creación del grupo en una nueva agricultura es lo que realmente tiene importancia. Esto, no obstante, no resulta fácil de indagar sin ver de cerca el proceso y conocer los antecedentes precisos, ya que una contestación no dice, a veces, nada. De todas las maneras, se trató de ver algo de esto en la encuesta obteniéndose resultados muy varios. En efecto, si bien la mayoría cree que efectivamente el Grupo fomentó una agricultura nueva, esto no resulta tan claro, a la hora de contrastarlo con la propia realidad.

Es digno de destacarse, también, que en los Grupos Menores es casi la totalidad (92 por ciento) la que opina que se han modificado las formas arcaicas de producción. Ello se debe a que en los mismos se agrupan mayores capitales que personas.

En cambio, en los Mayores el porcentaje es menor (77 por ciento), cosa que hay que achacar a que en ellos la citada modernización, a veces, no se advierte por agrupar a personas de menor nivel económico. Consecuentemente, la capitalización es menor y las técnicas empleadas menos modernas. Ello no obvia para poder asegurar de modo tajante que, de una u otra forma, se han modificado grandemente tanto las estructuras agrarias como las formas de producir en casi todas ellas.

---

#### 3.4. IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS CREADOS DENTRO DE SU SECTOR EN EL ÁMBITO DEL PUEBLO O MUNICIPIO

Este aspecto es de difícil concreción cuando se trata de Grupos insertos en poblaciones grandes. De ahí que la pregunta fuera dirigida a aquellos que nacen y se desarrollan en los pueblos de nuestra geografía, fundamentalmente.

Las respuestas recogidas muestran la opinión mayoritaria, según la cual los Grupos tienen mucha importancia dentro de un sector en los Grupos Mayores, y regular en los Menores. Esta pregunta no aporta gran cosa al estudio de los Grupos, y se hizo únicamente con el fin de ver cuántos Grupos se creían «importantes», por así decir, dentro de su área o ámbito espacial más próximo.

#### 3.5. CONTROL DE LOS GRUPOS POR ORGANISMOS ESTATALES

Siempre sería tema de discusión el control, o no, de las asociaciones campesinas por los organismos estatales competentes. Se podría decir que una vez en marcha ya no procede mayor labor que no sea meramente estadística. Sin embargo, conociendo bien el tema, y sabiendo las dificultades por que atraviesan muchas asociaciones en sus comienzos, y después, parece interesante un cierto control. Es muy fácil inducir, de la forma que sea, la creación de asociaciones. Pero una vez en marcha no se las puede dejar huérfanas, si es que realmente necesitan ayuda, y se las puede auxiliar de la forma que sea.

Sobre la opinión de los propios Grupos sobre este tema, de la encuesta se dedujo que la mayoría (66 por ciento) quería que se tuviera un mayor control anual sobre la marcha de los mismos por los Organismos competentes. Esta contestación habría que haberla matizado más, al objeto de saber hasta dónde llegaría dicho control. Por nuestra parte, pensamos que debería abarcar aspectos tanto económicos como sociales, con el fin de poder conocer «de cerca» la realidad de los mismos y los problemas más acuciantes que los embargan.

#### 3.6. MODELO IDEAL DE LOS GRUPOS, SEGÚN LOS PROPIOS INTERESADOS

No podía faltar en este estudio sobre los Grupos Sindicales una idea sucinta sobre lo que piensan los propios interesados sobre las asociaciones campesinas, en general, y de los Grupos, en particular.

---

La pregunta se hizo con carácter voluntario y ha sido contestada tan sólo por una cuarta parte de los entrevistados. La razón de esto hay que buscarla en la falta de ideas que tienen los socios sobre lo que es una asociación agraria. Saben que se juntan varios y montan un Grupo, pero no saben decir cómo les gustaría que fuera. Además, y teniendo en cuenta que la pregunta formaba parte final del cuestionario, no es raro que se quedara en blanco, teniendo presente la amplitud de la encuesta.

Sobre las contestaciones obtenidas daremos una idea general de lo más importante. Después, en las conclusiones finales, estaremos en situación de montar nuestro esquema ideal sobre lo que debe ser un Grupo.

Como norma general, todas las contestaciones obtenidas hablan así:

1.º Un Grupo es una asociación de agricultores que trata de mejorar la rentabilidad individual y colectiva.

2.º El Grupo viene a resolver dos problemas: a) el de los pequeños propietarios sin posibilidades económicas suficientes; y b) el de los propietarios medios, que ejercen otras profesiones no agrícolas.

3.º El Grupo debería gozar de mayores privilegios por parte de los Organismos Oficiales.

4.º El asesoramiento por parte de los organismos competentes debería ser más efectivo. Incluso, en ciertos casos, debería tener un Técnico al frente.

5.º La ubicación de los Grupos debería ser la de aquellos pueblos con suficiente entidad, como para abarcar una gran zona con posibilidades suficientes de viabilidad.

6.º La actividad del Grupo no debe pararse en la mera explotación de las tierras, debiendo extenderse hasta todo el proceso de producción y distribución.

Estas son las conclusiones más importantes que se obtienen de todas las contestaciones obtenidas. En ellas puede advertirse una especie de afán para que efectivamente se las atienda y escuche de una forma más efectiva, que la que actualmente existe. En principio, son todas interesantes, y poco a poco se van recorriendo las etapas precisas para conseguir esas ambiciones. Lo malo de todo ello es que el proceso, por sí solo, es lento, debiendo implicarse más de lleno a los interesados con el fin de lograr sus objetivos lo antes posible.

Una cosa que llama la atención, y que se echa de menos, es la relativa al proceso de formación y creación de los Grupos. Ninguno habla de que se les debe analizar y estudiar debidamente antes de «lanzarlos» a lo que puede ser una aventura. Quizás, convendría se estudiara este

---

punto, pues puede resultar de interés. Sin embargo, no debe tomarse esto más que en el sentido de asesoramiento, toda vez que una vez cumplidos los requisitos necesarios resulta difícil echar atrás una solicitud de creación. Otra cosa será la relativa a la concesión de créditos, los cuales, efectivamente, deberán concederse, prioritariamente, a aquellos que cumplan un requisito mínimo de rentabilidad. Después, las garantías y los avales precisos, establecerán un orden definitivo de prioridades. Creemos que de esta forma, quizás, se podrían evitar aventuras penosas que tienen que sufrir muchos Grupos por falta de un asesoramiento debido.

#### 4. CONCLUSIONES FINALES

Después del estudio realizado en los apartados anteriores, pueden extraerse unas cuantas conclusiones, que sirvan para poder actuar en consecuencia. No se pretende con ellos sentar cátedra en el sentido de dar directrices a seguir tajantemente. Esta labor corresponde a los dirigentes socio-políticos, y nosotros tan sólo nos ocuparemos de detectar posibles fallos, así como de encontrar posibles soluciones. En los demás está el aceptar o no como válidas nuestras conclusiones.

##### 4.1. BREVE RESUMEN DEL FUNCIONAMIENTO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS GRUPOS SINDICALES DE COLONIZACIÓN

Después de lo visto anteriormente puede decirse que:

- a) La mayoría de los Grupos nacen y viven a base del crédito oficial, sin el cual no se hubieran puesto en marcha.
  - b) La rentabilidad de los Grupos, en comparación con la media de las explotaciones agrarias y con situaciones anteriores a los mismos, no es sólo de carácter económico, sino que incluye un aspecto social muy importante.
  - c) Todavía queda mucho por conseguir en el capítulo de control y de la gestión contable de los Grupos.
  - d) El campo de la comercialización sigue siendo un caballo de batalla para la mayoría de los Grupos, los cuales no aciertan a resolver los problemas que esto plantea.
  - e) Aunque haya personas, cuya labor gerencial sea aceptable, todavía faltan líderes auténticamente dirigentes en la mayoría de los Grupos.
-

- f) El capítulo del capital circulante y su escasez, continúa siendo problema de los más importantes para los Grupos.
- g) Aunque no sea cosa general se puede decir que los Grupos Agroindustriales y los de explotación comunitaria son los más amplios y consistentes a lo largo de la historia de los Grupos. Ello quiere decir que son los de mejor funcionamiento.
- h) Dentro de la estructura social el Grupo Sindical tiene formas muy variadas, aunque siempre la tendencia sea la de agrupar personas de un mismo nivel.
- i) Aunque no aparezca a primera vista, sí parece claro la existencia de un cierto control elevado por parte de los componentes de la Junta Rectora.
- j) Las relaciones familiares, si bien son más frecuentes entre los Grupos Menores, se dan también, en elevado grado, en los Mayores.
- k) Las motivaciones principales de la creación de los Grupos son muy variadas, aunque siempre aparezca en los primeros lugares, la cuestión social para los Mayores.
- l) Todavía existen grandes problemas para la concesión de los créditos a los Grupos por las entidades oficiales y privadas.
- ll) En la concesión de préstamos oficiales, prevalecen, a veces, cuestiones ajenas a la rentabilidad socio-económica de la inversión.
- m) La información que poseen los Grupos sobre temas que les incumbe, de todo tipo, es escasa casi siempre.
- n) Las relaciones con los Organismos Oficiales, y en especial con la Obra Sindical «Colonización» son menos de las que deberían.
- ñ) El número de socios es bastante constante en los Grupos, a lo largo del tiempo y varía solo en pequeña proporción.
- p) Dentro del Capítulo de problemas iniciales para la creación de los Grupos, destaca el de la falta de financiación y el de tramitación legal.
- q) Es corriente que los socios sigan de cerca la marcha del Grupo, pero no con la profundidad deseada.
- r) Son muy escasos los Grupos que tienen departamentos para elevación social de sus componentes.
- s) Los Grupos surgidos en los pequeños pueblos han frenado algo de la emigración existente, en opinión de los propios socios, aunque no se deba tener muy en cuenta este aserto, ya que la incidencia ha sido más bien escasa.
-

t) En la mayoría de los Grupos no existen problemas laborales, en lo que posibilidad de tener mano de obra se refiere.

u) La plantilla laboral, en los Grupos Mayores, es menor a la del número de socios, por lo que ha sido preciso buscar empleos a los excedentes. En cambio, casi siempre se precisa mano de obra eventual en los meses puntas.

v) Sobre las protecciones oficiales los Grupos piensan que escasean.

w) En comparación con otros tipos de asociaciones, la mayoría opina que los Grupos resuelven mejor sus problemas.

x) Existe falta de control por la Obra Sindical «Colonización», que se traduce en carencia de datos actualizados.

#### 4.2. NUEVA REESTRUCTURACIÓN DE LOS GRUPOS

Hoy día en que los Grupos nacen en cantidades elevadas parece lógico dar algunas ideas con el fin de iniciar su reestructuración. Se sabe, y esto es «vox populi», que mucha gente se agrupa solamente para conseguir ciertas ventajas fiscales, pero en cambio dejan de cumplir ciertos requisitos legales. Además, por el mero hecho de decir que se agrupan unas personas no basta para conceder ciertas ventajas, ya que hay que comprobar esa realidad pretendida. En tal sentido, debe comenzarse la citada reestructuración en base a unos puntos que nosotros los ciframos en los siguientes:

1.º Una mayor selección de los Grupos a la hora de crearlos. No basta con inculcar ideas asociativas a las gentes, si las realizaciones superan a sus posibilidades y a sus mentalidades.

2.º No basta con inscribir muchos nombres, datos y cifras si después esto no se lleva a cabo. Por ello sería conveniente, un mejor control de todo tipo, que permitiera comprobar la existencia o no del Grupo. Es ya muy conocido que igual que se inscriben los Grupos, se borran. Esto muchas veces ocurre así, porque su existencia, o no, depende de la concesión de un crédito. Nada, pues, más obvio que esperar a la concesión del mismo para darle vida jurídica.

3.º El control que tanto necesitan los Grupos debe abarcar:

a) Su funcionamiento económico anual.

b) Su realidad auténtica dentro de las normas legales; y

c) Su composición, tratando de invalidar aquellos que no cumplan ciertos requisitos. Por ejemplo, y esto es muy corriente, el caso de la

---

existencia de niños menores como socios debería ser planteado y resuelto negativamente de una vez para siempre.

4.º La información debe cobrar nuevos bríos divulgando temas de todo tipo.

5.º Ciertas normas de orden interno deberían ser revisadas y controladas de forma más eficaz, ya que a veces los Estatutos se oponen al Reglamento.

6.º La inscripción de los bienes a nombre del Grupo debería ser requisito indispensable y anterior a la constitución del Grupo.

7.º En aras de un mejor conocimiento de estas asociaciones agrarias se debería aceptar una mayor colaboración por organismos ajenos a la Organización Sindical. En este sentido, el Ministerio de Agricultura, creemos, tiene mucho que decir, en estas asociaciones.

8. La colaboración entre la O. S. «Colonización» y el IRYDA deberá ser más efectiva.

9.º La selectividad de las inversiones debería considerarse como primordial.

10. La conveniencia económica de una transformación o mejora por parte de un Grupo deberá ser aconsejada por Técnicos competentes.

11. La ayuda económica a los Grupos, en forma de redacción de proyectos gratuitos, debería incrementarse. Igualmente debería hacerse en el campo de la asesoría socioeconómica.

12. La agilización de ciertas funciones burocráticas deberá acometerse de lleno, con el fin de no perjudicar económicamente a los interesados. No es lógico, por ejemplo, que las ayudas y préstamos se concedan, una vez finalizadas las obras, como tantas veces ha sucedido.

13. En el campo estadístico, y con el fin de posibilitar estudios de interés en este marco, deberán realizarse notables mejoras. No es lógico, por ejemplo, estudiar y comparar, las repoblaciones forestales con las plantaciones de frutales; ni los caminos rurales con las fábricas de piensos, etc., como hasta ahora sucede.

14. La representatividad de los Grupos debe incrementarse en los organismos y entidades importantes. Hoy día en que las cooperativas del Campo son archiconocidas, los Grupos aparecen como hermanos menores, todavía.

15. Las bajas de los Grupos deben actualizarse al máximo, de la forma que sea, con el fin de poder controlar mejor las cosas.

16. En los Grupos de regadío parece interesante un mayor control, después de su puesta en funcionamiento.

---

17. La veracidad de las explotaciones comunitarias, como tales, deberá investigarse detenidamente, y obrar en consecuencia.

18. La unión de Grupos de comarcas próximas debe fomentarse. Con ello se podría amortizar antes el capítulo invertido en maquinaria, por ejemplo.

19. El campo de la comercialización debe incrementarse entre los Grupos, para lo cual campañas de divulgación y enseñanza serán convenientes.

20. Los dirigentes de los Grupos, en ciertas cosas, deberán demostrar unas condiciones mínimas técnico-comerciales. En este campo ya se inició algo en el año 1972, en el Centro de Desarrollo Agrario del Ebro.

21. Debe fomentarse el interés por los problemas de los Grupos en los Organismos y entidades competentes. De esta forma, el político podrá obrar más en consecuencia, y no tan dispar y «fuera de juego», como hasta ahora sucede frecuentemente.

22. En conexión con el punto anterior se propone también la creación de Juntas Provinciales o regionales de los Grupos, a través de las cuales se analicen mejor los problemas e inquietudes de los mismos y pueden llegar arriba más rápidamente.

#### 4.3. COMENTARIO FINAL

Finalizamos nuestro trabajo con unas breves alusiones a la agricultura de Grupo en General.

En este estudio se ha tratado de indagar detenidamente la problemática por la que atraviesan los Grupos en nuestro país. Podría haberse ampliado a todas las restantes asociaciones sin más trabajo que el de recopilación de datos. Creemos que sería punto común el de su conformismo más o menos disimulado. Esto no lo decimos sin convicción, pues es cierto que aún falta mucho por conseguir para llegar al nivel de las estructuras asociativas europeas, las cuales tienen voz y voto en las políticas agrarias importantes. Incluso, si es preciso, bajo el lema de la pequeña subversión. Con ello no tratamos de inculcar espíritu revolucionario a nuestros campesinos asociados, pues hay otros métodos más eficaces y convincentes. Pero sí es verdad, también, que hay que recorrer mucho campo todavía, y que a pesar de lo realizado no se nota un gran progreso en nuestra agricultura de Grupo. Todo lo real y efectivamente conseguido, puede achacarse al progreso en sí en un porcentaje muy elevado.

---

Quizás, para conseguir todo nuestro programa de asociación, fuera preciso cambiar algo la mentalidad campesina. Pero no seríamos sinceros si nos parásemos sólo ahí. Es preciso, y esto también lo decimos plenamente convencidos, hacer evolucionar las mentes de muchos dirigentes, que lejos de «conocer» las asociaciones, las «desconocen» y que, lejos de fomentar los intereses, generan las improductividades, produciendo situaciones de caos en muchos agricultores.

Es posible que la tan esperada nueva Ley de Cooperación venga a resolver los problemas que en este campo existen, y que aúne y hermane a los Grupos en una estructura asociativa general, sin distinciones, que vengan a resolver y a eliminar viejas rencillas existentes. En ello confiamos y el tiempo nos dirá si nuestra propuesta tiene visos de realidad o no.

#### RESUMEN

El trabajo aquí presentado es un extracto de la Tesis Doctoral realizada por el autor sobre el tema de los Grupos Sindicales de Colonización. En él se estudian dos aspectos claramente diferenciados del mundo de los citados grupos:

- a) el sociológico y
- b) económico (estudiado éste desde el punto de vista de la rentabilidad de las inversiones que ellos realizan).

El estudio se diferencia, pues, en dos partes perfectamente definidas, si bien las dos conducen a un mismo análisis: el de dichos grupos sindicales. Dicho análisis se lleva a cabo mediante una investigación directa, realizada por encuestas, en la que se trata de ver y conocer cómo son por dentro este tipo de asociaciones agrarias, cómo funcionan y cuáles son sus problemas principales.

Al final del trabajo se llega a una serie de conclusiones que reflejan, escuetamente, el funcionamiento de los citados grupos sindicales de colonización, al tiempo que nos señalan algo de su futuro. Igualmente, se apuntan unas directrices finales encaminadas a su reorganización, sobre todo desde el punto de vista oficial.

El estudio, pues, se encuadra dentro de los análisis sociológicos de la agricultura de grupo, tan de moda hoy día. Con ello pretendemos aportar algo de conocimiento sobre este mundo tan problemático y moderno, cual es el de las asociaciones agrarias existentes en nuestro país.

#### RESUME

Le travail qu'on présente ici est un extrait de la thèse de doctorat que l'auteur a faite sur les groupes syndicaux de colonisation. Deux aspects différents du monde de ces groupes y sont étudiés:

- a) le sociologique,
- b) l'économique (étudié du point de vue de la rentabilité des investissements qui y sont réalisés).

L'étude comprend donc deux parties parfaitement définies et toutes les deux mènent à une même analyse: celle des groupes syndicaux. Cette analyse est faite suivant une recherche directe réalisée au moyen d'enquêtes où l'on essaie de voir et d'apprendre comment ces associations agricoles sont constituées à l'intérieur, comment elles fonctionnent et quels sont leurs problèmes principaux.

A la fin de ce travail on arrive à une série de conclusions qui reflètent brièvement le fonctionnement des groupes syndicaux de colonisation, en même temps qu'elles nous donnent des indications sur leur avenir. De même, on note des directives finales tendant à leur réorganisation surtout du point de vue officiel.

L'étude entre donc dans le cadre des analyses sociologiques de l'agriculture de groupe, de grande actualité aujourd'hui. Son auteur cherche à apporter des connaissances sur ce monde si problématique et si moderne qui est celui des associations agricoles existantes dans notre pays.

#### SUMMARY

The work presented here is an extract from the author's doctoral thesis on the subject of Syndical Colonising Groups. In it he studies two clearly differentiated aspects of the world of the groups:

- (a) the sociological and
- (b) the economic, (studied from the point of view of the profitability of the investments made.

The study therefore falls into two perfectly defined parts, although they both lead to the same analysis: that of the Syndical Groups. This analysis is carried out by means of a direct investigation through questionnaires, in which an attempt was made to see and understand this type of agrarian association from inside, how they work and what their chief problems are.

At the end of the work we come to a series of conclusions that give a clear picture of the Syndical Colonising Groups and at the same time tell us something about their future. They also indicate some final directives as to their reorganisation, especially from the official point of view.

Thus the study takes its place among the sociological analyses of Group Agriculture that are so fashionable today. They attempt to contribute some knowledge about this problematical modern world of the agrarian associations existing in our country.

---