

VICENTE CABALLER (\*) (\*\*)

## El asociacionismo y la vertebración del sistema agroalimentario (1)

### 1. INTRODUCCIÓN

En teoría, la vertebración del sistema agroalimentario puede planterarse en diferentes planos lógicos, compuestos por los diferentes estadios en los que se puede dividir el sistema agroalimentario, (producción, transformación, comercialización) o desde diversas perspectivas en función de los elementos que se consideren fundamentales centros de acción para potenciar la estructuración (empresas, sindicatos, interprofesionales).

Cuando esta estructuración o vertebración se sitúa en el contexto de un sistema agroalimentario cerrado y con fuerte intervención estatal, las formas de vertebración serán diferentes de las propuestas cuando se trate de un sistema agroalimentario competitivo, en el marco de la liberalización de los mercados internacionales y en una economía postindustrial

(\*) Universidad Politécnica de Valencia.

(\*\*) El autor desea agradecer las sugerencias realizadas en la presentación de una primera redacción de este trabajo como ponencia en el II Congreso Nacional de Economía y Sociología Agraria, de los doctores Moyano y Caldenty. La sugerencia del doctor Moyano se centraba en la carencia de la ponencia al no haberse incluido los aspectos asociativos de naturaleza corporativa, como las interprofesionales o la estructura del movimiento asociativo (uniones, federaciones, confederaciones, etc.) y la justificación es que el autor considera de mayor peso en la vertebración del sector agroalimentario, el asociacionismo de carácter empresarial y previo al asociacionismo corporativo, cuya consideración hubiera dado lugar a otra ponencia. El profesor Caldenty intervino en la dirección de subrayar las consideraciones sobre la pequeña dimensión de las cooperativas de comercialización agraria expuestas en el epígrafe 5 como demostraba en un trabajo propio próximo a publicarse.

(1) Ponencia invitada al II Congreso Nacional de Economía y Sociología Agrarias. Valencia, 1995.

en la que los resultados y formas de actuar de los diversos sectores productivos se conocen perfectamente por los demás.

En la medida que el sector agroalimentario en general o algunas de sus componentes en particular se integra en el sistema de información de la aldea global, es impensable mantener, con un mínimo de estabilidad, sistemas de producción, con unas relaciones entre los distintos factores de la producción muy diferentes a los que se dan en el resto del sistema productivo. Mientras en épocas pasadas resultaba relativamente fácil aislar al sector agroalimentario, y más concretamente a su sistema extractivo, del resto de la economía y era posible la coexistencia de dos formas de vida muy diferentes en lo que se refiere a nivel de renta, tipo de relación laboral, objetivos empresariales o capacidad de decidir sobre el futuro del sector, con el desarrollo de las telecomunicaciones, en la actualidad, y con mayor intensidad en el futuro, será cada vez más difícil pensar en un sistema agroalimentario que no tenga en consideración procesos y tendencias procedentes del resto del sistema económico. Si a esta componente de naturaleza externa, se añade una internacionalización de la economía y la previsible paulatina liberalización de los mercados, resulta inevitable que la vertebración del sector agrario, en parte, se realizara en el futuro partiendo de las mismas premisas del sistema industrial o de los servicios; es decir con una mayor visión empresarial.

En el ámbito puramente laboral, la mayor concepción empresarial de la agricultura va a producir una mayor clarificación de las relaciones concernientes a la aportación de trabajo en la empresa agraria y su retribución y, muy concretamente, en lo que respecta a la posición de los sindicatos agrarios y a las relaciones entre la familia y la empresa, como se verá a continuación.

Durante mucho tiempo los sindicatos agrarios han vagado por una nebulosa reivindicativa, como consecuencia de su debilidad por la poca implantación, combinada con una falta de identidad. Más recientemente, la situación ha ido aclarándose, sus planteamientos y reivindicaciones cada vez están más fundamentados técnicamente y, previsiblemente y en la medida que la agricultura necesite aumentar la competitividad, la situación se irá decantando en la dirección de las confederaciones empresariales, por un lado, y en la dirección de los sindicatos de clase por otro. Aquellos agricultores, ubicados pre-

ferentemente en zonas de minifundio, cuya renta dependa en mayor medida de los resultados empresariales verán mejor representados sus intereses en la patronales, mientras aquellos otros agricultores cuya renta dependa de los salarios se identificarán más con los sindicatos de clase. Posiblemente se genere un reducido grupo alrededor de las cooperativas, en el cual los intereses de carácter laboral estén en equilibrio con los intereses empresariales, tal como ha venido ocurriendo hasta ahora con las liquidaciones a los socios, aunque con una mayor clarificación que sustituya la nebulosa conceptual por modelos de comportamiento individuales en los que se maximiza la suma de ingresos que percibe cada agricultor en el contexto de una cooperativa con actividad cooperativizada múltiple. En determinado tipo de negociaciones de carácter laboral los modelos de actividad cooperativizada múltiple pueden jugar un papel conciliador importante.

Respecto a la confusión en las relaciones entre la unidad de producción y consumo, se ha venido utilizando con profusión en la literatura económica agraria el término de familia campesina, unidad familiar agraria y otros términos similares que, más o menos implícitamente, aceptan que la unidad de producción agraria es la familia y no la empresa como ocurre en el resto de la economía frente a la familia que, como es conocido, es la unidad de consumo.

No se trata de un matiz académico porque esta confusión no es neutral ni ha sido inocente en muchos casos. Entre otras cosas ha servido para ocultar la baja productividad de la mano de obra en la pequeña y mediana empresa agraria con una doble justificación: frente a los responsables políticos y la opinión pública y frente al propio agricultor en su condición de empresario.

Por una parte, la confusión generada por el concepto familia campesina, ha servido para dar estabilidad social a muchas empresas económicamente inestables ya que muchas de las empresas que lo forman presentarían beneficios negativos, contabilizándose sus costes, tal como se hace en cualquier empresa. La supervivencia de muchas pequeñas empresas agrarias ha sido posible y sigue siéndolo aun, no porque obtengan beneficios o subvenciones, sino porque no se contabiliza la aportación de grandes cantidades de mano de obra familiar por parte del empresario agrícola y su familia.

Por otra parte, la pervivencia de empresas no rentables, ubicadas en el contexto pernicioso de la unidad familiar, como unidad de producción, ha impedido la creación de una cultura empresarial agraria que plantease el aumento de la productividad para aumentar las rentas y se optase claramente por un paternalismo proteccionista. Así, podemos asistir al desarrollo de una cultura de la subvención, frente a la cultura deseable de la competitividad, fomentada por los políticos, por los sindicatos con fines electorales y, consecuentemente, materializada en las publicaciones de los especialistas. Obsérvese al respecto, la escasa bibliografía sobre temas empresariales respecto al resto de la economía agraria, sobre todo las financiadas con fondos públicos.

Afortunadamente, la liberación de la mujer y su paulatina incorporación al mundo del trabajo y la mayor integración de los hijos en una economía global, junto a la necesidad de disminuir los costes de producción como respuesta a la competitividad internacional harán desaparecer este tipo de explotaciones familiares que, en la actualidad sólo tienen sentido en la acepción marxista de la palabra: explotación de la familia por parte del empresario agrario para ocultar la baja productividad de su empresa.

En definitiva, tanto los aspectos laborales relacionados con los sindicatos, como aquellos otros que se relacionan con la familia tienen un denominador común: la revalorización del trabajo en el campo. Objetivo que no se puede conseguir sin aumentar la productividad de las empresas agrarias.

## **2. DIFICULTADES EN LA VERTEBRACIÓN EN LA FASE EXTRACTIVA. EL PROBLEMA DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA**

El predominio de la cultura paternalista y externalizadora de las deficiencias de la agricultura frente a una cultura más empresarial, no se ha generado espontáneamente en el medio rural. Por el contrario, el riesgo de la actividad agraria, la rigidez de la oferta precio, la rigidez de la demanda renta, las dificultades de la mecanización o la descapitalización en recursos humanos, con el consiguiente envejecimiento de la población agraria, son algunas de las causas que han venido frenando

---

posiciones más racionales desde la perspectiva empresarial en el sector agroalimentario en su primera fase, que es la que lo vincula al cultivo de la tierra. Pero han sido, precisamente, las relaciones derivadas de las características económicas y sociales de la tierra con la empresa agraria las que se han erigido como primer obstáculo al desarrollo de una cultura empresarial por parte de los agricultores.

Como es sabido, la tierra ha sido durante mucho tiempo el principal factor de la producción de la agricultura. Sin embargo, el mercado de la tierra no se ha comportado, salvo raras ocasiones, como el mercado de cualquier otro input, en el cual el precio de este input depende de la productividad marginal, tal como explica la teoría económica. Efectivamente, existen componentes en el mercado de la tierra que han actuado impidiendo la concentración de parcelas y el redimensionamiento de las explotaciones y, por lo tanto, la superación de umbrales de rentabilidad para cada situación concreta, retrasando la adopción de nuevas tecnologías, como la mecanización o el riego localizado. La tierra como bien de consumo, la tierra como signo de prestigio social, la tierra como inversión que diversifica el riesgo de otras actividades económicas, la tierra con expectativa de suelo urbano, son algunas de las perspectivas que, frecuentemente, predominan o, por lo menos, condicionan los precios de la tierra, alejándolos de los que le asignaría su productividad marginal o su capitalización como inversión.

A nuestro modo de ver, es difícil pensar en una vertebración del sector agroalimentario en sus primeras etapas (fase extractiva vinculada a la tierra), sin que se produzcan cambios profundos, capaces de generar un planteamiento empresarialmente más racional en las explotaciones agrícolas, ganaderas y forestales. En la medida que estas actividades dependan de la tierra, estos cambios profundos se deberán de extender al mercado de la tierra o, por lo menos, al sistema de explotación.

A este respecto, es previsible que se produzcan cambios en las siguientes direcciones:

1. Separación entre la propiedad y la gestión de la tierra que permita formar explotaciones rentables, evolucionando en la medida que aparecen nuevas tecnologías. (Sistemas inteligentes de planificación de riegos, meca-

nización integral de la recolección y de los tratamientos fitosanitarios, etc.).

2. Profundización de la divergencia entre la agricultura intensiva y la extensiva, como consecuencia de las restricciones ecológicas. La intensificación de la agricultura permite aumentar la dimensión de la empresa reduciendo el uso del factor tierra, hasta casos extremos, como los cultivos sin tierra (cultivos hidropónicos). Por otra parte, la elevada productividad de estos sistemas de producción cerrados, van a permitir la liberación de grandes superficies de tierra agrícola que podrán ser aprovechadas para el establecimiento de cultivos extensivos, con menor impacto ambiental.
3. Disminución de la presión sobre el mercado de la tierra, como consecuencia de la diversificación de las inversiones hacia el mercado financiero, la participación en sociedades de inversión inmobiliaria para la constitución de grandes empresas agrarias que, a su vez, podrán diversificar el riesgo en inversiones no necesariamente agrarias o agrarias pero ubicadas en países en desarrollo. En la medida que el proceso de producción agraria se complique por la adopción de nuevas tecnologías es previsible que el sistema expulse como empresarios a los agricultores menos cualificados y menos profesionalizados obligándoles a aportar sus tierras a otras explotaciones o desviar sus inversiones hacia otros campos.

En nuestra opinión, la mayor o menor velocidad de transformación va a depender, en gran parte, de la actitud del agricultor en lo que respecta a la valoración de sus recursos y, como ya se ha dicho, fundamentalmente del recurso tiempo. Una valoración del tiempo propio análoga a la que realiza cualquier empresario o trabajador de otro sector (evolución previsible en la medida que aumenta su nivel cultural y su vinculación a la aldea global), aceleraría estos procesos de transformación. Por el contrario, una minusvaloración del tiempo propio y el del resto de componentes de su familia, tal como ocurre actualmente, seguirá ocultando la baja productividad de las empresas agrarias e impedirá una mayor vertebración en una economía internacionalizada y cada vez más competitiva.

---

### **3. EL ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL COMO PRINCIPAL INSTRUMENTO DE VERTEBRACIÓN EN ZONAS DE MINIFUNDIO**

El asociacionismo agrario, y más concretamente ciertas formas de cooperativismo de comercialización agropecuaria (bodegas cooperativas, almazaras, mataderos, centrales lácteas, centrales hortofrutícolas, etc.) se ha mostrado como el principal instrumento de cohesión del sector agroalimentario, principalmente en zonas de minifundio, y como la única posibilidad de que los agricultores participen en el proceso de generación de valor añadido, tanto en la transformación como en la distribución de alimentos hasta llegar al consumidor. La falta de desarrollo de un sector cooperativo suficientemente potente puede generar una quiebra del sector alimentario en dos partes. Por una parte, un sector industrial y de servicios, perfectamente asimilable a cualquier otro sector industrial o de servicios y plenamente integrado en una economía competitiva y en un marco internacional. Por otra parte, un sector extractivo desorganizado, poco productivo, que esconde su baja productividad con el empleo de grandes cantidades de mano de obra mal retribuida e incapaz de evolucionar hacia la adopción de nuevas tecnologías y suministradora de materias primas a la industria agroalimentaria en las condiciones contractuales que ésta establezca.

100000  
 100000  
 100000

Sólo un cooperativismo de comercialización, transformación y distribución, plenamente integrado en los escalones más próximos al consumidor, puede vertebrar al sistema agroalimentario y generar la dinámica que proporcione las condiciones de productividad y los ingresos adecuados a los agricultores en el contexto de una economía moderna. Entre otras causas, por las funciones de naturaleza económica que las cooperativas ejercen sobre el sistema agroalimentario que se señalan a continuación.

#### **3.1. Concentración de la oferta en origen**

El efecto más inmediato de la constitución de una cooperativa de comercialización agraria u otra forma asociativa, no necesariamente agraria, consiste en la ruptura de la situación



tradicional de los mercados agrarios en origen caracterizados por una situación asimilable a la de oligopsonio. Por lo general, los mercados de gran parte de productos agrarios y pecuarios en origen se distinguen porque una oferta dispersa en manos de muchos productores se enfrenta a un número reducido de compradores que configuran una demanda reducida y organizada. La disminución del número de oferentes, al organizarse algunos de ellos en forma asociativa, preferentemente en régimen de cooperativa de comercialización, genera una concentración de la oferta, transformando el mercado en origen de oligopsonio a oligopolio bilateral, con la consiguiente modificación de los precios al alza que afecta a todos los productores de la zona de influencia, independientemente de que pertenezcan o no a la cooperativa. Asimismo esta mejora de la situación negociadora de los precios en origen, se puede trasladar verticalmente hacia arriba en el sistema agroalimentario proporcionando mayor control a los agricultores en el establecimiento de las condiciones de venta.

### **3.2. Repercusión del beneficio empresarial sobre el precio percibido por los agricultores**

Al igual que ocurre con el efecto de concentración de la oferta, la participación de los agricultores en el valor añadido en los procesos de transformación industrial y comercial que realiza la cooperativa ha sido repetidamente citada como uno de los principales efectos de cooperativismo o del asociacionismo en general. Efectivamente, cada vez es mayor el valor añadido que se genera sobre el producto inicial del agricultor o ganadero hasta llegar al consumidor. Si la cooperativa actúa en el mercado de manera competitiva, realizando el proceso de comercialización, incurriendo en los mismos costes que el resto de empresas del sector, obtendrá un beneficio empresarial normal que puede ir a parar a sus socios aumentando la retribución de sus productos. Este beneficio empresarial puede ser contablemente percibido, mediante la cuenta de resultados, que se distribuirá a los socios vía retornos o puede permanecer encubierto, en el llamado beneficio invisible; figura esta que se produce cuando existe un mecanismo de ca-

pitalización encubierta o se distribuye el beneficio a los socios vía precios.

Es evidente que cuanto mayor sea la profundización de la cooperativa en el canal de comercialización; es decir, cuanto mayor sea el número de funciones y su importancia económica que asuma dentro del canal de comercialización, hasta llegar, si es posible, al mismo consumidor, mayor será el valor añadido generado que podrá hacer repercutir sobre los socios agricultores. Sin embargo, sólo se traducirá en una mejora de la liquidación a los socios, actual o futura mediante la capitalización, si la productividad de la organización cooperativa en las distintas fases que aborde (medida ésta principalmente en costes de comercialización), sea comparable al resto de empresas de la misma actividad en cada fase de la comercialización.

### **3.3. Disminución del riesgo en el proceso comercial y financiero**

La pertenencia a una cooperativa de comercialización reduce el riesgo de venta de las cosechas recolectadas por los agricultores socios. De manera especial en las campañas de mayores cosechas que son, precisamente, las que ofrecen menores expectativas de beneficio, con las expectativas de las ventas. Los socios de las cooperativas tienen, pues, garantizada la comercialización de sus cosechas, tanto en las campañas de gran producción como en aquellas otras de escasa producción en las cuales la demanda es superior a la oferta, mientras los agricultores que no pertenecen a la cooperativa, venden fácilmente sus cosechas en los casos de poca producción y pueden tener dificultades en la venta cuando la producción es elevada, hasta tal punto de que, en casos extremos, puede quedarse en el campo y perderse.

Algo parecido ocurre con la disminución en el riesgo financiero que se traduce en mayores expectativas en el cobro de la cosecha o entrega de la leche o ganado de carne. En primer lugar, porque la cooperativa al ser una empresa personalista el interés del socio ha de coincidir con el interés de la cooperativa, mientras en la empresa mercantil no cooperativa, el socio es un proveedor más y, por lo tanto, el interés del

socio no tiene porque coincidir, ni muchísimo menos, con el interés de la sociedad. En segundo lugar, porque la cooperativa, al estar vinculada al proceso de producción agraria con planteamientos a largo plazo, tiene una estrategia que conduce a una situación de mayor estabilidad que el resto de empresas que pueden pretender aprovechar mercados coyunturalmente más rentables pero más arriesgados.

### **3.4. Intervención en el mercado para el mantenimiento de precios**

La cooperativa de comercialización es un poderoso instrumento de política agraria para intervenir en mercado en el mantenimiento de los precios. Por una parte, por lo ya apuntado anteriormente en lo que respecta a la concentración de oferta, en origen. Por otra parte, porque cualquier tipo de intervención, como la retirada de excedentes, sólo es posible implantarla de manera operativa cuando los agricultores están agrupados. Este es el caso de toda la Política Agraria Comunitaria (PAC) en lo que respecta a las organizaciones de productores agrarios (OPAS).

Como es conocido, la reglamentación comunitaria de las OPAS, descansa en dos reglamentos: el 1035/72 (CEE), que regula la ordenación común de mercados de frutas y hortalizas, y el 1360/78 (CEE) que se refiere al resto de productos. La condición de OPA no requiere necesariamente la existencia de una base empresarial estable, pero es evidente que cuando la organización ha de realizar de manera estable algún proceso productivo, ya sea de transformación industrial o de comercialización (acondicionamiento, envasado, almacenamiento o transporte), además de actuar como organización de productores agrarios (en el sentido de la política agraria comunitaria), resulta imprescindible que exista una base empresarial propia que la dote de infraestructura física y técnica de carácter empresarial para realizar estos procesos. Esta base empresarial será tanto más necesaria cuanto mayor sea la complejidad de dicho proceso y podrá tener existencia y actividad mucho mas allá de la función asignada por la política agraria.

Las cooperativas se han mostrado en todos los países de la Unión Europea como el tipo de empresas más adecuadas para ser calificadas como OPAS, al margen de que otro tipo de empresa pueda recibir tal calificación, según la legislación vigente en cada país, y hasta sea posible la constitución de organizaciones de productores sin base empresarial. De tal manera, que más del 75 por ciento de las OPAS de los países de la cuenca mediterránea tiene base empresarial cooperativa, elevándose este porcentaje al 77 para España y al 94 para la Comunidad Valenciana.

### 3.5. Otras funciones

La cooperativa de comercialización es el primer paso de un proceso más complejo y extenso como es la ampliación del modelo cooperativo a otras actividades agrarias susceptibles de ser mejoradas mediante la constitución de cooperativas, estrictamente agrarias, rurales o de carácter social. En el primer grupo se encontrarían las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra o del ganado y las cooperativas de suministros y servicios; en el segundo grupo las cooperativas de turismo rural y en el tercer grupo las cooperativas de vivienda o las de crédito (cajas rurales). Aunque el proceso de desarrollo histórico no ha sido siempre éste, ni en la realidad es el orden cronológico en el que se realizan las actividades incluidas en cada grupo de cooperativas, las cooperativas de comercialización constituyen el núcleo inicial para cualquier política de desarrollo cooperativo por su relación beneficio coste, como se demuestra en algunos análisis del comportamiento del agricultor respecto a su integración cooperativa.

Especial mención merecen las cajas rurales y secciones de crédito de las cooperativas que nacieron en el medio rural para liberar al agricultor de la usura, pero posteriormente se demostró el papel que podían jugar en el suministro de crédito blando a los agricultores partiendo de los ahorros del propio sector. Análogamente, también se ha demostrado que son fundamentales en la financiación de las cooperativas y, de manera especial, en las etapas de fuerte crecimiento en las que el endeudamiento suele ser muy alto. Sin embargo, en algunos casos no siempre ha sido así. Por una parte, una política ban-

caria unificadora rígida llevada a cabo por el Banco de España ha obligado a una unificación de las condiciones de crédito, tanto para los agricultores como para el resto de demandantes de financiación ajena, lo que ha generado una disminución de la competitividad de la agricultura española frente al resto de los países de la Unión Europea, al tener que pagar un coste financiero mayor. Por otra parte, muchas cajas rurales han encontrado mejor negocio en otras áreas de la actividad económica al ser actividades de menor rotación de las ventas, al que han accedido con un pasivo estable procedente de los ahorros del medio rural que, como contrapartida de la necesidad de préstamos a un tipo menor, suele ser menos exigente en la retribución de los ahorros.

#### **4. EVOLUCIÓN DEL ASOCIACIONISMO AGRARIO**

La comprensión de las funciones de las cooperativas y el desarrollo de todas sus posibilidades mediante la aportación de esfuerzos, procedentes de los propios agricultores y, excepcionalmente, de la administración, ha dado lugar a etapas de fuerte crecimiento de la comercialización asociativa agraria en determinadas áreas geográficas. Así por ejemplo, existen dos épocas concretas que han conducido a la consolidación de las bodegas cooperativas (primera alrededor de los años 1915 y segunda alrededor de los años 1950). En los últimos años y posiblemente como consecuencia de la internacionalización de la economía unido al ingreso de España en la Unión Europea, se ha podido asistir a un despegue del cooperativismo hortofrutícola y, más concretamente, del cooperativismo cítrico-la (sin lugar a dudas, el más complejo) y uno de los más importantes en cuanto a volumen de negocio y peso en las exportaciones así como pionero en lo que a gestión empresarial se refiere.

Aunque no existen datos suficientes para emitir un juicio mínimamente riguroso sobre la evolución de la cuota de mercado de las cooperativas cítricas, esta cuota se debe situar en torno al intervalo comprendido entre el 32 y 35 por ciento. Si tenemos en cuenta que la media de la concentración se encontraba alrededor de la mitad a principios de los ochenta, se ha producido un incremento temporal asimilable a una función cuadrática con segunda derivada positiva, cuya represen-

---



te sensibilizado en el tema cooperativa en las diferentes etapas de la década.

Sin embargo, la causa fundamental del crecimiento hay que buscarla en la incorporación a las cooperativas de las técnicas de gestión empresarial moderna a la toma de decisiones y a la administración de las mismas. La incorporación de la contabilidad, la informática, el análisis de inversiones, la mercadotecnia, la gestión de recursos humanos, mediante la contratación de personal adecuadamente preparado en la Universidad, pero con vista puesta en las empresas, ha sido una operación frecuente en este grupo de cooperativas. La incorporación de capital humano se ha comportado, una vez más, como el principal factor de la producción en el crecimiento del cooperativismo hortofrutícola, tal como ocurre en las economías desarrolladas.

Respecto a la segunda cuestión, debe señalarse que la extrapolación de un crecimiento acelerado conduciría rápidamente a la concentración de la totalidad de la oferta en manos de las cooperativas. Probablemente el modelo cooperativo que ha dado lugar al crecimiento del cooperativismo citrícola, extensible a gran parte del cooperativismo de comercialización (como se verá a continuación), este tocando a su fin. Desde el punto de vista cuantitativo, el crecimiento próximo futuro no va a seguir una ley cuadrática, tal como ha venido sucediendo en los últimos años. Previsiblemente será explicable mediante una función matemática de naturaleza logística, tal como ocurre en ciertos fenómenos económicos y sociológicos, cuya asíntota estará alrededor del 40 ó 50 por ciento de la oferta total.

## 5. CAMBIO DEL MODELO ASOCIATIVO

La internacionalización de la economía, proceso que se va a acelerar en los próximos años, ha hecho que pierdan peso los mercados regionales, en beneficio de un mercado mundial, que en algunos casos será real y en otros virtual y consistente en una mayor transparencia y por lo tanto mayor eficiencia. Por otra parte, la última fase del proceso de distribución, próxima al consumidor, ha experimentado fuertes concentraciones, que, en cierto modo, reproducen la situación

análoga a la existente en el mercado de origen, previa a la constitución de cooperativas, caracterizada por una concentración de la demanda frente a una oferta dispersa (como se ha apuntado en el epígrafe 3). Si en el contexto inicial muchos agricultores oferentes se enfrentaban a pocos demandantes en origen, en el contexto actual muchas pequeñas cooperativas, que actúan como oferentes, se enfrentan a pocas cadenas de distribución, que actúan como demandantes.

En el contexto actual, la vertebración del sector agroalimentario, exige la constitución de empresas comerciales mucho mayores con proyecto de colaboración intercooperativa y la necesidad de replantearse el problema de la productividad y competitividad (simplificadamente costes de comercialización). Teóricamente y a largo plazo, la pervivencia de un sector depende de la relación precio-coste-calidad. A corto plazo el efecto económico de este conjunto de variables puede ser reducido por intervenciones empresariales e institucionales.

Desde la perspectiva empresarial, el aumento de la productividad se reduce a la disminución de los costes que, en el caso que nos ocupa se traduce en aumento de la liquidación a los agricultores. A tal efecto existen algunas medidas, pero sin lugar a dudas, son aquellos aspectos de carácter estructural derivados de la dimensión, índice de utilización de las instalaciones, rotación de las ventas, relación inversión financiación y estacionalidad de la actividad, los que están impidiendo la disminución de los costes de comercialización.

En el futuro inmediato, cualquier política de fomento del asociacionismo agrario (principalmente cooperativismo), pasa, no por la constitución de nuevas Cooperativas, sino por la mejora del aprovechamiento de las ya existentes mediante la ampliación, fusión, absorción, y cualquier otra forma de concentración o colaboración empresarial. Como argumento que corrobore esta afirmación valgan los ejemplos siguientes:

1. La capacidad de las bodegas cooperativas españolas es superior a la producción total nacional. Dado que la superficie de vid cultivada está disminuyendo y las cooperativas no comercializan más del 55 por ciento del vino elaborado, existe una capacidad de elaboración que casi duplica las necesidades.

2. La dimensión umbral en una cooperativa hortofrutícola se sitúa alrededor de los 1.000 millones de pesetas en cifra de negocios. Para alcanzar dicho umbral con los actuales volúmenes de negocios, el número de cooperativas se habría de reducir a la quinta parte.

## **6. LA POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL EN LA FUTURA ESTRUCTURA DEL SECTOR AGRARIO**

Durante mucho tiempo, la actividad agraria se ha caracterizado por el uso incondicionado de los recursos naturales, principalmente tierra y agua. Las necesidades alimenticias en un contexto de recursos naturales abundantes anulaba cualquier planteamiento alejado de la estrategia del máximo rendimiento. Por el contrario, la agricultura del futuro habrá de tener en cuenta la conservación de los recursos naturales, ante la cada vez mayor escasez de los recursos y superada técnicamente la deficiencias alimentarias. Por ello, es previsible que la maximización del rendimiento en cantidad como objetivo del sector agroalimentario deje paso a la obtención de una cantidad de alimentos suficiente y la maximización de la calidad, entendida esta calidad, no en sentido exclusivamente comercial, sino en sentido amplio.

Calidad entendida en sentido amplio puede querer decir agricultura ecológica, incluyendo las diferentes escalas de desintensificación del cultivo o de la ganadería que se manejan en la agricultura ecológica. Previsiblemente, se va a generar una franja de mercado, no excesivamente grande a medio plazo, en mercado mundial para este tipo de productos. Previsiblemente y tal como ha ocurrido con claridad en Holanda, y se ha iniciado levemente en España, serán las llamadas cooperativas verdes las que adquirirían un protagonismo en la producción, comercialización y promoción de estos productos.

Calidad entendida en sentido amplio también puede querer decir calidad en el proceso de producción, utilizando eficientemente los recursos naturales, principalmente la tierra y el agua. Este segundo factor de la producción está actuando limitando en el desarrollo de la agricultura mediterránea y generando conflictos por su uso entre las posibles aplicaciones alternativas. En algunas Comunidades Autónomas más del

80 por ciento de los recursos hidráulicos se destina a la agricultura y las nuevas tecnologías en irrigación pueden ahorrar hasta el 30 por ciento de esos recursos a igual rendimiento. Por otra parte, el mantenimiento de extensas masas forestales, pasa inexorablemente por una mayor vinculación económica de la población rural a los recursos agroforestales, mediante una agricultura sostenible.

Cualquier medida de conservación de recursos naturales implica casi siempre desintensificación lo que, a su vez, puede traducirse en una disminución de las necesidades de mano de obra agraria y, consecuentemente, reflotamiento del paro rural encubierto, reflotamiento agravado por la necesidad de aumentar la productividad en los procesos de producción y comercialización expuestos en epígrafes anteriores. Parece lógico pensar que si la política de conservación de los recursos naturales se realiza en gran medida a costa de reducir la intensidad de la actividad agraria, la generación de riqueza por la política medioambiental compense de alguna manera la pérdida de renta de los agricultores. Por todo ello, podría ser conveniente establecer la mayor vinculación posible entre política agraria y política medioambiental, tanto en el marco de la administración autonómica, como en el marco de la administración estatal (Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente). □

## BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, R. y IRURETAGOYENA, T. (1989): *Contabilidad de cooperativas agrarias*. Madrid. Ed. Mundi-prensa.
- BALLESTERO, E. (1991): *Economía de la Empresa Agraria y Agroalimentaria*. Madrid. Ed. Mundi-prensa.
- BALLESTERO, E. y CABALLER, V.: *El cooperativismo agrario. Importancia y futuro*. I Congreso de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana. Valencia.
- CABALLER, V. (1992): *Valoración Agraria. Teoría y Práctica*. 3.<sup>a</sup> Edición. Madrid. Ed. Mundiprensa.
- CABALLER, V. (1983): *Gestión y Contabilidad de Cooperativa Agraria*. 4.<sup>a</sup> Edición. Madrid. Ed. Mundi-Prensa.
- CABALLER, V.; JULIÁ, J. y SEGURA, B. (1987): *Economía de la Cooperativa Hortofrutícola*. 2.<sup>a</sup> Edición. Barcelona. Ed. AEDÓS.

- CABALLER, V.; JULIÁ, J. y SEGURA, B. (1987): *Las Cooperativas Agrarias Valencianas. Un análisis empresarial*. Valencia. Generalidad Valenciana.
- Caballer, V. (1989): *El agua factor de desarrollo valenciano*. Ed. Revista Valenciana de Estudios Autonómicos. Valencia.
- CABALLER, V. (1975): «Optimización temporal de la fecha de recolección y siembra de la patata temprana en la comarca de L'horta (Valencia)». *Revista ASPA*, n.º 127, pp. 15-27.
- CABALLER, V. (1977): «Optimización temporal de la fecha de recolección de agríos en el Levante Español». *Revista de Estudios Agrosociales*, n.º 98, pp. 47-63.
- CABALLER, V. (1979) «Relación de sustitución entre las fechas de recolección y siembra». *Revista de Estudios Agrosociales*, n.º 108, pp. 113-126.
- CABALLER, V. (1981): «En torno al comportamiento del empresario agrícola en algunas regiones españolas». *Agricultura y Sociedad*, n.º 18, pp. 215-242.
- CABALLER, V. (1981): «Calendarios eficientes». *Rev. Economía y Empresa*, n.º 4, pp. 9-20.
- CABALLER, V.: «El comportamiento empresarial del agricultor en la dinámica de formación y desarrollo de cooperativas agraria». *Rev. Agricultura y Sociedad*, n.º 23, pp. 194-216.
- CABALLER, V. (1982): «Aspectos económicos en las altas y bajas de los socios en las cooperativas agrarias». *Rev. Economía Política*, n.º 90, pp. 201-217.
- CABALLER, V. y SEGURA, B. (1983): *Un nuevo enfoque de la rentabilidad en plantaciones cítricas: Paralelismo con la inversión bursátil*. Comunicación presentada al I Congreso de la Sociedad Española de Ciencias Hortícolas. Valencia. Publicado en las Actas del Congreso editadas por la SECh. pp. 753-761.
- CABALLER, V.; JULIÁ, J. y SEGURA, B. (1984): *Cost and forfeit analysis of the commercialization of citrus fruits in the provinces of Castellón, Valencia and Alicante*. Comunicación presentada al Intenational Citrus Congress. Sao Paulo (Brasil). Organizado por la Intenational Society of Citriculture.
- CABALLER, V. y SEGURA, B. (1985): «La explotación y la empresa agraria». *Rev. Estudios Agrosociales*, n.º 131, pp. 219-245.
- CABALLER, V. (1986): *Lecturas sobre fiscalidad agraria*. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. pp. 189-212.

- CABALLER, V. (1988): «Valutazione economica di piante ornamentale». *Rev. Genio Rurale*, vol LII, n.º 178, pp. 11-22.
- CABALLER, V. (1988): «Reflexiones en torno al cooperativismo. La situación española actual». *Rev. CIRIEC-España*, n.º 5, pp. 165-178.
- CABALLER, V. (1988): *Cooperativas agrarias e integración europea*. III Encuentros cooperativos de la Universidad del País Vasco. San Sebastián. pp. 39-64.
- CABALLER, V. y DE MIGUEL, M. (1988): *La estructura de los costes del cultivo de los cítricos y su evolución*. Actas del III Congreso de SECH.
- CABALLER, V. y GUADALAJARA, N. (1989): Situación actual y evolución de la profundidad de los acuíferos en la Comunidad Valenciana. En «El agua factor del desarrollo valenciano». Presidencia de la Generalidad. *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*. Valencia, pp. 13-38.
- CABALLER, V. y GUADALAJARA, N. (1989): El coste del agua subterránea para el riego de la Comunidad Valenciana. Su análisis en las sociedades de regantes. En «El agua factor del desarrollo valenciano». Presidencia de la Generalidad Valenciana. *Rev. Valenciana d'Estudis Autònoms*. Valencia, pp. 57-95.
- CABALLER, V. (1989): «Technology assesment and the spread of technological culture in Spain. European Regional Technology Assesment». *EURETTA*, n.º 3, pp. 27-28.
- CABALLER, V. (1990): «Cambios estructurales en el sector agrario en la CE». *Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 58, pp. 37-56.
- CABALLER, V. (1991): La gestión cooperativa en el sector cítrico. En *Citricultura*. Fundación de la Caja de Pensiones-Editorial AEDOS. Barcelona, pp. 15-22.
- CABALLER, V. y ROMERO, C. (1991): Estimo rurale e sviluppo sostenibile (in riferimento alle regioni semiaride mediterranea). En *Atti dell XXI Incontro CESET*. Perugia, pp. 177-186.
- CABALLER, V. (1991): *Nuevas tendencias en la economía hortofrutícola. La Horticultura Española en la CE*. Sociedad Española de Ciencias Hortofrutícolas. pp. 52-57. Barcelona.
- CABALLER, V. (1991): «Considerazioni sul cooperativismo: la situazione attuale in Spagna». *Economía pública*, n.º 11, pp. 563-568. Milano.
- CABALLER, V. (1992): *La función de las cooperativas agrarias en el futuro de la agricultura valenciana*. I Jornadas Técnicas de

- la Producción, Comercialización e Industrialización Agraria Valenciana. Valencia, CEV.
- CABALLER, V. (1992): *El Arbol fuente de vida*. Conferencia pronunciada el XVI Día Mundial de la Alimentación. Ed. Universidad Politécnica de Valencia-Generalidad Valenciana, p. 20.
  - CABALLER, V. (1991): «Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente». *Rev. Madrid*, pp. 58-61. Junio.
  - CABALLER, V. (1990): «Un modelo explicativo de la estabilidad social en empresas cooperativas con actividad cooperatizada múltiple». *Rev. CIRIEC-España*, n.º 8, pp. 143-165.
  - CABALLER, V. (1993): «La crisis de la agricultura. Un enfoque empresarial». *Rev. del CIRIEC Internacional España*, n.º 15, pp. 11-42.
  - CABALLER, V. (1994): *Métodos de Valoración de empresas*. Ed. Pirámide. Madrid.
  - CABALLER, V. y SEGURA, B. (1995): «Dialéctica, Agricultura, Medio Ambiente y Turismo en la Comunidad Valenciana». *Rev. Valenciana de Estudios Autonómicos*, n.º 15. Febrero (en prensa).
  - CABALLERO, P. (1982): «Modelos de decisión empresarial para la recolección de los agrios en contexto de certidumbre y de riesgo. Una aplicación al W. Navel». Tesis Doctoral ETSIA Valencia.
  - CALDENTEY, P. (1995): *Cooperativas Agrarias Agricultura*, pp. 940-947. Noviembre.
  - CARRASCO, M. (1995): *El cooperativismo vitivinícola del Condado Onubense*. Ed. Universidad de Huelva.
  - DE MIGUEL, M. (1985): *Modelos Económicos para la liquidación de cosechas a los socios en las cooperativas citricolas*. Tesis Doctoral ETSIA Valencia.
  - DOMINGO, J. y ROMERO, C. (1987): *Las empresas cooperativas agrarias: una perspectiva económica*. Ed. Mundi-Prensa. Madrid.
  - JULIÁ, J. F. (1981): *Modelos económicos de producción-ingreso temporal. Comparación con los modelos convencionales aplicación al cultivo de la patata en l'horta de Valencia*. Tesis doctoral ETSIA Valencia
  - JULIÁ, J. F.; CABALLER, V. y SEGURA, B. (1984): «The temporal production and temporal cost of opportunity in horticultural cultures». *Rev. Acta Horticulturae*, n.º 155, pp. 291-296.

- JULIÁ, J. F. y SERVER, R. (1993): *Contabilidad Agraria*. Ed. Pirámide.
- GUADALAJARA, N. (1985): *Modelos de coste y oferta del agua subterránea para riego*. Tesis Doctoral ETSIA Valencia.
- MONTERO, A. (1988): *Aspectos económicos del cooperativismo de segundo grado*. MAPA.
- PICCININI, A. (1987): *Legere e Capire y bilanci delle cooperative agricole. Edagricole-Cassa di Risparmio di Regio-Emilia*. Bologna.
- RIVERA, L. (1995): *Gestión de la Calidad Agroalimentaria*. Ed. Mundi-Prensa.
- ROMERO, C. (1993): *Técnicas de gestión de empresas*. 3.<sup>a</sup> Edición. Madrid. Ed. Mundi-Prensa.
- SEGURA, B. (1984): *La revalorización de la tierra. Evolución en el período de 1970-1980 con especial referencia a la Comunidad Valenciana y su utilización en los modelos de valoración agraria*. Tesis Doctoral ETSIA Valencia.
- SEGURA, B.; JIMÉNEZ, S. y PIQUER, R. (1995): *Análisis factorial de los costes de las cooperativas hortofrutícolas*. Comunicación en el II Congreso Cooperativas Agrarias. Alicante.
- SEGURA, B.; CABALLER, V. y JULIÁ, J. (1984): «Evolution of the prices of land in Europe and North-America». *Rev. Acta Horticulturae*, n.º 155, pp. 379-384.
- ZUNICA, R. y CABALLER, V. (1982): «Una aplicación de la programación estocástica al estudio de calendarios óptimos de venta en explotaciones cítricas». *Rev. Economía y Empresa*, n.º 89, pp. 343-359.

## RESUMEN

En el presente trabajo se propone la vertebración del sistema agroalimentario, en un contexto de internacionalización de la economía y desde una perspectiva exclusivamente empresarial, consistente en el aumento de la dimensión de las explotaciones y de su productividad, salvando dificultades tradicionales, como el problema de la propiedad de la tierra, las dificultades de la mecanización o el uso del agua de riego. Partiendo de anteriores trabajos empíricos del autor, se analizan las causas que favorecen y dificultan el desarrollo de las cooperativas de comercialización, su función en la concentra-

ción de la oferta, las economías de escala en el nuevo contexto y la tendencia previsible hacia su fusión.

**PALABRAS CLAVE:** Productividad, empresa agraria, concentración de la oferta, dimensión óptima, fusión de empresas cooperativas.

### **RÉSUMÉ**

Au present travail se propose l'estructuration du systeme agroalimentaire, dans un contexte d'internationalisation de l'economie et dès une perspective exclusive des entreprises, que comprend l'augmentation des dimensions des exploitations et de sa productivité, franchies les difficultés traditionnelles, comme le probleme de la propriété de la terre, les difficultés de la mecanitation ou de l'usage de l'eau d'irrigation. A partir de travaux empiriques précédents de l'auteur, s'analycent les causes que favorisent et que prennent difficile le developpement de les cooperatives de commercialitation, sa fonction dans la concentration de l'offre, les économies d'échelle dans le nouveau context et la tendance previsible vers son fusionnement.

### **SUMMARY**

It is proposed in this work the of the farming system, in a context of internationalisation of the economy and from a business point of view. This fit is achieved by enlarging of exploitation and its productivity. Furthermore, this also brings along the overcoming of traditional difficulties such as land property, mechanisation or water use. From previous empirical works by the author, it is analysed the causes that favour and complicate the developement of commercialisation cooperatives, their functions as offer concentratos, the new scale economies and the trends towards their fusion.