

# LA AGRICULTURA CONTRACTUAL: EL SECTOR LACTEO ASTURIANO

Por  
ROSA SORIA GUTIERREZ, MANUEL RODRIGUEZ-ZUÑIGA Y  
ALICIA LANGREO NAVARRO (\*)

## I. INTRODUCCION

UNA de las características más destacadas del proceso de modernización de la agricultura ha sido la creciente industrialización de los productos agrarios y la intervención del sector industrial directa o indirectamente en la producción y toma de decisiones de la explotación agraria. Dicha intervención se puede producir a través de una multiplicidad de formas de relación agricultor-industria que confieren a esta última mayor o menor capacidad de decisión sobre las actividades agrarias.

Aunque el tema ha sido objeto de un amplio debate teórico, existen pocos trabajos, al menos en nuestro país, que intenten definir criterios útiles para delimitar los diferentes tipos de relación posibles y que, además, sean susceptibles de contrastación empírica para sectores y zonas geográficas determinadas (1).

El objetivo del trabajo que aquí se presenta tiene un doble carácter: de una parte se trata de presentar una propuesta metodológica para determinar el grado de coordinación/interacción entre

---

(\*) Instituto de Economía y Geografía aplicadas del C.S.I.C.

(1) Una propuesta metodológica para el análisis de las relaciones contractuales se encuentra en Rama, R. (1986): «New forms of international investment in development countries. The contract farming. A methodological approach», O.E.C.D./I.D.R.C.

— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 144 (abril-junio 1988).

los agentes económicos que intervienen en el proceso productivo, considerando éste en sus etapas básicas y analizando la intensidad y las características de las relaciones que se establecen. Esto permitirá definir una tipología de relaciones de coordinación vertical.

En segundo término, se presenta una contrastación empírica de esta propuesta metodológica para un sector y una zona concretos. Se ha escogido como objeto de análisis el sector lácteo en la franja costera asturiana por varias razones: en primer lugar, por ser ésta una región «relativamente homogénea» en la que la producción de leche ocupa un lugar fundamental en su producción final; en segundo término, porque en ella existe una industria de transformación fuertemente implantada, lo que hace que el «hábito de negociación» entre las partes tenga una larga tradición; por último, las explotaciones ganaderas de la zona son, en la generalidad de los casos, de tipo familiar, explotaciones éstas que han sido objeto de preferente atención de buena parte de las teorías de la integración.

Una hipótesis de partida ha sido considerar que los niveles de coordinación más «eficientes» se encuentran en el segmento de explotaciones que han superado un umbral mínimo de tamaño y tecnificación del proceso productivo. Esto ha obligado a hacer una selección previa en la recogida de la información (2), realizando una serie de entrevistas a ganaderos de los que se conocían una serie de características de su explotación, tanto geográficas como referentes a su función técnica de producción.

El trabajo se ha articulado bajo el siguiente esquema: tras un apartado teórico en el que se exponen de modo sucinto diferentes teorías sobre las formas de coordinación vertical y algunas de las limitaciones que presentan desde el punto de vista analítico, se pasa a definir las principales variables que, a nuestro juicio, influyen en el nivel de coordinación/cesión de responsabilidades empresariales entre el ganadero y la industria de transformación. Posteriormente se cuantifican dichas variables en base

---

(2) Los autores desean agradecer la valiosa colaboración de Javier Argüelles en la selección de las entrevistas y en el proceso de recogida de datos en sí. También desean agradecer la colaboración prestada por la Consejería de Agricultura del Principado de Asturias y la Unión de Campesinos Asturianos.

a la información directa recabada en un grupo de explotaciones preseleccionadas por sus características. Por último, se analizan los resultados y se derivan una serie de conclusiones sobre el tipo de relación de coordinación dominante.

Antes de entrar en el núcleo del trabajo, conviene hacer una precisión: la información de base fue recogida durante un período determinado (primavera-verano de 1986), en el que existía una coyuntura de precios a la alza; esto hace que los resultados obtenidos quizá presenten un cierto sesgo y que, por tanto, las conclusiones hayan de ser consideradas en ese marco concreto.

## II. LAS RELACIONES CONTRACTUALES

El concepto y estructura de «sistema agroalimentario» ha sido objeto de abundante literatura (3) a lo largo de las últimas décadas. Las relaciones establecidas entre los agentes que integran la cadena agroalimentaria se han desarrollado bajo una multiplicidad de formas que abarcan desde los procesos de integración vertical hasta las puras relaciones de mercado en sus diferentes versiones de competencia, oligopolio o incluso monopolio espacial. Dichas formas de relación han ido evolucionando a lo largo del tiempo, acentuando o debilitando los lazos existentes entre agricultores e industria en función de variables tan dispares como la coyuntura del mercado, el surgimiento de nuevas técnicas de producción y/o nuevos productos industriales y/o agrarios, las pautas de industrialización de algunas actividades agrarias, etc. El control de la toma de decisiones también ha experimentado desplazamientos de unas etapas de la cadena a otras a lo largo de este tiempo.

Durante las últimas décadas, el debate sobre la evolución de la agricultura en una economía con sectores cada vez más interdependientes, canalizó buena parte de la opinión científica hacia las teorías de la integración vertical. Este tipo de relación podría

---

(3) Una revisión bibliográfica sobre el tema puede encontrarse en Sanz Cañada, J. (1986): «La industria agroalimentaria en el contexto de la economía de la producción agroalimentaria», en Rodríguez-Zúñiga, M. y Soria, R., (ed.) «Lecturas sobre el sistema agroalimentario en España», Ministerio de Agricultura, Madrid.

ser caracterizada como aquella en la que un solo punto de la cadena de producción controla las decisiones técnicas y económicas que han de tomarse en las diferentes etapas productivas, desde el abastecimiento de las materias primas al sector agrario hasta la distribución del bien final.

La literatura económica ha explicado el desarrollo de estos procesos en base a dos razones: la interdependencia tecnológica entre las distintas fases de la producción, que propicia el control por un único agente de la cadena y la existencia de fallos de mercado que encarecen o dificultan las transacciones entre los distintos productores (4).

Cuando en la relación intersectorial interviene la agricultura, parece existir un tercer requisito que ha de cumplirse para que pueda producirse una situación de integración vertical completa: que en la función técnica de producción el factor tierra tenga sustitutos o pueda ser utilizado en proporciones mínimas.

La literatura europea, y especialmente la francesa, ha prestado, en el correr de estos años una atención preferente a la discusión sobre la no correspondencia entre el precio de la tierra y su remuneración como factor productivo —en términos del enfoque neoclásico, el valor de su productividad marginal—. Según la corriente representada por estos autores (5), el alto precio de la tierra ha desincentivado la inversión en dicho factor con criterios capitalistas, debido a que su coste no guardaba relación con su rentabilidad. Esta ha sido una de las explicaciones que se han ofrecido a la pervivencia de la agricultura familiar —que tiene criterios de remuneración a los factores de producción distintos— y del surgimiento de relaciones específicas de coordinación vertical agricultura-industria.

No es el objeto de este trabajo retomar una polémica que ha sido tratada extensamente en muchos trabajos; sin embargo, sí queremos destacar que el concepto de integración vertical sólo ha tenido validez analítica en aquellos sectores que, además de pre-

---

(4) Para un análisis teórico de los procesos de integración vertical y sus implicaciones vid, por ejemplo: Williamson, O. (1986): «Economic organization: Firms, Markets and Policy Control», *Wheatshaf Books*.

(5) Una síntesis del enfoque citado puede encontrarse en la recopilación de Etxezarreta, M. (ed.) (1979): «La evolución del campesinado: la agricultura en el desarrollo capitalista», *Serie Estudios*. Instituto de Estudios Agrarios, Madrid.

sentar una fuerte dependencia tecnológica respecto al agente integrador, la producción puede ser organizada a escala «industrial», con una dotación de factor tierra prácticamente sólo como soporte físico de las instalaciones. Excepto en estas situaciones tan particulares, las condiciones teóricas que definen los procesos de integración vertical, en sentido estricto, se han demostrado excesivamente rígidas para el análisis de la evolución de la agricultura y de las relaciones de ésta con las siguientes fases de la producción de alimentos en los países de economía de mercado.

Menos restrictivo, y por tanto quizá más operativo, es el concepto de «agricultura contractual» que, precisamente por ello, resulta difícil de definir. El Informe Barker (6) caracteriza a la agricultura contractual como «un sistema para la producción y oferta de productos agrícolas bajo contratos de futuros, siendo la esencia de tal sistema un acuerdo para suministrar un bien agrícola de características determinadas, en el momento y la cantidad requeridos por un comprador conocido. Tal sistema, a menudo, incluye una transferencia de algunas responsabilidades empresariales y algún grado de transferencia del riesgo comercial».

Genéricamente podrían definirse, pues, tres tipos de contratos: contratos de comercialización, que especifican únicamente las condiciones de venta de los productos agrarios; contratos en los que se produce una transferencia plena de responsabilidades empresariales y en los cuales el comprador también proporciona los principales inputs, especifica las condiciones técnicas de la producción y retiene la propiedad del producto —equivalente, por tanto, al concepto de integración vertical—; y contratos en los que esta transferencia es sólo parcial, quedando la propiedad del producto en manos del agricultor hasta su entrega a la industria transformadora.

En cualquier caso, una relación contractual ha de cubrir los siguientes aspectos mínimos:

- Definición de las partes contratantes: parte contratante de la primera parte y parte contratante de la segunda parte.

---

(6) Barker, J. (1972): «Contract Farming. Report of the Committee of Inquiry on Contract Farming», Her Majesty's Stationery Office, London.

- Especificación del tipo y la cantidad de producto, señalando cómo por quién se determinan la calidad y características del producto.
- Establecimiento de la cantidad a intercambiar (mínima, específica o máxima).
- Indicación de la forma de entrega, con especial referencial tiempo.
- Establecimiento del precio (específico o calculado a través de una fórmula) e indicación que, sobre el mismo, tengan las variaciones de la calidad, cantidad o de las formas de entrega.
- Especificación de la forma y tiempo de pago.
- Especificación de las penalizaciones en caso de incumplimiento por alguna de las partes, indicando las salvedades (fuerza mayor, etc.) y cómo se determinan.
- Indicación de la duración del contrato y la forma en que vence o se renueva.
- Designación de las formas de arbitraje para resolver los desaruercos entre las partes (7).

El establecimiento de un tipo de relación contractual u otra depende, como decíamos en líneas anteriores, del tipo de producto, las condiciones técnicas de producción, la estructura de las zonas productoras y la coyuntura de mercado, entre otras variables. Así, en nuestro país existen una multiplicidad de formas de relación más o menos permanentes, con características muy diferentes entre distintos productos y zonas (8).

En el caso concreto del sector lácteo español, una buena parte de los trabajos publicados a lo largo de los últimos años ha aproximado las relaciones que se establecen entre productores e industria de transformación a las categorías de cuasiintegración —siguiendo la terminología francesa— o su equivalente de contrato

(7) Barker, J. (1972): *op. cit.*

(8) Uno de los pocos trabajos que intenta establecer una tipología completa de relaciones contractuales en España es: S.G.T. del M.A.P.A. (1973): «Evaluación de regímenes contractuales existentes», Madrid, trabajos referentes a productos y zonas concretas son los de Langreo, A. y Gámiz, A. en *Agricultura y Sociedad*, n.º 1 (1976).

con transferencia parcial de responsabilidades empresariales —tal y como lo habíamos definido en líneas anteriores— (9).

Bajo este esquema, el ganadero establece una relación con la industria en la que continúa siendo propietario de los medios de producción de su explotación y asumiendo formalmente las decisiones de su actividad productiva. Sin embargo, se ve impedido a obtener niveles de productividad cada vez más altos y un producto con características determinadas por las necesidades de la industria (contenido graso, proteico, bacteriológico, etc.), lo que le obliga a emprender un proceso de modernización y especialización de su explotación, recurriendo a la paulatina sustitución de su capital ganadero por razas importadas con mayores niveles de productividad, que a su vez requieren materias primas para la alimentación también importadas.

La industria láctea controla, así, de una forma indirecta las técnicas de producción y la dotación de factores de la explotación ganadera y desde su posición de oligopolista, influye de forma decisiva sobre la formación del precio. Esta situación lleva a lo que en algunos casos se interpretó como un proceso de «asalarización de hecho» del ganadero que, sin embargo, seguía asumiendo los riesgos de la producción (10).

Sin embargo, la evolución del sector lácteo en los últimos años, en los que un bloque importante de explotaciones ha superado un umbral de modernización (lo que no implica la pervivencia de un número considerable de explotaciones marginales), se han desarrollado mecanismos de intervención estatal a todos los niveles —financiación, sanidad, etc— y el mecanismo de mercado ha funcionado de una forma mucho más ágil, parece indicar la necesidad de revisar los anteriores esquemas y delimitar de una forma más precisa el tipo de relaciones ganaderos-industria que en cada momento se establecen.

---

(9) Vid, por ejemplo, Colino, J. A.: «Agricultura familiar y complejo agroindustrial» en Rodríguez-Zúñiga, M. y Soria, R. (ed.) (1985): *Lecturas sobre agricultura familiar*, Ministerio de Agricultura, Madrid.

(10) Rodríguez-Zúñiga, M.; Ruiz Huerta, J. y Soria, R. (1980): «El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado», *Agricultura y Sociedad*, n.º 14.

### III. CARACTERIZACION DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES EN EL SECTOR LACTEO

En páginas anteriores habíamos establecido una primera clasificación de los niveles de coordinación vertical, tomando como criterio fundamental el grado de transferencia de la capacidad de decisión empresarial del agricultor a la industria contratante, transferencia que puede afectar de un modo u otro a las variables técnicas y económicas que definen la producción de un bien.

En este apartado se intentará delimitar estas variables y establecer para ellas unos valores que reflejen el nivel de transferencia de capacidad empresarial de un agente económico a otro. Para ello, se asegura el siguiente esquema metodológico:

En primer lugar, se tratará de determinar cuáles son las «variables de relación» que afectan al nivel de cesión/transferencia de responsabilidades en la toma de decisiones.

En segundo término, una vez definido el conjunto de variables, se intentará establecer una gradación del nivel de cesión/transferencia existente.

Por último, como resultado de esta cuantificación, se podrá delimitar el grado de coordinación vertical en una determinada relación contractual.

#### III.1. *Definición de las variables de relación*

Un contrato de producción puede incluir cláusulas que se refieran a cualquier etapa de la producción, desde las condiciones de abastecimiento de las materias primas, hasta la comercialización del producto. Siguiendo un orden sistemático, se podrían considerar los siguientes bloques de acuerdos entre las partes:

- Sobre las relaciones técnicas de producción.
- Sobre el producto.
- Sobre las condiciones formales del contrato.

Las relaciones técnicas de producción comprenden, básicamente, en el sector que nos ocupa, tres aspectos relevantes: sumi-

nistro de inputs, suministro de tecnología y suministro de equipo capital.

En la producción láctea, el input fundamental son los productos para la alimentación del ganado, que representan entre el 70 y el 80% de los gastos fuera de la explotación. Por tanto, en nuestro trabajo consideraremos las relaciones que se establezcan en torno al abastecimiento de alimentos para el ganado como representativas del nivel de coordinación vertical en el suministro de inputs. Dicha coordinación podrá oscilar desde el abastecimiento obligado por parte de la industria, con un precio ligado directamente al precio del producto final, hasta la adquisición de los piensos en el mercado, sin que exista ningún tipo de condicionamiento impuesto por la industria.

Más difícil de identificar en una sola componente son las relaciones técnicas de producción referentes al suministro de tecnología. En el sector que nos ocupa, tienen una incidencia decisiva tanto el suministro de material genético como la asistencia sanitaria.

En lo que respecta al material genético, como en el caso de los inputs, la relación puede oscilar desde el suministro obligado de éste por parte de la industria —lo que implicaría una coordinación total en este capítulo—, hasta la inexistencia de cualquier tipo de vinculación.

La prestación de asistencia sanitaria, por el contrario, aún cuando quedara estipulada formalmente en el contrato, sólo implicaría un nivel de coordinación débil, debido a dos razones: en primer lugar, porque impone menos restricciones a la función técnica de producción y, en segundo lugar, por la capacidad del Estado para establecer condiciones sanitarias de obligado cumplimiento ajenas al pacto ganadero-industria, lo que disminuye la libertad de ambos para determinar su nivel de coordinación/integración.

La utilización del equipo capital en el sector lácteo tiene dos componentes fundamentales: el equipo de ordeño y el de refrigeración. De ellos, es este último el que establece un elemento diferencial, desde el punto de vista de la conservación y calidad del producto y es, por tanto, el que puede ser objeto de acuerdo contractual. Este acuerdo puede variar desde la determinación de sus

características (capacidad, etc.) por la industria, que lo instala en la explotación y mantiene la propiedad del mismo, hasta la ausencia en el acuerdo de cualquier tipo de referencia a este elemento, dejando en manos del productor la decisión sobre su instalación y sus características técnicas.

Las decisiones referentes al producto comprenden dos aspectos fundamentales: las condiciones de entrega del producto y los acuerdos de precios.

Las condiciones de entrega del producto pueden incluir tanto decisiones acerca de la cantidad entregada, como de la calidad del producto. El grado de coordinación respecto a la cantidad entregada, puede cubrir un amplio abanico de posibilidades; la más restrictiva sería aquella en la que el ganadero se compromete a entregar la totalidad de su producción, obligándose además a cubrir un mínimo y aceptando penalizaciones en el caso de no lograrlo; la relación más laxa sería aquella en la que el agricultor libremente decide la cantidad a entregar en cada momento. Respecto a la calidad del producto, el nivel de coordinación variará en función, tanto de los requisitos impuestos y las primas y penalizaciones que conlleven, como del agente económico que asuma la realización de los controles de calidad.

Todas las relaciones contractuales tienen como elemento básico un acuerdo sobre los precios. Estos pueden ir ligados a las condiciones de entrega —nivel de calidad y volumen entregado—, o pactarse globalmente con independencia de las características del producto.

Por último, en lo que respecta a las decisiones sobre las condiciones formales del contrato, éstas pueden abarcar aspectos tales como los sujetos jurídicos —contratos individuales, colectivos, con cooperativas, etc.—, la duración de la relación, su validez y garantía de cumplimiento, condiciones de disolución y arbitraje en caso de discrepancia ante las partes, etc.

### III.2. *Cuantificación de las variables de relación*

Como se decía al inicio de este trabajo, uno de los objetivos del mismo es analizar las relaciones contractuales que se estable-

---

cen entre la industria de transformación y un estrato de ganaderos que puedan ser considerados como los agentes económicos más dinámicos del conjunto de explotaciones.

Ante la ausencia de datos indirectos a nivel de explotación, ha sido preciso recurrir a la recogida de información directa, realizando una serie de entrevistas en profundidad a ganaderos previamente seleccionados.

Los criterios para la selección de los ganaderos entrevistados han sido de dos órdenes: respecto a las zonas en donde realizar las entrevistas y respecto a las características de los agentes económicos de quienes recaban la información.

Con referencia a las zonas seleccionadas dentro del Principado de Asturias, se han impuesto los siguientes requisitos:

Entre los Concejos se han seleccionado aquéllos que tuviesen una elevada capacidad de producción láctea, tradicionalmente asimilados a la franja costera. En segundo término, se ha impuesto la condición de que la industria láctea tuviese una firme implantación y de que la zona estuviese dotada de una infraestructura mínima (comunicaciones viarias, electrificación, etc.). Por último, se han descartado a priori zonas que a pesar de presentar una actividad láctea importante, tuviesen un componente relevante de agricultura a tiempo parcial (11). El listado completo de los Concejos finalmente seleccionados se recoge en el anejo n.º 1.

En lo que se refiere a las explotaciones, los criterios de selección han sido los siguientes:

En primer lugar, se han seleccionado explotaciones en las que el empresario centraba su actividad a tiempo completo en el sector, eliminándose así aquéllos con fuentes de ingresos significativos procedentes de otras actividades. Además, no se han considerado más que aquéllas explotaciones que alcanzaban un umbral mínimo de tamaño (nueve cabezas) (12). Como última condición se ha exigido que todas las explotaciones consideradas estuvieran acogidas al Estatuto de la leche.

---

(11) Para este último punto ha sido de gran utilidad el trabajo de Carantoña, E. y Pérez Rivero, J. (1984): «El impacto sobre la agricultura asturiana de la entrada de España en la C.E.»

(12) Según el Registro Provisional del Estatuto de la Leche (1983), este tamaño únicamente es alcanzado por el 29,8 de las explotaciones asturianas.

Una vez definidos los sujetos a analizar, se procedió a la recogida de datos. Estos se refieren a tres aspectos distintos:

- Perfil del agricultor.
- Condiciones de la relación contractual.
- Características de la zona en que está situada la explotación.

En el primer bloque de variables se ha obtenido información sobre la forma jurídica de la explotación, su tamaño medido en capital ganadero y superficie, su nivel de modernización —que comprende aspectos tales como dotación de instalaciones, formación del empresario y nivel de asociación— y, por último, se han recogido algunos indicadores de los resultados económicos de la explotación.

El segundo grupo de variables se refiere a las condiciones de la relación contractual. La información obtenida responde al esquema detallado en el apartado anterior.

Por último, se ha obtenido información sobre las características de las zonas geográficas donde se situaban las explotaciones a analizar. Dicha información pretende determinar aspectos tales como el potencial productivo de la zona, el nivel de competencia entre las industrias de transformación y la accesibilidad para la recogida de la leche (13).

En el conjunto de la información recabada hay variables cuantitativas y cualitativas. Las primeras —producción, precio, tamaño, etc.— se han tratado directamente. Respecto a las segundas —tipo de contrato, movilidad, etc.—, se han construido variables ordinales, procurando que reflejasen la «intensidad» del fenómeno estudiado; así por ejemplo, se ha considerado que un contrato escrito implica un mayor nivel de relación entre las partes que uno verbal, y que el compromiso por parte del ganadero de entregar un mínimo refleja una relación más intensa que entregar cantidades libremente elegidas. En el anejo n.º 2 se detallan el conjunto

---

(13) La información de los dos primeros apartados procede de las entrevistas realizadas a los ganaderos. El último bloque de variables, referentes a las características de la zona, fue elaborado en buena medida por Pérez Rivero, J. y a quienes los autores agradecen su aportación.

de variables utilizadas y los criterios que en cada caso se han seguido para asignar valores numéricos a las variables cualitativas.

Del total de entrevistas realizadas resultaron válidas 61, que si bien puede parecer un número no excesivamente alto, se ha considerado, tras consultas a expertos de la zona, que recoge el abanico de características básicas del estrato concreto de explotaciones que se pretende analizar.

Finalmente, hay que señalar que algunas de las variables preseleccionadas no han resultado ser operativas y, por tanto, han tenido que ser rechazadas, debido bien a una falta de respuesta generalizada —tal ha sido el caso de la variable «formación del empresario»—, bien a una homogeneidad casi absoluta en las respuestas —por ejemplo, la información referente a la condición jurídica del empresario, que en la práctica totalidad de los casos ha resultado ser propietario individual—.

### III.3. *Análisis de los resultados*

Como punto previo al análisis de los resultados obtenidos, parece conveniente caracterizar el estrato de explotaciones seleccionado mediante algunas magnitudes significativas.

El tamaño medio de la explotación es de 10,6 Ha (incluido prado, monte y tierras de labor), con un capital ganadero expresado en U.G.M. de 25,4 unidades, de las cuales 14,9 son vacas de ordeño. La entrega de leche a la industria es ligeramente superior a los 60.000 litros anuales y el rendimiento medio se aproxima a los 4.000 litros por vaca y año. Por otra parte, el 65,6% de las explotaciones consideradas poseen instalaciones de refrigeración para la leche.

Comparados estos datos con las medias de la región ofrecidas en publicaciones oficiales y algunos estudios sectoriales (14), resulta que la muestra seleccionada se encuentra en lo que podríamos considerar el estrato de explotaciones más dinámico del con-

---

(14) Anuario de Estadística Agraria (varios años), M.A.P.A.; Censo Agrario de España (1982), I.N.E.; Registro Provisional del Estatuto de la Leche (1983), M.A.P.A.; Carantoña, E. y Pérez Rivero, J. (1984): *op. cit.*

junto regional, tanto en lo que se refiere al tamaño del rebaño como a los niveles de productividad y grado de modernización. A título informativo, podríamos señalar que, según el Registro provisional del Estatuto de la Leche, nuestra explotación tipo se encuentra en el 30% superior de las explotaciones acogidas a dicho Estatuto, que ya de por sí excluye las explotaciones de carácter más marginal.

Para caracterizar las relaciones contractuales del conjunto analizado, seguiremos el esquema propuesto en el apartado 3.1., dividiendo las respuestas obtenidas en tres subepígrafes: relaciones técnicas de producción, acuerdos sobre el producto y condiciones formales del contrato.

#### a) Relaciones técnicas de producción

En lo que respecta al suministro de inputs, y más concretamente a la alimentación del ganado, los datos obtenidos indican que únicamente el 8% de las explotaciones establecen con la industria contratante algún tipo de relación para la adquisición de los piensos. Además, hay que señalar que esta adquisición tiene un carácter voluntario y que muchas veces se complementa con compras en cooperativas de ganaderos, empresas privadas, etc.

En el apartado «suministro de tecnología», se han diferenciado los capítulos correspondientes al material genético y a la asistencia sanitaria. En el primero de ellos no se ha detectado ningún tipo de vinculación del ganadero con la industria, a pesar de que alguna de éstas ofrecen ciertos servicios (catálogo de reproductores, posibilidad de inseminación artificial, etc.). Se puede decir, por tanto, que la mejora genética del capital ganadero queda fuera de las relaciones «típicas» de contrato.

La asistencia sanitaria (suministro de tratamientos específicos, etc.) tampoco parece formar parte del pacto ganadero-industria habitual. En este caso, sólo un 9,8% de los ganaderos declaran recibirla de una u otra forma; pero incluso esta tasa puede ser atribuida, en parte, al papel de extensión de las campañas sanitarias promovidas por vía institucional que las industrias han realizado en algunos momentos.

---

Las relaciones ganadero-industria, en lo que se refiere a la instalación y financiación del equipo de refrigeración —que, como señalábamos anteriormente poseen el 65% de las explotaciones entrevistadas—, cubre un abanico muy variado de posibilidades. Un 55% de los encuestados son propietarios directos del tanque, sin que en su financiación intervenga la industria de transformación; en un 15% de los casos la propiedad es del ganadero, pero la industria financia de algún modo la instalación; un 5% de las instalaciones de frío son propiedad de la industria, que las cede gratuitamente al ganadero, y por último, el restante 25% se compone de equipos propiedad de la industria, por cuyo uso se le descuenta al ganadero una cantidad en el precio percibido por la leche, constituyendo este caso una forma especial de amortización de capital por un agente económico, que en ningún momento llega a adquirir la propiedad del mismo. Es de señalar que esta situación específica sólo se da en las relaciones con una industria determinada, aunque con un gran peso en la región, con lo que resulta que la situación descrita en primer lugar (ganadero propietario del tanque) parece ser la dominante.

*b)* Decisiones sobre el producto

Las relaciones ganadero-industria revelan que es muy escaso el número de explotaciones que contraen el compromiso de entregar una cantidad mínima de producto que, caso de no cubrirse, da lugar a penalizaciones. Además, todos los casos de este tipo observados pertenecían a grupos de entrega en común de leche y el compromiso afectaba al grupo en su conjunto, permitiéndose, en consecuencia, una cierta oscilación en el volumen de producción entregado por los ganaderos individuales. Por otro lado, este mínimo se puede considerar «teórico», ya que el volumen medio entregado por los grupos estaba, en la generalidad de los casos observados, bastante por encima de ese mínimo exigido.

Las condiciones más comunes de entrega que se observaron fueron el compromiso sobre la totalidad de la producción y la entrega de una cantidad libre —aproximadamente un 50 y un 45% para cada una de las situaciones—, aunque la distinción entre am-

---

bas situaciones es en buena parte de los casos puramente semántica, puesto que los ganaderos que entregan una cantidad libre suelen entregar «libremente» la totalidad de su producción.

Más complejo de analizar es el mecanismo que se genera en torno al establecimiento de las condiciones de calidad del producto, que teóricamente deberían reflejarse en primas y penalizaciones, que conformarían el precio final mediante adiciones y/o sustracciones a un precio base.

Analíticamente, el precio final está formado por un precio regulado en cada campaña, al que se suman y deducen unas primas y penalizaciones que afectan al contenido graso, proteico y bacteriológico de la leche (15); adicionalmente, pueden existir primas pactadas que afectan a aspectos tales como la existencia de sistemas de refrigeración, la superación de un determinado volumen de entrega (bien a nivel individual, bien a nivel de grupo), etc.

Sin embargo, el mecanismo observado no parece coincidir con este esquema inicial. En el Cuadro 1 se recogen los resultados obtenidos, distinguiendo cuatro modalidades de formación del precio: las tres primeras se corresponden con distintas posibilidades de formación de un precio final mediante la suma/detracción a un precio base de diferentes primas/penalizaciones; la cuarta se refiere a las explotaciones que perciben un precio fijo independientemente del mecanismo de primas.

Cuadro n.º 1

## MECANISMOS DE FORMACION DE PRECIOS

Precio final	Precio medio (ptas./litro)	% observac.
Precio base + calidad .....	35,2	34,4
Precio base + calidad + frío .....	36,7	23,0
Precio base + calidad + frío + otras .....	38,8	1,6
Precio fijo .....	41,7	41,0

(15) Conviene aclarar respecto al precio base y las primas de grasa y proteína, que cuando se realizó el trabajo de campo ya no estaba vigente la regulación de campaña, aunque de facto seguía funcionando. Por otro lado, la regulación referente al contenido bacteriológico ha tenido una aplicación prácticamente nula.

El primer dato a resaltar es que la situación más favorable para el agricultor, es decir, el precio más alto, se logra fuera del mecanismo de primas y afecta al mayor porcentaje relativo de las explotaciones encuestadas. En la situación contraria se encuentran aquellas explotaciones sin instalación de frío y que, como consecuencia de ello, se ven privadas de primas adicionales a las de calidad (contenido en grasa y proteína). En situaciones intermedias aparece un porcentaje minoritario de explotaciones en las que funciona el mecanismo de primas, con todos sus componentes; sin embargo, hay que señalar que, al igual que cuando se comentaban las distintas formas de financiación del equipo de refrigeración, una proporción mayoritaria de las explotaciones acogidas a la modalidad de precio más calidad más frío, tienen relaciones de cooperativistas con la Central lechera a la que suministran sus productos.

Parece poderse concluir, por tanto, que en cuanto a la formación del precio pueden distinguirse dos colectivos de ganaderos claramente diferenciados: de una parte, aquellas explotaciones que carecen de instalación de frío, lo que constituye un serio obstáculo para la negociación de un precio favorable —obsérvese que el precio medio obtenido por este colectivo es sensiblemente inferior a los restantes—; por otra, en las explotaciones dotadas con sistemas de refrigeración del producto, la capacidad de negociación aumenta sensiblemente, llegándose en una proporción mayoritaria a fijar precios elevados con independencia del mecanismo de primas.

Adicionalmente, hay que señalar que, según los resultados de las entrevistas, el ganadero tiene poco acceso a los procesos de control de calidad que se realizan, generalmente, en las instalaciones de la industria contratante, con lo que el pacto de un precio final fijo podría, en cierto modo, considerarse como un «factor de seguridad» para el ganadero.

### c) Condiciones formales del contrato

La casuística de las formas de contrato observadas puede resumirse en cuatro categorías: la primera de ellas recoge aquellas

---

situaciones en las que no existe ningún acuerdo explícito ganadero-industria sobre variables tales como precio, calidad, cantidad, etc.; esta falta de acuerdo llega al punto de no existir por parte de la empresa compromiso explícito alguno de recoger durante un período determinado la producción de la explotación. La segunda categoría comprende aquellas relaciones en las que el ganadero, como tal, no pacta condiciones de precio, calidad, etc., sino que éstas le vienen «impuestas» por la industria; sin embargo, existe el compromiso formal por parte de ésta de recoger la producción (16). El tercer grupo incluye las explotaciones que establecen algún tipo de acuerdo verbal sobre las condiciones de entrega del producto, tales como precio, duración de la relación, sistema de primas, etc. Por último, la cuarta categoría se refiere a la situación en que el pacto se explicita por escrito.

En el Cuadro 2 se recogen los porcentajes de cada una de estas categorías de relación y los precios medios percibidos en ellas.

Cuadro n.º 2

## FORMAS DE RELACION CONTRACTUAL

Formas de contrato	Precio medio (ptas./litro)	% observac.
Sin acuerdo .....	36,2	37,7
Compromiso de recogida .....	36,6	27,9
Acuerdo verbal .....	40,3	16,4
Acuerdo escrito .....	43,3	18,0

Previo al comentario concreto del cuadro, es necesario hacer una puntualización: los acuerdos entre el ganadero y la industria transformadora, cuando se producen, tienen como factor de negociación primordial el precio. Los compromisos referentes a las relaciones técnicas de producción (fundamentalmente la adquisi-

(16) Esta situación se refiere a la que se establece entre una determinada industria (de la cual ya hemos hecho mención) y los ganaderos que, a su vez, son socios cooperativistas de la misma. Por tanto, el ganadero, en cuanto tal, no tiene capacidad de negociación, aunque como cooperativista participe de algún modo en la toma de decisiones de la empresa transformadora.

ción y financiación del tanque de frío) y a las condiciones de entrega del producto son, en todo caso, secundarios y nunca determinan el establecimiento de una relación concreta; el objetivo básico del contrato es la obtención de un precio favorable. Este hecho se ve claramente reflejado en el cuadro de referencia: a medida que aumenta el grado de vinculación, el precio medio obtenido se incrementa sustancialmente, sobre todo en los dos últimos estratos considerados.

Del análisis efectuado parecen desprenderse dos hechos importantes: en primer lugar, que para la consecución de un acuerdo, ya sea verbal o escrito (y, por tanto, un nivel más elevado de precios), la explotación ha de reunir una serie de requisitos técnicos mínimos, entre los que destaca básicamente la existencia o no de instalación de frío. Así, se ha observado que ningún ganadero sin este requisito se sitúa en alguna de las dos categorías más favorables, aunque sí aparecen explotaciones que poseen tanque de refrigeración, pero no tienen ningún acuerdo explícito; es decir, la instalación de refrigeración es condición necesaria pero no suficiente para establecer un acuerdo y, por tanto, lograr un nivel de precios más elevado.

En segundo lugar, se ha observado que en algunos casos el acuerdo tiene carácter colectivo, mediante la formación de grupos de entrega en común de la leche. Estos grupos se forman con el objetivo de aumentar la capacidad de negociación frente a la industria contratante y no realizan, generalmente, funciones de otro tipo; así, por ejemplo, la recogida del producto se lleva a cabo, en la generalidad de los casos, en cada una de las explotaciones y tanto los controles de calidad que realiza la industria como el pago, suelen estar individualizados. Podría decirse, pues, que su función principal es conseguir niveles de precios altos para sus agrupados.

Hasta aquí el análisis de las variables de relación propuestas. Algunas conclusiones de carácter general parecen desprenderse del mismo:

En primer lugar, parecen existir dos colectivos de agricultores claramente diferenciados, lo que da lugar a una segmentación de mercado con repercusiones importantes en los niveles de precios medios alcanzados.

---

El elemento diferenciador entre ambos colectivos es, como ya se había señalado, la existencia en la explotación de sistemas de refrigeración del producto (17). El Cuadro 3 resume algunos datos que avalan esta afirmación:

Cuadro n.º 3

CARACTERISTICAS DIFERENCIALES DE LAS EXPLOTACIONES EN FUNCION DE LA EXISTENCIA O NO DE EQUIPO DE REFRIGERACION

	Con tanque de refrigeración	Sin tanque de refrigeración
<b>A. Perfil del ganadero</b>		
N.º vacas de ordeño .....	16,8	11,3
Volumen entregado (10 l) .....	72,3	36,5
Rendimiento (l/vaca/año) .....	4.300,0	3.200,0
<b>B. Condiciones de la relación contractual</b>		
Precios percibidos (ptas/litro) .....	39,3	34,6
Variación en los precios (1) .....	3,4	1,4
Control de calidad (2) .....	35,0	0
Movilidad (3) .....	57,5	9,5
Tipo de contrato (4) .....	52,5	0

(1) Este dato expresa el incremento que en media ha experimentado el precio percibido en el último año.

(2) Porcentaje de explotaciones que realizan algún tipo de control de calidad.

(3) Porcentaje de explotaciones que han cambiado al menos una vez de industria de recogida para obtener mejores precios.

(4) Porcentaje de explotaciones con acuerdos verbal o escrito con la industria.

La primera parte del cuadro recoge las características básicas de la estructura de la explotación tipo con o sin instalación de equipo de refrigeración. Como puede observarse, tanto el tamaño de la cabaña como los rendimientos y, en consecuencia, el volumen de leche entregada a las industrias son sensiblemente inferiores en las explotaciones que no poseen tanque de refrigeración.

(17) En algunos casos la instalación de sistemas de frío no constituye una «decisión» del ganadero, sino que se ve coartada por las deficiencias de infraestructura de determinadas zonas geográficas.

Esta mejor dotación de las explotaciones con tanque de frío tiene su reflejo en las condiciones en que se establece el contrato: la diferencia en los precios percibidos entre un tipo y otro de explotación excede claramente cualquier prima por refrigeración (que suele oscilar entre 1,50 y 3 pesetas por litro); es decir, el ganadero con instalación de refrigeración tiene una mayor capacidad de negociar un precio favorable para él, independientemente de la prima de refrigeración que, en cualquier caso, percibiría. Este hecho se ve también confirmado en los incrementos de precios que en un caso y otro se han obtenido con respecto a la campaña anterior.

Los siguientes datos del cuadro sirven de ulterior confirmación de esta hipótesis. La consecución de un acuerdo formal, ya sea verbal o escrito —con el consiguiente «aumento de seguridad» tanto en precios como en recogida— sólo está al alcance de las explotaciones del primer tipo, que también tienen una mayor posibilidad de cambiar de industria para obtener mejores condiciones de precios. La misma situación se presenta respecto a la contrastación de los niveles de calidad medidos por la industria; aunque sobre este punto hay que señalar que el porcentaje de ganaderos con frío que hacen control de calidad tampoco es muy alto, lo que en parte puede ser debido a que los precios se negocian en muchos casos globalmente.

En segundo lugar, el pacto entre las partes se basa primordialmente en la consecución de un acuerdo global de precios, con independencia de los niveles de calidad del producto, una vez que ésta ha satisfecho un umbral mínimo; es decir, cuanto mayor sea la capacidad de negociación de los ganaderos, individualmente o mediante la constitución de un grupo de entrega en común, mayor es la tendencia a acordar un precio fijo y cuasifijo en el que aparentemente están comprendidas todas las retribuciones por calidad y/o volumen que se supone no varían.

En el caso de que las instalaciones (tanque de frío), el tamaño de la explotación o la mala localización geográfica debiliten su capacidad de negociación e impidan el establecimiento de una relación más o menos formal con la industria, el mecanismo de primas entra en funcionamiento bajo control de la industria, que determina los niveles de calidad y, por tanto, las retribuciones adi-

---

cionales al precio base. Por lo tanto, podría concluirse que los mecanismos de primas funcionan sólo para las explotaciones menos dotadas y en ellas de forma deficiente, al menos en una coyuntura económica como la analizada.

Por tanto, podría concluirse que no parece existir una cesión de responsabilidades empresariales por parte del ganadero hacia la industria de transformación. En efecto, como hemos visto, la industria participa muy escasamente en la configuración de las relaciones técnicas de producción de la explotación —inputs, equipo capital y capital ganadero—. Se podría decir, por tanto, que las relaciones que se establecen entre ambos agentes económicos son lo que habíamos definido como «contratos de comercialización», que especifican únicamente las condiciones de venta del producto.

#### IV. UN MODELO DE FORMACION DE PRECIOS

Del análisis estructural efectuado en apartados anteriores se deduce que las relaciones entre los agentes que intervienen en el sector que nos ocupa, tienen carácter de «contrato de comercialización», es decir, el pacto entre las partes se refiere casi exclusivamente a las condiciones de venta del producto, sin que las relaciones técnicas de producción formen parte del acuerdo contractual. Siendo así, las condiciones de precios se convierten en el factor básico de negociación. En este apartado se propone un modelo explicativo de la formación del precio, partiendo de las siguientes hipótesis:

- Como más arriba se indicaba, el precio percibido por el ganadero está compuesto por dos sumandos: un «precio base» (18) independiente de las variables económicas que teóricamente determinan el precio de equilibrio, más un incremento sobre éste que sí depende de éstas. Por tanto, nuestra variable a explicar no será el precio final, sino la

---

(18) Al hablar de «precio base» no nos estamos refiriendo necesariamente a un precio regulado. Véase en este sentido la nota (15).

diferencia entre éste y el precio base que percibe cualquier tipo de ganadero (19).

Las variables que explican este incremento de precios son dos: la cantidad ofertada y las condiciones de mercado. A su vez, estas condiciones se pueden explicitar a través de dos variables: la capacidad de negociación de los ganaderos frente a la industria —indicativa del grado de oligopolio de la oferta— y el grado de competitividad entre las diferentes empresas de transformación de leche —indicativa, en este caso, del grado de oligopolio de la demanda—.

Para representar estas variables teóricas se han elegido dos variables proxies: la capacidad de negociación de los ganaderos se aproxima con el tipo de contrato que suscriba con la industria; por su parte, el grado de competencia entre empresas se corresponderá, lógicamente, con el número de industrias que concurren en la zona en la que se localiza cada explotación ganadera. Por tanto, la ecuación estructural de nuestro modelo tendría la siguiente forma analítica:

$$P = f(VE, TC, NE)$$

en donde:

P = diferencia entre el precio percibido por el ganadero y el «precio base» (pts./litro).

VE = volúmen de leche entregado a la industria anualmente (miles de litros).

TC = tipo de contrato suscrito por el ganadero.

NE = número de empresas de transformación que concurren en cada zona.

(la cuantificación de las variables ordinales que aparecen en esta ecuación y las siguientes, así como los criterios de elaboración de las mismas, se especifican en el anexo n.º 2).

---

(19) De la información recabada se ha deducido que este precio era de 32,35 pesetas/litro.

— En segundo lugar, las condiciones de mercado han sido tratadas como variables endógenas del modelo. Por ello, se han formulado dos nuevas ecuaciones.

a) La referente a la capacidad de negociación de los ganaderos —explicitada a través del «tipo de contrato»— recoge como variables explicativas dos aspectos que en el análisis previo se revelaron significativos: de un lado las condiciones técnicas de la producción, reflejadas a través de dos variables: la existencia o no de sistemas de refrigeración —que se explicita a través de una variable dummy— y el nivel de modernización de la explotación aproximado a través de la variable «contraste de calidad» (20).

Por otro lado, se han considerado también como variables explicativas dos referentes estrictamente a la capacidad de negociación: la movilidad en la oferta del ganadero, esto es, el número de veces y las razones por las que cambió de industria a la que entregaba la producción y su pertenencia a grupos de ganaderos con la finalidad de realizar una entrega en común de la leche.

En definitiva, la forma analítica de la ecuación sería la siguiente:

$$TC = F(TT, CC, MV, G)$$

en donde

TC = tipo de contrato suscrito por el ganadero.

TT = existencia de tanque de refrigeración (dummy 0,1).

CC = nivel del control de calidad del producto efectuado por el ganadero.

MV = movilidad de la oferta.

G = existencia de grupo de entrega en común.

---

(20) Para reflejar el nivel de modernización de la explotación se han construido y probado diferentes variables. La que a priori parecía más ajustada, la dotación de instalaciones, hubo de ser desestimada debido al hecho de que en bastantes casos los ganaderos han adquirido equipo capital cuyo uso no era estrictamente imputable a la actividad láctea, lo que distorsionaba sensiblemente los valores observados. Así, por ejemplo, el exceso de capacidad de tracción mecánica en la explotación implica una ineficiente utilización de recursos que no puede asimilarse a una mayor modernización.

- b) La ecuación que explica el grado de competencia entre empresas introduce dos variables explicativas: la accesibilidad de la zona en donde se localizan las explotaciones y el potencial productivo de la misma. En la construcción de dichas variables el criterio de definición no ha sido el Concejo (municipio), sino dentro de éste/os, el área específica en la que se ubicaban las explotaciones investigadas.

La hipótesis de comportamiento subyacente en esta ecuación es que las empresas concurrirán en mayor medida en función de que existan economías de aglomeración en la oferta de leche y de que la accesibilidad a estos puntos sea más favorable, lo que redundaría en una disminución de los costes de recogida y una racionalización de las líneas de abastecimiento. En definitiva, esta variable se explicaría no tanto por las condiciones de cada explotación individual, como por la mayor o menor idoneidad de las zonas concretas en las que se localizan.

Analíticamente, se expresa de la siguiente forma:

$$NE = f(AC, PPR)$$

en donde:

NE = número de empresas de transformación que concurren en cada zona.

AC = accesibilidad para la recogida de la zona.

PPR = potencial productivo de la zona.

La estimación de las ecuaciones ha dado los siguientes resultados:

$$P = 0,021 VE + 1,870 TC + 0,383 NE$$

(2,51)            (5,70)            4,06)

R = 0,61            F = 44,78            n = 61

F = 44,78

n = 61

$$TC = 0,235 + 0,315 TT + 0,107 CC + 0,295 MV + 1,092 G$$

(1,570)            (1,213)            (3,122)            (4,229)

R = 0,67  
 F = 28,82  
 n.º obs = 61

$$NE = 0,767 + 0,359 AC + 0,464 PPR$$

(2,591)                      (4,475)

R = 0,33  
 F = 14,03  
 n.º obs = 61

Los signos obtenidos en las estimaciones son en la totalidad de los casos los esperados teóricamente; los tests estadísticos ofrecen un suficiente grado de bondad para las estimaciones, excepto el coeficiente de determinación de la última especificación que parece algo bajo, debido a dos motivos: en primer lugar a la dificultad de construcción de variables adicionales para ámbitos geográficos tan específicos como los señalados; en segundo lugar —y fundamentalmente— resulta evidente que en las estrategias empresariales de concurrencia de la industria láctea, influyen variables que no están relacionadas con las condiciones de oferta de materias primas en una zona determinada (estrategias globales de expansión, condiciones del mercado nacional e internacional, localización de la demanda del producto final, etc.) y que, por tanto, escapan al propósito que este trabajo tiene.

Calculada la forma reducida de la ecuación estructural, y a partir de ella, se han estimado las elasticidades del «incremento de precio» respecto a las variables explicativas (21). Los valores obtenidos se expresan en la siguiente tabla.

Antes de comentar los valores obtenidos es preciso hacer una matización: la forma de especificación de algunas variables de carácter ordinal hace que los valores obtenidos no puedan ser considerados como cifras exactas: en muchos casos incluso el paso de un valor a otro de una determinada variable significa un cambio cualitativo —por ejemplo, tener o no tanque de refrigeración—. Por tanto, los valores estimados de la elasticidad, simple-

---

(21) Utilizamos el término elasticidad en su concepción más amplia: variación porcentual de la variable A, respecto a un cambio porcentual de la variable B, ceteris paribus y no en el sentido más comúnmente empleado en la literatura económica: variación porcentual de la cantidad ofrecida ante cambios en el precio.

Cuadro n.º 4

## ELASTICIDADES ESTIMADAS

<i>Variables de cantidad</i>	
Volumen entregado .....	0,22
Potencial productivo de la zona .....	0,23
<i>Variables de negociación</i>	
Movilidad entre empresas .....	0,10
Grupo de entrega en común .....	0,10
<i>Variables técnicas de la explotación</i>	
Tanque de refrigeración .....	0,07
Contraste de calidad .....	0,02
<i>Otras variables</i>	
Accesibilidad .....	0,10

mente indican una mayor o menor sensibilidad de respuesta. En este sentido, se puede decir que las variaciones de las variables que miden las cantidades ofertadas tanto a nivel individual por el ganadero, como la capacidad productiva de la zona en su conjunto son las que parecen tener una influencia mayor sobre el precio.

En segundo término, se encuentran las variables que tratan de expresar la capacidad de negociación de los agricultores, tanto por la posibilidad de formar grupos de entrega en común que pueden llegar a constituir oligopolios espaciales en algunas zonas, como por la movilidad del agricultor que puede seleccionar entre varios demandantes de su producto en función de las condiciones de precio ofrecido.

Por último, el precio aparentemente es menos sensible a las variables que reflejan las condiciones técnicas de la explotación. A nuestro juicio, esto puede ser debido a dos razones: por un lado, la forma de especificación de las variables observadas —especialmente la variable tanque de refrigeración— puede inducir algunas distorsiones en los valores obtenidos. La segunda razón es que a lo largo de todo el análisis parece desprenderse que la capacidad de entrega de leche fría es un requisito necesario para po-

der obtener precios favorables y supone un primer incremento sobre el precio base; sin embargo, la diferencia de precios percibidos entre explotaciones con tanque de refrigeración considerable y se explica en función de otro tipo de variables —capacidad de oferta, posibilidades de negociación, etc.—. De ahí el bajo valor de la elasticidad del precio respecto a esta variable que, sin embargo, es fundamental en la explicación del comportamiento del mercado.

## V. CONCLUSIONES

Antes de exponer las principales conclusiones de este trabajo, conviene recordar dos restricciones de partida. En primer lugar, el campo de análisis se ha reducido voluntariamente a un estrato de explotaciones que cumplen un mínimo de requisitos técnicos de producción, por entender que en ellas se produce con mayor intensidad y mayor amplitud de condiciones de pacto el fenómeno de la agricultura contractual.

En segundo término, y esto constituye posiblemente una limitación a la hora de generalizar las conclusiones, el período durante el cual se realizó el trabajo de campo se caracterizó por una fuerte presión de los precios a la alza, lo que puede desvirtuar, en cierta medida, algunas de las conclusiones.

La primera conclusión que se deriva es la existencia de dos tipos de productores claramente diferenciados en función de su capacidad para refrigerar el producto. Esta diferencia tiene un claro reflejo tanto en los precios que cada tipo de explotación puede alcanzar, como en el grado de «formalidad» de la relación contractual que se establece entre ganadero e industria.

El pacto contractual tiene como principal y casi único objeto la negociación de un precio, sin que los acuerdos sobre las condiciones técnicas de producción —salvo la refrigeración del producto— tengan relevancia.

Se puede decir, por tanto, que las relaciones entre industria y ganadero entran dentro de la categoría de «contratos de comercialización» que regulan exclusivamente las condiciones de venta del producto, sin que se produzcan cesiones de responsabilidades

---

empresariales por parte del ganadero hacia la industria de transformación.

En siguiente lugar, no parecen detectarse por parte de la industria láctea actitudes selectivas hacia determinado tipo de ganaderos; por el contrario, las industrias establecen relaciones con todo tipo de explotaciones, independientemente de su tamaño y su función técnica de producción, reflejándose las diferencias en los niveles de compromiso y precios obtenidos. En este caso conviene insistir en que el período de tiempo analizado presentaba fuertes presiones de precios, con las industrias compitiendo fuertemente por los ganaderos. En una situación distinta, esta conclusión probablemente no tendría tanta validez.

El modelo analítico que se presenta confirma la actuación de un mecanismo de mercado que determina las diferencias de precios entre ganaderos en función de las cantidades aportadas, la capacidad de negociación de los agricultores y el nivel de competencia por zonas entre las diferentes industrias.

Por último, debemos insistir en que al encontrarnos ante una relación regulada en buena medida por mecanismos de mercado, las alteraciones de éste pueden inducir cambios en el comportamiento de los participantes. Tal parece haber sido el caso de la etapa inmediatamente posterior a la recogida en nuestro análisis en la que una menor presión de la demanda ha determinado una reducción importante en los precios.

---

ANEXO 1

LISTADO DE ZONAS Y CONCEJOS DONDE SE REALIZARON LAS ENTREVISTAS A LOS GANADEROS

Anaya .....	(Piloña)	Llerandi .....	(Parres) (2 entr.)
Argüelles .....	(Siero)	Millares .....	(Sariego)
Ayones .....	(Luarca)	Monte Coya .....	(Piloña)
Boal .....	(Boal)	Nava .....	(Nava)
Candueño .....	(Llanes)	Noreña .....	(Noreña)
Carcedo .....	(Luarca)	Obona .....	(Tineo) (2 entr.)
Celler .....	(Siero)	Porzu .....	(Vegadeo)
Cenero (Gijón) .....	(2 entr.)	Posada .....	(Llanes)
Cibidiello .....	(Parres)	Priede .....	(Piloña)
Coaña .....	(Coaña)	Prubia .....	(Llanera) (2 entr.)
Coya .....	(Piloña)	Prunales .....	(Parres)
Cue .....	(Llanes)	Sangoñedo .....	(Tineo)
El Castillo .....	(Parres)	Sanromán .....	(Piloña)
El Espín .....	(Tineo)	Santa Olalla .....	(Luarca)
El Pedregal .....	(Tineo)	Sariego .....	(Sariego)
Fresno .....	(Castropol) (2 entr.)	Seares .....	(Vegadeo)
Infiesto .....	(Piloña)	Tox .....	(Navia) (3 entr.)
La Borra .....	(Salas)	Trevas .....	(Luarca) (2 entr.)
Las Cuallerías .....	(Siero)	Valdesoto .....	(Siero)
La Matona .....	(Navia)	Valle de Tablado .....	(Tineo)
La Revuelta del Coche .....	(Siero)	Vallobil .....	(Parres)
La Roza .....	(Parres) (2 entr.)	Vega de Pojo .....	(Siero)
Lauz .....	(Tineo)	Vega de Villar .....	(Vegadeo)
Lodeña .....	(Piloña)	Villapedre .....	(Navia)
Llames .....	(Nava)	Vivaño .....	(Llanes)
Llames .....	(Parres)		

ANEXO 2

LISTADO DE VARIABLES Y CRITERIOS SEGUIDOS PARA SU CUANTIFICACION

1. Zona: Concejo y zona en la que se realiza la entrevista.
2. Central: Industrial que recoge la leche al ganadero entrevistado.
3. Tamaño de la explotación: N.º de Ha.
4. Parcelas: N.º de parcelas de la explotación.
5. Edad: Toma valores entre 1 y 3: 1, menor de 35 años; 2, entre 35 y 55, y 3, mayor de 55 años.

6. **Cualificación:** Toma valores entre 1 y 3, correspondiendo a baja, media y alta. Está referida únicamente a la capacidad profesional del ganadero.
  7. **Tamaño del rebaño:** La primera cifra se refiere al número total de animales y la segunda al número de vacas en explotación.
  8. **Instalaciones:** Es un sumatorio que trata de reflejar el nivel de modernización de la explotación. Los valores asignados son los siguientes: sala de ordeño, 6; ordeñadora, 3; tractores y aperos, 1 punto para cada uno sin superar un total de tres. Como indicador de explotación bien llevada se ha asignado un punto a los ganaderos que tienen estabulación libre. Se trata, en definitiva, de asignar mayores valores no a las explotaciones más capitalizadas, sino a las mejor dotadas para la producción lechera.
  9. **Crédito:** Es una variable que toma valores 0 y 1, dependiendo de la existencia de un crédito a largo plazo.
  10. **Grado de información:** Toma valores entre 0 y 3 en función del conocimiento que tenga el ganadero de la existencia de ayudas oficiales para su explotación y de quien proporciona dicha información.
  11. **Grado de asociación:** Los tipos de asociación que se han encontrado se han valorado de la siguiente forma: cooperativa de inputs; 1; grupo sanitario, 1; cooperativa de cría, 2.
  12. **Tanque:** Toma valores 0 ó 1 dependiendo de si la explotación tiene tanque de refrigeración o no.
  13. **Condiciones de financiación del tanque:** toma valores tanto mayores cuanto mayor sea la vinculación del ganadero y la industria; así, si el tanque es propiedad del ganadero, que se lo ha financiado sin ayuda de la industria, el valor es 0; si es propiedad del ganadero y se adquiere con financiación de la industria, la variable toma el valor 1; si es propiedad de la industria, que lo cede el ganadero, el valor es 2; por último, si es propiedad de la industria, que cobra un alquiler (o descuenta parte del precio de la leche), el valor asignado es 3.
  14. **Tamaño del tanque:** Expresado en su capacidad en litros.
  15. **Condiciones de entrega del producto:** Toma valores más altos cuanto mayor sea el grado de compromiso del ganadero con la industria. Entrega libre, 1; compromiso de entrega de la totalidad de la producción, 2; compromiso de entrega de la totalidad, con la exigencia de cubrir un determinado mínimo, 3.
  16. **Volumen entregado:** Viene expresado en miles de litros al año.
  17. **Variación del volumen:** Expresa la variación entre los meses de máxima y mínima producción. No existe prácticamente variación, 0; variación alrededor de un tercio, 1; variación superior al 50%, 2; alrededor del 75%, 3; variación superior al 90%, 4.
  18. **Precios:** Precio total percibido por el ganadero (incluidas primas).
-

19. Incremento de precio: Diferencia entre el precio percibido y el precio base habitual.
  20. Formación del precio: Se han distinguido cuatro categorías: Precio base, prima de calidad (grasa y proteína); precio base + prima de calidad + prima de frío; precio base + prima de calidad + prima de frío + otras primas (volumen, grupo, bacteriología); y precio pactado globalmente.
  21. Variación del precio: Diferencia entre los precios medios percibidos el año anterior y el presente.
  22. Control de calidad: Expresa el grado de control del ganadero sobre las condiciones de su producto. Toma el valor 0 cuando no existe ningún tipo de control; 1, si el ganadero controla la cantidad entregada a la industria; 2, si realiza algún control de calidad en la farmacia del pueblo o a través de un grupo sanitario, y 3, si acude al laboratorio regional.
  23. Movilidad del ganadero: Trata de medir las posibilidades del ganadero para cambiar de empresa. Toma el valor cero cuando el ganadero no ha cambiado de industria en los últimos cinco años; 1, si ha cambiado una vez de empresa por motivos «no económicos» (desaparición de una empresa en determinada zona, cambio de las relaciones recogedor/industria, etc.); 2, cuando el ganadero ha cambiado de empresa o ha negociado con la antigua condiciones de precio, y 3, cuando el ganadero ha cambiado varias veces de empresa negociando además las nuevas condiciones en grupo.
  24. Piensos: Es una variable 0-1 que expresa si la industria suministra piensos al ganadero. Sólo toma valor positivo cuando el ganadero adquiere este input realmente.
  25. Asistencia sanitaria: Al igual que la anterior variable, expresa la utilización por parte del ganadero de los servicios sanitarios de la industria.
  26. Tecnología: Expresa la utilización del ganadero de inputs suministrados por la industria de carácter tecnológico.
  27. Grado de contrato: Mide el nivel de vinculación entre ganadero e industria. Toma los siguientes valores: 0, ninguna relación formal; 1, acuerdo de recogida; 2, acuerdo verbal de precios; 3, contrato escrito.
  28. Número de empresas de la zona: Número de industrias que recogen cerca de la explotación entrevistada; puede darse el caso de que ganaderos situados en el mismo Concejo puedan acceder a un número muy distinto de industrias.
  29. Grupo: Expresa mediante una variable 0-1 la pertenencia del ganadero a un grupo de entrega en común de la leche.
-

30. Accesibilidad (\*): Toma valores entre 1 y 7 dependiendo de los siguientes factores: aislamiento del lugar, la dispersión o no de la recogida de la leche, el estado de las vías de comunicación y su engarce en líneas coherentes de recogida.
31. Potencial productivo del entorno (\*): Esta variable se ha construido a dos niveles geográficos: Concejo y zona, y dos productivos: producción actual y evolución reciente de la misma. Cada una de estas variables se ha clasificado de 1 a 3 (malo, regular y bueno) y el valor asignado en cada entrevista es la suma de los valores parciales; así pues, el potencial productivo oscilará entre 4 y 12.

## RESUMEN

El objetivo del trabajo tiene un doble carácter: de una parte, se trata de presentar una propuesta metodológica para determinar el grado de coordinación/integración entre los agentes económicos que intervienen en el proceso productivo, considerando este en sus etapas básicas y analizando la intensidad y las características de las relaciones que se establecen, lo que permitirá definir una tipología de relaciones de coordinación vertical. En segundo lugar, se ofrece una contrastación empírica de esta propuesta metodológica para un sector y una zona concretos. Se ha escogido el sector lácteo en la franja costera asturiana por ser una región relativamente homogénea, con una industria de transformación fuertemente implantada y en la que las explotaciones ganaderas son, en la generalidad de los casos de tipo familiar; explotaciones éstas que han sido objeto de preferente atención de buena parte de las teorías de la integración.

## RESUME

L'objectif de ce travail présente un double versant: d'une part, il s'agit de présenter une proposition méthodologique afin d'établir le degré de coordination/intégration parmi les agents économiques qui interviennent dans le processus de production, en considérant les étapes de base et en analysant l'intensité et les caractéristiques des relations qui s'y établissent, ce qui permettra de définir une typologie de relations, définies par une coordination verticale. D'autre part, l'étude offre une vérification empirique de cette proposition méthodologique pour une zone et un secteur particuliers. Le choix a porté sur le secteur laitier dans la zone côtière des Asturies, étant donné son caractère relativement homogène, avec une industrie de transformation solidement ins-

---

(\*) Estas dos variables han sido elaboradas por José Luis Pérez Rivero y....

tallée, dans laquelle l'élevage dépend, en grande partie, des exploitations familiales, auxquelles se sont intéressées de préférence presque toutes les théories de l'intégration.

#### S U M M A R Y

The purpose of this study is twofold: on one hand, it attempts to propose a method to determine the degree of coordination/integration as to the economic agents that take part in the process of production, considering production in its basic stages and analysing the intensity and characteristics of the relationships established, to allow us to define a vertical type of coordination relationship. In the second place, an empirical comparison of this proposed method is made for a given sector and area. The dairy sector in the Asturian coastal area was chosen for its being a relatively homogeneous region, with a firmly established processing industry, in which the dairy farms are generally of a family nature and where they have been of preferential interest in a good number of the integration theories.

---