

El mundo asociativo en el sector porcino español

Mariano Gil Pascual
Director Feaspor. Segovia

En unos momentos en el que los precios que están cobrando los ganaderos de porcino españoles están por debajo de los costes de producción, en los que la sanidad de las explotaciones es cada vez más deficiente, cuando por nuestras fronteras entran miles de lechones (a veces acompañados de nuevas enfermedades) y de kilos de canales porcinas procedentes de la CEE, es altamente preocupante la falta de respuesta asociativa y de previsiones de futuro de un sector ganadero que parece estar anclado en el pasado, y que no puede o no sabe dar soluciones a una situación que puede convertirse en definitiva.

Este gran reto no puede ni debe fundamentarse en un esfuerzo individual de cada ganadero, siempre fundamental, sino que tiene que ir acompañado de un fuerte movimiento cooperativo y asociativo junto a un coherente sistema de representación y de defensa de sus intereses, que de una manera coordinada y objetiva sea capaz de encauzarle en el difícil y cada vez más agresivo mundo del comercio, la interprofesional del porcino.

CONSIDERACIONES SOBRE EL SECTOR ESPAÑOL

El sector porcino español, en los úl-

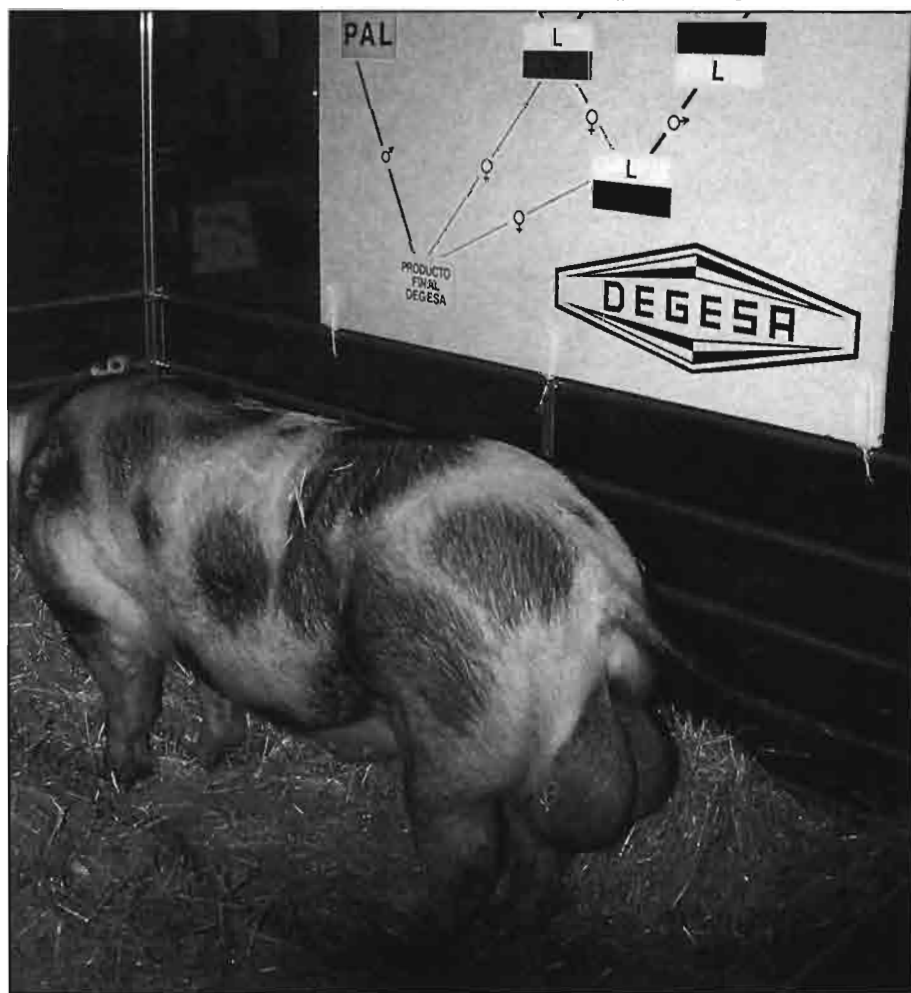
timos veinticinco años, se ha constituido como uno de los más dinámicos del sector agrícola español, con una importancia socioeconómica creciente, que le ha situado como clave del crecimiento de la producción final agraria (el 11%), y que ha incrementado, con una tasa media anual de 10%, la producción de carne, llegándose a producir en 1992, 1.800.000 de t.

Del sector porcino dependen para vivir, según la encuesta de explotaciones porcinas de agosto de 1991, en diferentes grados, más de 175.000 familias españolas. Si a esta cifra le añadimos el personal de las fábricas de pienso (el 34% del pienso compuesto lo consume el porcino), los cerealistas, transportistas, veterinarios, centros de distribución de productos zoonosanitarios, mataderos, salas de despiece, etc., la importancia social se incrementa notablemente.

Por ello cualquier impacto que incida sobre este sector tiene una repercusión social importante y una gran trascendencia económico-política.

La evolución del sector porcino español, ha sido diferente, según regiones o provincias, según tendencias de producción (lechoneros, cebaderos, ciclos cerrados), según el tamaño de las explotaciones, o el sistema de integración o asociación del sector: sistema de integración vertical, donde el integrador asume todos los inputs necesarios, sistemas de integración horizontal donde la asociación se efectúa entre miembros del mismo escalón productivo y donde cada asociado asume los inputs necesarios.

Según el tipo de transformación sufrida se han creado infraestructuras diferentes, pero independientemente de la infraestructura creada y a nivel general, salvo honrosas excepciones, al sector porcino español, todavía excesivamente fragmentado y envejecido, le falta formación empresarial, tiene una



El sector porcino español se ha constituido como uno de los más dinámicos.

nula o baja tendencia a la inversión y unos inadecuados servicios: falta de genética apropiada, piensos mal formulados, falta de una adecuada tecnología e incorrectos servicios veterinarios.

El sector porcino español, además, no estaba preparado para sufrir el impacto de la CEE. Se había acostumbrado a un mercado cerrado, a un comercio de Estado con unas normativas protectoras, con unas redes comerciales poco claras, una excesiva cantidad de mataderos y salas de despiece poco preparados para afrontar el reto comunitario y ha tenido que abrirse a un mercado internacional altamente conflictivo, con la desventaja inicial de la PPA y la fuerte presión comercial, muy organizada, que le están haciendo los países del Mercado Común.

Esta situación inicial podría haberse solucionado, por lo menos en parte, de no existir un problema importantísimo que es un sentido irracional de independencia y de prepotencia. El español, en general, y el ganadero de porcino no es una excepción, es poco dado a asociarse y lo que en otros sectores puede ser un mal menor, aquí es muy grave.

Este cúmulo de premisas se ha traducido en una falta de cultura asociativa y de vocación exportadora, que ha impedido la existencia de asociaciones, cooperativas y empresas que de una manera coordinada sean capaces de crear la necesaria red de exportación de España hacia la Comunidad.

Para cambiar esta negativa situación tres son los frentes en los que el ganadero de porcino deberá trabajar intensamente si quiere ver protegidos sus intereses en un futuro:

- A) Sanidad animal.
- B) Comercialización cooperativizada.
- C) Defensa de los intereses sectoriales.

SANIDAD ANIMAL

Dentro de este importante apartado nos vemos obligados a hablar de las Agrupaciones de Defensa Sanitaria (ADS). Las ADS surgieron con la idea innovadora de responsabilizar al ganadero del saneamiento de sus anima-



La inminente reestructuración del sector va a obligar a los ganaderos a asociarse.

les, de una forma solidaria y en asociación con el resto de ganaderos de su zona.

Las ADS que han funcionado fueron las que nacieron por la necesidad de defenderse de la enfermedad; otras, la mayoría, se constituyeron bajo el oportunismo del momento (vacunas gratis, no necesidad de la Guía Interprovincial para los animales con destino a matadero, mayor facilidad para el comercio de los lechones, ayudas por el Real Decreto 425/85, etc.) o se vieron obligadas a crearse por los intereses económicos de sus veterinarios titulares o por el mismo Decreto, al estar situadas en zonas conflictivas y la Administración o el sector que estaba alrededor exigían su existencia.

Algunas de las ADS creadas, además de funcionar sanitariamente, se federaron o tuvieron movimientos cooperativos de producción o de defensa comunitaria de sus intereses sectoriales.

Desde que el 30 de diciembre de 1988 se declaró a gran parte del territorio nacional exento de PPA, la situación de las ADS ha empeorado ostensiblemente, habiendo dejado casi inservible y totalmente obsoleto el tramado de las ADS españolas.

Ahora, en unos momentos que el ganadero ha comprobado, y por desgracia para muchos de ellos, que la fal-

ta de Sanidad Animal en las explotaciones es una gran carga financiera (mayor utilización de medicamentos y de vacunas, aumento de la mortalidad, bajada de los índices productivos, mayor tiempo de los animales en cebadero, etc.), ha podido advertir que la masiva importación de animales, además de producir un desequilibrio en la oferta interna, se ha convertido en un importante agente de transmisión de enfermedades, algunas de ellas hasta ahora desconocidas en España, como el Síndrome Misterioso (P.R.R.S.), o la Enfermedad Vesicular Porcina, y que junto con enfermedades como la PPA o la PPC (y pronto seguramente la Enfermedad de Aujeszky), se constituyen como una de las barreras comerciales más importantes entre países.

Por ello es de suma importancia que tanto las administraciones públicas como el sector se vuelvan a concienciar de la importancia de volver a poner en práctica la sanidad preventiva, ahora olvidada, y relancen las ADS con una nueva orientación y filosofía.

COMERCIALIZACION COOPERATIVIZADA

El aumento de la producción porcina en España, junto con la presión de las importaciones, está produ-



Las organizaciones de carácter interprofesional de los Países Bajos son un ejemplo a imitar.

ciendo situaciones muy desfavorables para el ganadero y está dando lugar a una gran complejidad en la comercialización y distribución de los productos finales.

Esta situación va a obligar a que los ganaderos que sobrevivan a la inminente reestructuración que se avecina (incluyendo unos posibles cupos de producción emanados del GATT) estén situados en cualquier tipo de asociación productiva que les permita mejorar la rentabilidad de su explotación, disminuir los riesgos de mercado y la apertura de los mercados exteriores.

Pero las asociaciones o cooperativas, como ya se ha dicho antes, siguen siendo una asignatura pendiente, con un mínimo desarrollo, excepto en el caso de la integración vertical, desarrollo que no ha sido ajeno al proceso de evolución socioeconómica que se ha experimentado en los últimos 30 años.

Cuando los productores europeos (nuestros competidores) comercializan cooperativamente gran parte de sus producciones agrarias y baste poner como ejemplo al mayor exportador de la CEE de porcino, Dinamarca, que exporta el 80% de su producción de porcino, el 90% de los productos del porcino y el 55% del total de la carne (las seis compañías de industria cárnica son todas cooperativas, cuyos dueños y gestores son los propios ganaderos), las cooperativas de porcino españolas, de tipo horizontal, salvo honrosas excepciones, son incapaces de afrontar el

reto que se plantea al sector porcino.

Funcional mal, con escasa viabilidad, con una insuficiente capitalización y con la falta del necesario compromiso económico de los asociados, para que presten a la asociación la debida atención, dedicación y respeto. La gerencia no es, muchas veces, lo suficientemente profesional para permitir un adecuado desarrollo y crecimiento, al no comprender los asociados el valor que supone el proceso comercializador y por lo tanto la remuneración debida a este proceso y a esta gerencia.

Con frecuencia nuestras asociaciones no se marcan más objetivos que para aquellos para los que nacieron, por lo que no han cerrado, ni en lo más elemental, su ciclo productivo cooperativo, dedicándose sólo a alguno de sus elementos: venta de piensos y de medicamentos, compra conjunta de reproductores, asistencia veterinaria, comercialización conjunta, etc., y evolucionan con lentitud ante los cambios que la vida económica impone, a veces con vicios de funcionamiento que hacen inviable la propia cooperativa.

Las nuevas asociaciones que nazcan o que se modifiquen a partir de ahora deben concebirse como modernos instrumentos profesionales de gestión y comercialización, con un dimensionamiento adecuado, que favorezcan la mejora de la gestión y gerencia con una mayor cualificación de su personal técnico y de gerencia y con unas mayores miras y exigencias en la creación de redes de comercialización y exporta-

ción de productos de calidad y normalizados.

DEFENSA DE LOS INTERESES SECTORIALES

En nuestra opinión, nadie que conozca, incluso superficialmente, el sector porcino español, puede haber dejado de observar la existencia de dos subsectores claramente diferenciados.

Uno es el sector de producción con reproductoras en explotación, ya sea en ciclo abierto (producción de lechones) o en ciclo cerrado (producción de animales de cebo para matadero) y el otro el sector de cebaderos, que compran animales para su cebo y acabado.

El sector de producción no puede dejar de producir aunque los precios que reciba por su producción estén por debajo del coste de producción, pues los costes de parar la producción y volver a ponerla en marcha son inviables.

Por el contrario los cebaderos, casi siempre en manos de integradores verticales, si pueden, y de hecho lo hacen, paralizar sus compras para intentar forzar a la baja el precio de los lechones, nacionales o extranjeros, que tienen que comprar. Lechones que en el caso de los importados superaron, durante el año 1992, las 950.000 unidades.

Esta dicotomía se observa también en la representación asociativa del sector, ya que la mayoría de las empresas de integración están asociadas en una organización sectorial de ámbito nacional, junto con algunas cooperativas o sociedades de ciclo cerrado, y el resto del sector (la mayoría de los productores), que no se ve representado por esta sectorial, al estar integrados en ella los que mayoritariamente están importando animales, está totalmente disgregado, habiéndose efectuado algunos tímidos intentos de defenderse a través de sus ADS o las asociaciones o federaciones de las mismas.

Para que esta tensa y discordante situación se regularice es necesaria la puesta en marcha de la tan buscada y últimamente prometida Ley de Interprofesionales, ya que la coordinación entre las diversas fases de la producción alimentaria determina en gran

medida la competitividad de los sectores.

La organización vertical por sectores es imprescindible, tanto para dar respuesta a las nuevas demandas del mercado, como para poder competir en los mercados comunitarios. La creación de este tipo de organizaciones constituye la mejor salida a una situación de crisis en sectores que precisan autorregularse sin apenas intervención estatal o comunitaria.

Un ejemplo en el que mirarse serían las organizaciones de carácter interprofesional de los Países Bajos (Produktschappen).

El Produktschap para el ganado y las carnes (PPV) fue creado por Ley en 1954 como «organización de derecho público para todos los participantes del sector holandés del ganado y la carne (ganaderos, tratantes, intermediarios, mataderos, industrias cárnicas y comerciantes al por mayor y por menor, para vacuno, terneros, cerdos, ovejas y caballos) en beneficio del interés público». El peso determinante del cooperativismo en su seno explica su supervivencia a lo largo de la historia.

Las tareas que tiene encargadas la PPV son: ejercer una política independiente para todos los sectores englobados, producir informes y dar sugerencias a los poderes públicos referentes al sector ganadero y cárnico, sean o no solicitados por éstos, y realizar los trabajos y misiones que los poderes del Estado les encargan.

Su política autónoma, que se traduce en reglamentos de obligado cumplimiento y en «acuerdos voluntarios» en los que sólo participan las empresas interesadas, abarca la garantía de calidad, el fomento de la I+D, la lucha coordinada contra las epizootias, los estudios de mercado, el fomento de las exportaciones, la regulación de las normas de sacrificio y peso de las canales, la enseñanza, formación, transparencia de tecnología, condiciones de trabajo, etc.

Por el contrario en España, y por motivos históricos, no existe un marco de desarrollo de las relaciones verticales entre representantes de las distintas fases. Distintos problemas como la no clarificación de los criterios de representatividad, la falta de criterios unificados acerca de los objetivos a perse-

guir, las controvertidas organizaciones sectoriales o la ausencia de apoyo desde la Administración, que hasta ahora las ha tenido miedo, ha llevado en todos los casos a frustrar o limitar estos deseos del sector.

Parece ser que ahora hay intenciones políticas de crear la Ley de Interprofesionales. Pero los problemas para sacarla adelante no han hecho nada más que empezar, siendo válidos los anteriormente citados, sin olvidar las dificultades jurídicas que pueda poner el Tribunal de la Competencia.

PRINCIPALES CONCLUSIONES

El sector porcino español es uno de los más desorganizados de Europa, lo que se resume en una mayor dificultad para el diálogo entre las fases de un

rentable, que sea la base económica, directa e indirecta, de muchas familias españolas.

BIBLIOGRAFIA

BUXADÉ CARBO, C. *Ganado Porcino*.
 WHITTEMORE, COLIN T. *Producción del cerdo*.
 EGUREN, V. G.; CARRAL, J. M. *Estructura de la Producción Porcina en Castilla y León*.
 GIL PASCUAL, M. *Ponencia Porcino del II Congreso Regional de ASAJA de Castilla y León*.
 CONCELLÓN-MARTÍNEZ, A. *El porvenir de nuestra cabaña porcina tras la presencia en la Comunidad Económica Europea*.
 PAZ SÁEZ, A. *La producción porcina, la industria cárnica y la coyuntura*.
Producción de cerdos en el futuro. Ir.W.A.G. División Hypor - Euribrid (Holanda).
 RONCO IBÁÑEZ, A.; RUIZ ABAD, L. *Análisis de la comercialización del ganado porcino*.
 PAZ SÁEZ, A.; RONCO YÁÑEZ, A. *Las fluctuaciones*



El sector necesita nuevas estructuras cooperativas y de representación que le permita poder exportar sus productos.

mismo sector, en la escasa investigación y mejora colectiva y en la ausencia de organizaciones privadas de apoyo a la presencia de productos españoles en los mercados exteriores.

Por ello, se le plantea una necesaria y urgente reestructuración tanto a nivel de estructuras cooperativas como de representación, que le permita poder exportar sus productos, para así dar respuesta a las importaciones que, masivamente, le llegan de otros países, con unas cualidades y precios muy competitivos, si quiere no sólo sobrevivir, sino ser de aquí a unos años un sector competitivo, industrializado y

coyunturales de la producción porcina y las perspectivas comunitarias.

CORREA, C. *Algunas conclusiones respecto a la producción porcina española*.
 PAZ SÁEZ, A. *Origen y dinámica de la explotación porcina intensificada*.
Futuro de la industria europea de las producciones animales. XVII Congreso de la FEFAC - B. Halluitte de Rhone Poulenc - Animal Nutrition.
 DEL BARRIO MARTÍN, J. A. *El sector porcino danés*.
 DEL BARRIO MARTÍN, J. A. *El sector porcino en Holanda*.
 GIL PASCUAL, M. *Papel de las ADS en la Política Sanitaria - La lucha contra la Peste Porcina Africana*.
 SABORÁ, S. L. *SOCIEDAD DE ESTUDIOS. La coordinación vertical en el sistema alimentario europeo*.
 GIL PASCUAL, M. *El sector porcino de Zamora, presente, futuro y necesidades*.