
*Manuel Rodríguez Zúñiga,
Jesús Ruiz Huerta
y Rosa Soria Gutiérrez*

*El desarrollo ganadero
español: un modelo
dependiente y desequilibrado*

INTRODUCCION

«En el marco de la instrumentación de nuevas orientaciones de la política agraria, se inscribe la definición de una específica política ganadera, destacándose en la misma el aprovechamiento integral de los recursos naturales, en orden a reducir el desequilibrio de la balanza comercial. Las directrices para el desarrollo de esa política se orientan básicamente al fomento de la ganadería extensiva ligada a la tierra, y en zonas de montaña, propugnando actuaciones a nivel de áreas de problemática ganadera específica» (1).

Con estas palabras, el Ministerio de Agricultura pretendía, al comienzo de 1979, enmarcar las directrices de una nueva política ganadera a desarrollar en los años sucesivos.

En el mismo decreto citado se viene a reconocer por primera vez en forma oficial el problema más grave que afecta a nuestro sector ganadero: «Con dicho criterio se viene a corregir la tendencia regresiva de la ganadería en amplias zonas del país, manifiestamente infrautilizadas, en

(1) Real Decreto 464/1979, de 2 de febrero, sobre fomento de la ganadería extensiva y en zonas de montaña.

contraste con el gran desarrollo de la ganadería industrial, que por su importante aportación al abastecimiento nacional, requiere medidas ordenadoras para corregir su estructura».

En otras palabras, el decreto parece indicar que ha llegado el momento de buscar una alternativa al modelo de desarrollo ganadero vigente, incapaz de responder a las exigencias actuales del país.

Tal vez se dirá que es un juicio aventurado afirmar la existencia de un «modelo ganadero» en el contexto español. Que la ausencia de política ganadera coherente en los últimos años no ha tenido capacidad para generar un conjunto de líneas directrices de desenvolvimiento del sector. Que, en fin, la anarquía y el caos o el recurso a las medidas coyunturalistas o de parcheo han sido siempre la norma más que la excepción.

Más allá de la típica polémica sobre la existencia o no de coherencia en la política ganadera emprendida, queremos centrarnos precisamente aquí en la explicación del modelo de desarrollo ganadero vigente que tiene a nuestro juicio una lógica de comportamiento interno, que responde a ciertas finalidades y cuyo entramado va a hacer sumamente complicada la puesta en vigor de una auténtica alternativa.

Frente a la opinión de la Administración agraria actual que por boca de uno de sus más conspicuos representantes afirmaba el carácter «coyuntural» del modelo ganadero de los últimos años, nosotros pensamos que tal modelo es bastante más que «coyuntural», una respuesta a determinadas exigencias del país y sobre todo de determinados sectores del mismo.

No pretendemos, sin embargo, en una óptica simplista buscar fáciles culpables. Se trata más bien de analizar los elementos determinantes, las interrelaciones y modos de funcionamiento del modelo citado. Se trata también de dilucidar los rasgos más peculiares y significativos de lo que se ha llamado o podría llamarse «crisis de la ganadería tradicional», proceso que ha dado paso al establecimiento de nuestro actual modelo de desarrollo ganadero. Por ello

no vamos a entrar aquí en el análisis de las disposiciones publicadas para desarrollar el decreto de febrero y la nueva orientación ganadera. En una primera impresión, nos parecen claramente insuficientes de cara al objetivo perseguido. Pero su consideración excede el marco de nuestro trabajo preocupado en desentrañar el proceso de generación y consolidación del modelo ganadero, facilitando algunos elementos generales de interpretación, valorando el papel de cada subsector e intentando destacar las conclusiones más significativas que del mismo se derivan para nuestra realidad más inmediata.

RASGOS GENERALES DEL PROCESO

La transformación de un modelo de producción se debe a todo un conjunto de elementos de distinto signo que actúan sobre una realidad concreta. No es fácil diagnosticar los factores desencadenantes del cambio y en muchas ocasiones intentar establecer un orden de prelación puede convertirse en una notable simplificación.

La entrada masiva de la agricultura en los circuitos comerciales, la tecnificación de las explotaciones, la expulsión de fuerza de trabajo excedentaria o el proceso de monetización de la economía agraria son fenómenos derivados y al mismo tiempo condicionantes del proceso de crecimiento industrial de un país y de la consolidación de un modo de producción capitalista. La mutua interacción entre industrialización y transformación de la agricultura es, en nuestra perspectiva, un tipo de explicación más plausible que aquella que insiste en el predominio de los factores «internos» en cada sector, a la hora de explicar los cambios. Como se ha dicho, ... el carácter capitalista de la agricultura se acentúa no en función del desarrollo específico del M. P. C. en el interior mismo de la agricultura (capitalismo agrario o industrialización de la agricultura), sino en función del desarrollo de las interrelaciones entre la agricultura y el sistema capitalista en su conjunto (2). Es esta interrelación entre los sectores industriales

(2) R. Juan i Fenollar, «La teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado», *Revista Agricultura y Sociedad*, octubre-diciembre 1978.

y agropecuarios la que debe darnos las principales claves de interpretación del fenómeno que nos ocupa.

Los procesos de industrialización en los distintos países han ido acompañados por un rápido crecimiento de la renta y una modificación sustancial de la estructura global de la demanda tanto en cuanto a cantidades demandadas como en relación a los tipos y calidades de los bienes demandados.

El paralelo incremento de la urbanización que suele acompañar a toda industrialización, redistribuye la población concentrándola en grandes centros de aglomeración humana. Son, además, estas zonas las que perciben el mayor porcentaje del aumento de la renta.

La demanda de productos alimenticios crece fuertemente en las zonas urbanas, más aún se parte de niveles de ingresos bases que garantizan una elasticidad renta para cierto tipo de bienes superior a la unidad.

Estos mercados urbanos requieren un abastecimiento regular a lo largo de todo el año, exigiendo la reducción de las fluctuaciones a las que se ven sometidos los productos agrarios y demandando bienes muy tipificados y con un alto grado de homogeneidad en cuanto a su calidad (3).

En parte, como consecuencia de estos requisitos de homogeneidad y tipificación, los productos agropecuarios empiezan a necesitar un grado aunque en bastantes casos mínimo, de transformación (esterilización, envasado, etc.).

En igual sentido, la cobertura de las necesidades alimenticias de una población urbana en constante expansión exige el establecimiento de circuitos comerciales estables y de gran amplitud.

Todo este proceso de transformación implica una total integración en una economía monetaria para las zonas urbanas y, en la medida en que éstas influyen sobre el

(3) El aumento de la demanda no se refiere exclusivamente a los productos sino también a los bienes y servicios de transformación y distribución complementarios. En muchos casos la elasticidad renta de la demanda de este tipo de bienes y servicios es superior a la de los propios alimentos, especialmente a partir de determinados niveles de ingresos.

conjunto nacional, para buena parte de las zonas rurales. La consecuencia inmediata es la decadencia y desaparición de los mercados de ámbito local, los canales «primitivos» de distribución y comercialización de productos agrarios de carácter «tradicional» y las explotaciones marginales, absoluta o fundamentalmente orientadas al autoabastecimiento sobre la base de mano de obra familiar. Tales instituciones habían sido ya afectadas por el proceso de despoblación de los núcleos rurales y emigración hacia zonas de producción industrial.

Ante esta situación, el modo de pequeña producción de mercancías, hasta ese momento dominante, se ve paulatinamente sustituido por un modo de producción que podríamos calificar de «industrializado» y que dadas las especiales características del sector agrario, se enfrenta a dos opciones claramente diferenciadas.

— Absorción del proceso de producción completo, mediante el acceso a la propiedad de todos los medios de producción.

— Absorción de algunas etapas del proceso productivo, manteniendo otras en esfera propiamente campesina. Generalmente, al ser el capital comercial el primero que penetra en el sector agrario (4), son las etapas de suministro de materias primas y transformación y comercialización del producto final las que primero se ven desplazadas hacia la esfera de producción capitalista.

Sin embargo, la elección de una u otra alternativa será función, en último término, de la tasa media de beneficio que se alcance en cada una de ellas. Algunos de los factores que influirán sobre el nivel de dicha tasa de beneficio pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

— El coste de adquisición de los factores productivos y en especial el de la tierra. De todos es sabido que el alto precio de la tierra es uno de los principales obstáculos para la integración del sector agrario en el M. P. C.; la

(4) Debido en parte a la mayor elasticidad renta de las actividades de transformación a que antes hacíamos referencia, pero también a un menor coeficiente de riesgo y a que el período de retorno del capital invertido en ellos suele ser más breve.

actividad agraria difícilmente puede asegurar una tasa de remuneración lo suficientemente alta como para desviar fondos de inversión desde otros empleos productivos hacia la compra de tierras en la cuantía suficiente para generalizar un tipo de explotación estrictamente capitalista.

— La posibilidad de división del trabajo y el grado de «habilidad» necesaria de mano de obra. Si tenemos en cuenta que el trabajo en el sector agrario consiste en propiciar y vigilar un proceso biológico, cuanto mayor sea el grado de complejidad de éste, más conservará el trabajo el carácter de un «oficio» que sólo puede ser adquirido a fuerza de práctica (5).

— El grado de desarrollo tecnológico alcanzado en la actividad y la posibilidad de adaptar una determinada tecnología a medios aparentemente distintos.

A la vista de estos criterios, en cada situación concreta se dará un mayor o menor nivel de integración o de participación del capital en el proceso productivo agrario, al igual que sucede en cualquier otra actividad económica.

Sin embargo, a nuestro juicio, la posibilidad de sustitución del factor tierra representa la limitación más fuerte a la hora de elegir una u otra opción.

Algunas actividades agrarias pueden alcanzar un grado de independencia respecto a aquel factor casi total; no necesitando de la tierra en mayor medida que cualquier otra actividad industrial (base física para unas instalaciones). Las consecuencias de esta circunstancia son evidentes: en primer lugar la posibilidad de aprovechar plenamente las economías de escala. Al no estar condicionado por su necesidad de un factor que difícilmente se puede ampliar (6), el tamaño de las explotaciones puede adaptarse al «óptimo económico» simplemente variando la dotación de los restantes factores productivos.

(5) C. Servolin, «L'Absorption de l'agriculture dans le mode de Production Capitaliste», en «L'Univers politique des paysans», Ed. Armond Colin. Existe una versión en castellano en *Zona Abierta* núm. 2, 1977.

(6) El encarecimiento del mercado de tierras la convierten en un factor prácticamente fijo.

A su vez, la independencia del medio agrológico en que se desenvuelve permite a la producción de estos bienes un mayor aprovechamiento de las economías de localización, ubicándose en aquellas zonas con ventajas comparativas para abordar dicha producción (proximidades de grandes centros de consumo, puntos de recepción de materias primas, zonas que minimizan costes de transporte o de mano de obra, e incluso lugares dotados de economías monetarias).

Y respecto a este punto, una observación adicional a nuestro juicio crucial. La capacidad para prescindir de la tierra convierte a esta actividad en compatible con cualquier tipo de estructura agraria. Su carácter «industrializado» le permite sobrevivir cualquier clase de reforma de estructuras e incluso de su inexistencia.

Por otro lado, la posibilidad de alcanzar grandes tamaños permite, al menos teóricamente, una utilización más plena de la maquinaria, una mayor división del trabajo, un nivel de cooperación superior y, por tanto, unas elevadas tasas de productividad.

Por último, aquellas actividades con un bajo grado de dependencia del factor tierra están menos sujetas a las restricciones que impone un determinado medio agrológico y, por tanto, existen mayores posibilidades de aplicación de una tecnología ya desarrollada mediante el recurso a la importación que en muchos casos es doble; del proceso técnico en sí mismo y de las materias primas necesarias para su realización.

Cuando el recurso a la tierra resulta imprescindible para ciertas etapas del proceso productivo, es probable que se elija la segunda opción. Las fuertes barreras en el acceso a la propiedad de la tierra pueden aconsejar una integración parcial en las etapas de producción y/o distribución de materias primas y de transformación y comercialización de productos finales.

Además, puede suceder que los procesos tecnológicos desarrollados en determinadas áreas geográficas sólo sean aplicables de forma parcial en otras condiciones naturales

distintas y sólo en determinadas etapas del proceso productivo.

Bajo estos supuestos es la antigua explotación tradicional (7) la que sigue a cargo de aquellas fases en las que la tierra es un factor absolutamente limitativo.

Ahora bien, esta explotación, incrustada en una economía de mercado, ha de experimentar, para poder sobrevivir una serie de transformaciones radicales. Sus mayores necesidades de dinero le obliga a aumentos de productividad constantes y estos aumentos sólo es posible lograrlos mediante una modernización y tecnificación crecientes de su actividad, recurriendo cada vez más a medios de producción de fuera del sector, lo que incrementa sus necesidades monetarias.

La primera consecuencia de este proceso es una inevitable especialización, abandonando el policultivo que hasta entonces, constituía el objeto de la explotación. Además de la elevación del coeficiente de riesgo, esto supone un aumento de la sujeción del agricultor a las industrias suministradas de materias y transformadoras de productos terminados que, como se apuntaba en líneas anteriores, suelen tener un elevado grado de concentración capitalista. Esta pérdida de control real tanto sobre la forma de producción como sobre el producto final puede tener diferente intensidad, llegando a veces el pequeño productor a formar parte de un proceso totalmente integrado y controlado uno de los dos extremos de la cadena productiva.

Cuando, además, el proceso de producción por razones biológicas tiene carácter conjunto, la especialización suele llevar a que la actividad considerada como residual sea llevada a cabo por otro agente económico que en muchos casos puede tener ese carácter «industrial» al que hacíamos referencia.

Como nota final, señalaremos que puede suceder que las regiones que sustentan los primeros estadios de la

(7) El calificativo «tradicional» implica la consideración de las más diversas explotaciones en cuanto a tamaño, aunque como veremos, es la explotación familiar el principal modelo de referencia en el análisis que sigue...

producción no coincidan con aquellas en las que se realizan la transformación y comercialización del producto final. Así se produce la típica contradicción entre las zonas subdesarrolladas exportadoras de productos intermedios e importadoras de bienes finales y las zonas desarrolladas importadoras de bienes intermedios y exportadora de productos terminados, con una relación de intercambio evidentemente desfavorable para las primeras.

Los modelos teóricos que hemos desarrollado pueden ver alterados sustancialmente sus mecanismos con la intervención de un agente económico: el Estado. Las medidas de política económica, tanto a nivel sectorial como global pueden en unos casos reforzar y acelerar aún más el proceso y en otros frenar y corregir la inercia del sistema.

Por ello, en último término, la existencia y en algunos casos la total ausencia de estas medidas correctoras, es la que determina el sesgo final que el sector puede tomar.

EL SECTOR GANADERO EN ESPAÑA

a) El marco general

Antes de entrar en la descripción del modelo ganadero vigente en nuestro país, creemos interesante hacer un breve esbozo de la situación de la agricultura en general para, posteriormente, enmarcar en ella la evolución de la ganadería.

En la España de los años cincuenta continuaba siendo dominante una estructura agraria que ha venido denominándose como «agricultura tradicional» (8). La base estructural de este tipo de agricultura presentaba, entre otras características, un marcado carácter dual: de una parte la pequeña producción mercantil, en la que el agricultor era propietario de todos los medios de producción y cuyo último fin productivo era garantizar su subsistencia y la de

(8) Sobre este tema existe una amplia literatura en nuestro país, siendo los trabajos de Naredo, Martínez Alier, García Delgado y S. Roldán, Pérez Díaz y un largo etcétera de obligada referencia.

su propia familia, a la vez que esta era la principal, y en la mayor parte de los casos exclusiva, fuente de mano de obra de la explotación. Junto a la pequeña explotación familiar coexistían grandes propiedades gestionadas con criterios capitalistas, aunque en general con un nivel muy bajo de desarrollo tecnológico y con un importante recurso al trabajo asalariado, frecuentemente con origen en el excedente de trabajo de la pequeña explotación familiar. En otros casos las grandes explotaciones eran para sus propietarios meras «reservas de valor» ya que el beneficio que obtenían era más consecuencia de su extensión que de su aprovechamiento propiamente dicho; este grupo constituía la fracción más retardataria de la clase terrateniente.

La comercialización de los productos agrarios se realizaba en buena parte a través de mercados de carácter local, estructura comercial ésta acorde con una distribución geográfica de la población en la que el peso de los núcleos rurales era muy importante. El abastecimiento de los núcleos urbanos se efectuaba a través de canales comerciales completamente controlados bien por elementos de la burguesía agraria —no pocas veces coincidentes con los elementos de la clase terrateniente más dinámicos—, bien por agentes no directamente vinculados al propio sector productivo.

A este marco general se ajustaba perfectamente la estructura de la producción ganadera: la ganadería que podríamos definir como «industrializada» era prácticamente inexistente. En 1960 el consumo de aves apenas alcanzaba los 0,5 kilos por habitante y año y el porcino en estabulación estaba muy localizado y tenía escasa relevancia. Por el contrario, el principal peso corría a cargo de la ganadería rumiante, bien como productores de energía (trabajo), bien como productores de carne y/o leche, y para la cual el binomio agricultura-ganadería (característico de la pequeña producción de mercancías) resultaba esencial.

Los años cincuenta contemplan una paulatina recuperación de la cabaña, seriamente afectada por la guerra civil, recuperación que a su vez implica un incipiente proceso de transformación, tanto en lo que se refiere a su

composición cualitativa como a la distribución del mapa ganadero: las reposiciones se efectúan sustituyendo razas mixtas carne-trabajo por especies con aptitudes exclusivamente productivas (carne-leche o una de las dos cosas), todo ello en el marco de una incipiente modernización y tecnificación no sólo de una parte de las explotaciones capitalistas sino también, y de modo importante, de la explotación familiar.

Con el fin de la década de los cincuenta e inicio de los sesenta se puede comprobar un giro total en las perspectivas económicas de nuestro país; cambio que se produce, según las palabras de A. Rojo por la necesidad de «establecer un pacto entre los deseos de industrialización y las exigencias de esta industrialización» y que se articula fundamentalmente en torno a las medidas contenidas en el llamado Plan de Estabilización de 1959. No es este el lugar para describir las causas que motivaron la necesidad de superar la «vía nacionalista del capitalismo español», aunque sí debe de citarse la fuerte acumulación de capital, conseguido en el sector agrario en los años anteriores, básicamente a partir de unos niveles salariales muy por debajo de la productividad del trabajo (9).

En definitiva, la superación del modelo económico anárquico dominante en los años anteriores, comporta una apertura al exterior que permite emplear este capital acumulado en actividades productivas desarrolladas en base a tecnología importada y con una fuerza de trabajo subremunerada. Acompañando a la tecnología importada se produce un flujo de inversión extranjera a nuestro país, atraído por las altas tasas de beneficio que se obtienen y por las facilidades ofrecidas a su «reexportación».

Así, el «acelerón» que experimenta el proceso económico no es más que la consecuencia de esta situación: acumulación de capital nacional y extranjero; posibilidad de acceder, mediante la importación de patentes, etc., a

(9) El análisis desarrollado sobre la época citada por Juan Gómez, nos parece, en este sentido, interesante. Ver Juan Gómez, *La evolución de la cuestión agraria bajo el franquismo*, Ed. Ebro, 1958.

una tecnología moderna y abundancia de mano de obra barata.

A partir de este momento el sistema económico español entra en la dinámica que hemos descrito en la primera parte de este trabajo. La industrialización acelerada lleva consigo un desplazamiento de la población hacia las zonas industriales y un progresivo abandono del medio rural. A su vez, esto implica una completa redistribución del empleo y de la renta, cuyos aumentos se concentran de forma primordial en los núcleos urbanos. El incremento de la demanda urbana de productos agrarios y de bienes y servicios de transformación agropecuarios propicia un desarrollo de las grandes industrias de comercialización, en muchos casos en manos de capital extranjero.

La política económica de este período, calificada como razón de «desarrollista» y «tecnocrática», no hace sino potenciar este proceso. Sus líneas básicas favorecen la penetración de capital y tecnología extranjera, para propiciar un desarrollo industrial acelerado, tomando el sector agrario un carácter secundario. Según la óptica de los planificadores españoles el papel de la agricultura queda subordinado al sector industrial: las funciones básicas a cubrir por el sector se reducen al suministro de alimentos al más bajo coste posible a una población urbana creciente, a la cesión de mano de obra a un sector industrial en pleno despegue y a proporcionar un mercado para los bienes de origen industrial (10).

A su vez, las medidas de política dirigidas directamente al sector tienen un efecto claramente discriminatorio dentro del conjunto productivo ya que, además de no servir de corrector de esta tendencia, están dirigidas fundamentalmente a incentivar el desarrollo y afianzamiento de las explotaciones capitalistas más dinámicas, sin por ello afectar a los intereses de los sectores más retardatorios de la clase terrateniente y marginando de un modo práctica-

(10) Tales funciones, consideradas en general como lógicas en un proceso de crecimiento económico, implican, sin embargo, una visión del sector agrario tan sólo como sector productivo: otro hubiera sido el proceso de optarse por un modelo de desarrollo rural integral, que incorpora una perspectiva más amplia y global de la agricultura.

mente total al amplio estrato de la agricultura familiar. En realidad, la política agraria puede ser criticada tanto por las medidas no tomadas como por las puestas en ejecución.

En efecto, si el primer hecho que salta a la vista del observador es la cortedad de las medidas de reforma de estructuras emprendidas, una visión más detallada de las escasas actuaciones de los Organismos públicos, permite ver que han servido fundamentalmente para propiciar la transformación y modernización de las grandes explotaciones capitalistas más dinámicas, mientras que los intereses de la fracción más retardataria de la clase terrateniente permanecían prácticamente inalterados, bien por falta de normativa legal, bien, caso de existir, por su no aplicación. En este sentido la misma política de colonización llevada a cabo ha desembocado en unos resultados muy diferentes de los objetivos y finalidades pretendidos (11).

En una vertiente espacial, tampoco la política agropecuaria ha sido capaz de frenar los procesos de desequilibrio entre zonas, áreas o regiones que se han ido agravando con el tiempo... No parece clara la equivalencia entre desarrollo agrario y aumento en la misma zona de la industria de transformación y/o alimentaria. En ciertos sectores productivos incluso se puede observar la expansión de aquellas industrias en áreas alejadas de los centros de obtención de productos agropecuarios. Aún debe ser estudiado seriamente en el proceso de crecimiento español la conexión entre desarrollo agropecuario, generación de in-

(11) Es interesante en este sentido el estudio de Nicolás Ortega, *Política Agraria y Dominación del Espacio*. Madrid, 1979, en el que se analizan detenidamente las actuaciones del Instituto Nacional de Colonización y de los Organismos que le sucedieron.

Por otra parte, resulta obligado citar, la práctica inoperancia de la famosa Ley de Fincas Manifiestamente Mejorables. A partir de algunos estudios recientes, entre los que destacan el de J. M. Sumpsi, «Reforma Agraria hoy», *Argumentos*, núm. 23, 1979, parece haberse reavivado el debate sobre este interesante aspecto. En la actualidad la próxima aprobación por el Senado de la Nueva Ley de Fincas Manifiestamente Mejorables, parece haber estimulado una cierta voluntad política de ejecuciones en este campo, comprensible además ante la crítica situación del paro en el sur y oeste del país. El I. R. Y. D. A. está realizando un registro de fincas mal explotadas ante la creciente alarma de sus propietarios.

dustrias alimentarias e incremento de los desequilibrios espaciales (12).

Por otro lado, perfectamente acorde con los principios generales de «liberalizar» las importaciones, la política agraria ha facilitado todo tipo de cauces a la penetración decapital y tecnología extranjera, orientados a dominar aquellas etapas del proceso productivo con mayores tasas medias de beneficio, como son los procesos de transformación y comercialización (13). La infrautilización y en no pocos casos el despilfarro de recursos propios tanto físicos como técnicos, es una constante de la política económica española que en el sector agrario en general y en el ganadero más en particular, se revela con toda su crudeza. Más adelante será obligado volver con más detalle sobre este punto.

Por último, en este breve esbozo de alguna de las características más sobresalientes que han condicionado el sector agrario en nuestro país en las últimas décadas, resulta necesaria una mención al carácter incentivador que, sobre los mecanismos señalados hasta ahora, ha tenido la política de precios seguida a lo largo de todo este período (14). En definitiva, se puede decir que la actuación del sector público dentro de la agricultura ha sido perfectamente coherente con los planteamientos generales existentes y que, quizá, la característica más sobresaliente haya sido la pertinaz aparición al establecimiento de una clara

(12) Aparte de la abundante bibliografía anglosajona sobre el tema, en España ha sido analizado parcialmente en los trabajos de Lasuen, E. Lluch y E. Reig, entre otros, si bien, reiteramos que el tema, tal como se expone en el texto aún debe ser objeto de investigación específica.

(13) Si bien el total de inversiones extranjeras en el sector agroalimentario no representa un volumen excesivamente elevado, «el hecho de que con una inversión relativamente reducida se haya llegado a un grado de influencia notable en el conjunto del sector, se debe a una adecuada estrategia empresarial en cuanto a sectores y productos por parte del capital extranjero» (Información Comercial Española núm. 499 Ed.). Para una primera valoración de la penetración de capital extranjero en el proceso agroalimentario, remitimos el citado número de esta revista del Ministerio de Comercio.

(14) Vid, por ejemplo, «La política de precios agrícolas en España, 1960-71», L. Linde-F. Eguidazu: *Información Comercial Española*, núm. 476, abril 1973. También «La política agraria», en *Política Económica de España*, L. Gamir y otros, Ed. Guadiana, 1972, y en otra perspectiva, «Precios Agrícolas e Inflación», J. Rz. de Pabro, *I. C. E.* núm. 490, junio 1974.

política de reforma de estructuras, oposición que, como veremos, ha tenido una influencia fundamental en la definición y ulterior concreción de nuestro modelo de desarrollo ganadero.

b) La descripción del modelo

En el primer apartado analizábamos el esquema teórico de la evolución de un subsector agrario en un proceso de desarrollo capitalista. Ahora podemos pasar a la descripción del subsector ganadero español, teniendo presente las observaciones que hemos hecho sobre la capacidad que ha tenido la política económica adoptada para paliar o corregir los desajustes del proceso.

El primer punto que destacar ha sido el espectacular desarrollo de la ganadería «industrializada», es decir, fundamentalmente las aves y el porcino: como dato revelador de esta evolución basta citar que el consumo de aves ha pasado de 0,4 kilos por habitante y año en 1960, a 17,9 en 1975, mientras que las cifras para el mismo período en consumo de porcino bajo sus distintas formas son de 8,5 y 18,8. Si se tiene en cuenta que el volumen total en el consumo de carnes era en esas fechas de 20,4 y 60,4 kilos respectivamente, nos podremos hacer una idea de la intensidad del fenómeno.

Ahora bien, ¿bajo qué sistemas de producción se han obtenido estos incrementos productivos? Decíamos más arriba que una de las «funciones» encomendadas al sector agrario en su conjunto durante la etapa «desarrollista» de los años sesenta y principios de la actual década (la crisis económica iniciada en los años 1972-73 hace variar no pocos de estos postulados), fue la de alimentar a una población urbana en constante crecimiento con un flujo regular de alimentos y a unos niveles de precios lo más bajos posibles. Pues bien, mediante la adopción de una tecnología altamente desarrollada, sobre todo en los Estados Unidos, en la producción de carne de pollo (el fenómeno es similar aunque con menor intensidad en el caso del porcino), esta «función» quedaba cubierta de un modo «satisfactorio».

El inconveniente fundamental era que para poder alimentar estos animales era necesario importar no sólo la tecnología sino también la base alimenticia de los piensos compuestos (soja, maíz) con lo que el modelo de dependencia quedaba ya perfilado: importación de tecnología (dependencia técnica y penetración de capital extranjero en el sector de producción de piensos compuestos), importación de las materias primas, soja y maíz, necesarias al proceso productivo (con su enorme gravamen sobre la balanza comercial agraria, como luego veremos) y, por último, importaciones de la base genética (el broiler) necesaria para el desarrollo de la producción. Todo esto bajo un esquema productivo enormemente integrado en el que las empresas suministradoras de piensos compuestos era el elemento hegemónico en la cadena productiva.

Ahora bien, puesto que, como decíamos, el objetivo final de la producción cárnica era alimentar una población urbana en constante crecimiento, resulta «normal» dentro de la lógica capitalista, que los agentes económicos aprovecharan al máximo las ventajas de las economías de localización e instalasen sus «industrias» en aquellos puntos geográficos que les permitiesen minimizar alguno de sus costes (transportes, infraestructura, etc.) máxime cuando, como decíamos, la intervención de la administración como correctora de este proceso era prácticamente inexistente. Nos encontramos, así, en la segunda característica de nuestro modelo de desarrollo ganadero: su desequilibrio geográfico. Si a esto unimos que el desarrollo de la producción a escala de carne de porcino implicó prácticamente el hundimiento de la producción de cerdo ibérico, podremos hacernos una idea de la entidad del problema.

A las consideraciones anteriores es necesario hacer una matización que también será válida en desarrollos posteriores similares: nosotros no consideramos que entre la producción industrializada de carnes y la explotación capitalista avanzada exista una equivalencia exacta, únicamente queremos decir que tendencialmente esta forma de explotación se convierte en hegemónica dentro del conjunto productivo, lo que no niega la posibilidad de que

buena parte de la producción se sitúe en la esfera de la agricultura familiar, pero con un alto nivel de integración en el conjunto del proceso productivo. En tales procesos de integración (es el caso de las aves) el centro de decisión básico parece irse desplazando desde las empresas suministradoras de piensos a las fases finales de sacrificio y despiece (15).

También la ganadería rumiante ha experimentado transformaciones importantes. Comencemos por analizar brevemente el sector ovino. La crisis del mercado de la lana dio origen a un notable estancamiento en el volumen total de la cabaña y una reorientación productiva dirigida a la obtención de leche (para su transformación fundamentalmente) y carne. Situándonos ya en el período que estamos tomando en estudio vemos que el consumo per cápita ha permanecido prácticamente inalterado y en valores próximos a los cuatro kilos por habitante y año (en 1960 era de 3,60 y en 1975 de 4,1) con un descenso en el censo ganadero en estos quince años de más de seis millones de cabezas. Estos datos, disminución de la cabaña y estancamiento en el nivel de consumo, junto con algunos otros factores pueden ser, en una primera observación, reflejo de una crisis total del sector ovino; sin embargo, un análisis más detallado permite modificar no pocas de estas observaciones.

Atendiendo a los sistemas de producción, la ganadería ovina de pequeña y mediana dimensión tenía un carácter fundamentalmente complementario de la producción agrícola; como consecuencia, la crisis de ésta lleva implícita la de aquélla. Por otra parte, dada la escasa capacidad de concentración de la oferta y, por tanto, la dificultad de penetración en grandes mercados, las posibilidades de competencia con otros tipos de carnes producidos en mejores condiciones resultan fuertemente limitadas.

Estas circunstancias, unidas al proceso regresivo de los pequeños mercados locales hacen que la crisis de la pequeña ganadería (ganadería familiar) resulte inevitable, más

(15) Ver A. Langreo, «Análisis de la integración vertical en España», *Agricultura y Sociedad*, núm. 9, octubre-diciembre 1978.

como consecuencia de la crisis que afecta a un modo de producción determinado que por las propias características de la ganadería en su conjunto.

Por el contrario, la ganadería ovina desarrollada en las grandes explotaciones capitalistas extensivas, se puede caracterizar por una mayor capacidad de concentración de la oferta, lo que se traduce en una mayor capacidad de alcanzar mercados fuera del ámbito local. Además la mayor superficie por unidad de explotación establece un nuevo elemento diferenciador con respecto a la ganadería familiar: en este tipo de explotaciones la ganadería ovina es también una actividad complementaria de la producción agrícola propiamente dicha; pero, en no pocas ocasiones, la tierra pierde su carácter de factor productivo y se convierte en una «inversión» segura que se revaloriza constantemente (piénsese en las grandes explotaciones mal explotadas desde un punto de vista estrictamente productivo, pero que constituyen para sus propietarios una reserva de capital segura y que escapa al proceso inflacionista generalizado). En estos casos la ganadería ovina se constituye en una actividad marginal que aprovecha unos recursos ociosos.

Llegado a este punto resulta conveniente reconsiderar el teórico estancamiento en el nivel de consumo de carne de ovino: durante este período (16) se puede observar que el consumo de carne de cordero lechal (carne que en términos económicos podríamos calificar de «bien de lujo»), no sólo mantiene su participación en el mercado, sino que aumenta absoluta y relativamente, demanda que, evidentemente, se localiza fundamentalmente en los grandes núcleos urbanos. Esto trae como consecuencia el desarrollo de un nuevo sistema de producción (los cebaderos) caracterizado por una casi total independencia del marco agrícola en que se desenvuelve, por una prácticamente nula necesidad del factor tierra y por un esquema productivo que requiere fuertes aportaciones de capital circulante y utilización de materias primas elaboradas.

(16) «El consumo de carnes en España: un estudio de la evolución en la demanda de carne de mayor incidencia durante el período 1958-1974», F. Delgado, M. Rodríguez Zúñiga, R. Soria, *Revista de Estudios Agrosociales*, núm. 97, 1976.

Pero dada la no conveniencia tanto tecnológica como económica para estas explotaciones de tipo intensivo de la estabulación de la cabaña madre, se produce un mecanismo de complementariedad entre este tipo de explotaciones y las grandes explotaciones extensivas: éstas adquieren no pocas veces el carácter de «reserva de capital» y sustento de la cabaña madre, cuyo producto (el animal recién nacido) es materia prima para la explotación capitalista intensiva que, mediante este mecanismo, adquiere alguna de las características de la producción industrializada de carnes, con sus consiguientes secuelas, tal como hemos analizado más arriba (17).

Por lo que se refiere al sector vacuno, parece conveniente hacer algunas precisiones previas:

En primer lugar, al igual que en el ganado ovino, su dependencia del factor tierra es prácticamente total, cuando menos en ciertas etapas del proceso productivo. En parte como consecuencia de este hecho, la posibilidad de aplicación de tecnologías foráneas se ve restringida sólo a ciertas etapas del proceso productivo y aún con serias limitaciones.

Además, la cría y «manejo» de ganado vacuno implica un mayor recurso en mano de obra con superior nivel de «especialización», lo que da lugar a una disminución de las posibilidades de división del trabajo.

Nos encontramos, por tanto, ante un sector productivo en el que la penetración del capital se orienta (al menos en sus primeras fases) a la dominación de ciertas etapas del proceso de producción y/o distribución, reservándose en buena parte al estrato de ganadería familiar aquellas fases en que la tierra resulta un elemento imprescindible.

Consecuencia de este proceso y de la inserción de la esfera de producción familiar en un esquema productivo

(17) Para un análisis más detallado de la evolución del sector ovino en base a datos de los Censos Agrarios, que parecen confirmar las hipótesis propuestas, remitimos al lector a los trabajos de M. Rodríguez Zúñiga y Rosa Soria, «La evolución del sector ovino en España: una aproximación regional», *Monografía*, núm. 2, Departamento de Economía Agraria del C. S. I. C., 1977, y «Recent developments in Spanish sheep Farming», en *European Review of Agricultural Economics*, núm. 5, 1978.

alargado se produce una inevitable especialización, abandonándose la producción mixta en favor de una única actividad (en este caso la producción de leche) y constituyendo sus ingresos, como veremos, más un «salario» que un beneficio empresarial propiamente dicho.

Ahora bien, dado que el proceso biológico de obtención de los bienes derivados del ganado vacuno es conjunto, la actividad considerada como «residual» puede ser desarrollada por otro agente económico. Surge así el fenómeno de los «cebaderos» en los que, una vez superada la primera etapa productiva en la explotación familiar, el producto intermedio (el animal recién nacido) puede ser transformado y comercializado por una empresa de carácter industrial, que se aproxima bastante en sus características a la ganadería «industrial» antes citada.

Sentadas estas ideas y dado que la especialización productiva es una de las principales características del proceso, trataremos de analizar por separado la producción lechera y cárnica.

El consumo de leche en España ha experimentado un notable incremento en los últimos años, pasando de 59,4 kilos por habitante y año en 1965, a 98,9 en 1975, es decir, en un período de diez años se ha producido un incremento del consumo de aproximadamente el 40 por 100. Frente a esta situación del consumo, que evidentemente se localiza de modo principal en los núcleos urbanos, la producción láctea en España tiene un marcado carácter regional, siendo la Cornisa Cantábrica y Galicia las zonas que acaparan buena parte del total nacional.

En estas zonas se han producido notables modificaciones en la estructura productiva en las últimas décadas: en efecto, comparando el número de explotaciones registradas en los Censos Agrarios de 1962 y 1972, vemos que se ha producido un descenso de 6.310 unidades (al 14 por 100 del total), habiendo afectado este descenso casi exclusivamente al estrato de explotaciones comprendido entre cero y cinco hectáreas; por el contrario, el comprendido entre cinco y 20 hectáreas no sólo ha aumentado su participación pasando del 28,5 al 33,2 por 100 del total, sino que en

ellas se localizaban el 49,8 por 100 del total de la cabaña. Es decir, la explotación familiar sigue siendo la estructura dominante en la etapa de producción propiamente dicha (18).

Pero esta explotación familiar difiere absolutamente de la correspondiente a la pequeña producción mercantil: la integración del sector en una economía de mercado generalizado ha obligado a estas explotaciones a una constante modificación de sus técnicas productivas, adoptando razas generalmente importadas que requieren condiciones de estabulación y que obligan también en este caso a una dependencia de las industrias suministradoras de piensos compuestos. Esto, unido a la continua elevación del capital necesario para conseguir instalaciones modernas, obliga al productor a un recurso a la financiación exterior cada vez mayor. La rápida absolescencia del equipo y las duras condiciones del crédito harán que buena parte de los ingresos se destinen a amortizar la deuda contraída, que nuevamente habrá de contraerse una vez agotada la vida del equipo. Como dice Servolin, «al final del período de amortización (...), el productor se encontrará sin deuda ni activo, habiendo reproducido una vez más el valor del capital en beneficio de su acreedor» (19).

En el otro extremo de la cadena de producción, el ganadero se encuentra sometido a las centrales lecheras que establecen las condiciones de compra de la leche. En definitiva, el pequeño agricultor se acaba convirtiendo en un asalariado de los grandes monopolios, conservando un control más formal que real de los factores de producción y del propio bien que produce y cuya remuneración (salario) consiste en el precio percibido por la venta de su producto.

En definitiva, la integración de las explotaciones ganaderas de la España húmeda ha comportado un importante

(18) La comparación de datos censales debe ser tomada con una cierta precaución por las diferencias metodológicas que existen entre ambos censos. De todos modos pensamos que aunque las cifras suministradas pueden tener un elevado margen de error, el fenómeno descrito (es decir, el descenso generalizado del número de explotaciones de pequeña dimensión) es sustancialmente válido.

(19) C. Servolin, *op. cit.*

descenso en el número de explotaciones vinculadas a la ganadería familiar, en el caso de que éstas no hayan sido capaces de reestructurar sus explotaciones a la nueva situación; en el caso contrario, es decir, en aquellas explotaciones que superan el marco de la «ganadería tradicional», su subordinación dentro del proceso agroindustrial es prácticamente total.

Al lado de esta relación que podríamos calificar de «dominante» existen otras formas de coexistencia de la pequeña producción con el modo de producción capitalista. Así, la formación de grandes explotaciones intensivas bajo la forma de sociedades anónimas y cooperativas en la que las aportaciones de capital corren generalmente a cargo de una entidad financiera, mientras que los pequeños productores aportan tierra y trabajo. El control de la actividad se efectúa naturalmente por el socio mayoritario; en definitiva, otra forma de despojar al pequeño agricultor de la posesión real de sus medios de producción, convirtiéndole de hecho en un asalariado (20).

La producción cárnica ha tenido una evolución distinta. Favorecidos por la política de regadíos y beneficiándose de una política de precios incentivadora se han desarrollado grandes explotaciones de ganado de carne, que utilizan extensivamente la tierra y que tienen un marcado carácter capitalista en aquellas zonas en las que la presión sobre la tierra era menor. Este tipo de explotaciones se desarrolla sobre grandes extensiones y utiliza básicamente mano de obra asalariada.

Al lado de la gran explotación y aprovechando las características generales del modelo, surge el fenómeno de los cebaderos. La pequeña explotación especializada en la producción de leche, rinde también un «subproducto»: el

(20) Un ejemplo clarificador podría ser el caso de una conocida empresa situada en el valle del Ebro, dedicada fundamentalmente a la producción lechera, que asocia a varios centenares de pequeños campesinos con un banco catalán. Los primeros han de aportar obligatoriamente los forrajes producidos en sus explotaciones y su trabajo a la empresa, mientras que el banco realiza las inversiones e instalaciones y capital ganadero. La valoración de las aportaciones de cada socio (tierra, trabajo y capital) ha resultado en la posesión de más del 40 por 100 de las acciones por parte de la entidad bancaria.

animal recién nacido. Ahora bien, la producción de carne a partir de esta materia prima no puede ser abordada por el pequeño ganadero, sin instalaciones y sin capital suficiente para emprender simultáneamente dos procesos de producción, leche y carne, representando además el segundo una inmovilización de la inversión más prolongada y con un coeficiente de riesgo mayor.

Si a esto unimos la escasa transparencia de los canales de comercialización de la carne, es lógico que el pequeño productor abandone esta actividad en beneficio de las explotaciones intensivas de cebo que adoptan un esquema similar al de la producción aviar y porcina.

Con todo ello, se cierra el modelo al que venimos refiriéndonos y cuyos perfiles más significativos han sido expuestos. Veamos ahora cuales son los resultados más sobresalientes del proceso descrito.

CONSIDERACIONES FINALES

Como síntesis valorativa de cuanto se ha dicho, intentaremos a continuación exponer cuales son, a nuestro modo de ver, las características más sobresalientes que presenta el sector ganadero en nuestro país.

1. En primer lugar, el desarrollo del modelo ganadero español ha implicado el hundimiento de un elevado número de explotaciones campesinas de pequeño tamaño. Este proceso ha sido especialmente notable en aquellas regiones en las que este tipo de agricultura se encontraba en una situación relativamente estable y aprovechaba una serie de recursos que de otro modo permanecerían ociosos. Pero también, allí donde la ganadería campesina ha superado los estrechos marcos de la pequeña producción mercantil, transformando sus explotaciones mediante una mejora y modernización en las técnicas productivas, dichos sistemas de producción se encuentran completamente sometidos tanto a las industrias suministradoras de «inputs» como aquellas que demandan su producto final. En esa situación, la capacidad de negociación de los ganade-

ros es prácticamente nula, dado el elevado grado de monopolio que presentan las industrias frente a la atomización de las unidades de producción.

El resultado derivado de la situación anterior es que la parte del valor añadido que generan las explotaciones ganaderas es cada vez menor frente al obtenido por las industrias. Además, los ingresos logrados tienen cada vez más un carácter salarial que dé beneficio del empresario propiamente dicho sin que, por supuesto, desaparezcan para los pequeños ganaderos todos los riesgos propios del proceso de producción.

Frente a esta situación de la ganadería familiar, destaca la consolidación y afianzamiento de las explotaciones capitalistas; ya hemos visto que, en última instancia, todos los subsectores ganaderos tienen en su fase de producción de carne un comportamiento bastante común: se trata de instalaciones con elevado recurso al capital circulante y práctica independencia del marco agrícola en que se desarrollan, limitadas a «transformar» proteínas vegetales (básicamente de origen exterior) y suministradas a animales, bien obtenidos en otras explotaciones (generalmente de pequeñas explotaciones ganaderas) bien de razas de procedencia genética extranjera.

Son también de destacar aquellas explotaciones que, partiendo de unidades de producción lo suficientemente amplias, han podido transformarse, gracias a un recurso más fácil al crédito oficial y privado y favoreciéndose además de la política de regadíos, en explotaciones capitalistas eficientes. O aquellas otras que, siendo fundamentalmente «reserva de capital», sustentan marginalmente una cabaña cuyo producto (el animal recién nacido) es la materia prima de las explotaciones intensivas.

2. Hasta ahora hemos hablado del carácter dependiente de nuestro desarrollo ganadero. Llegado a este punto consideramos necesario aportar algunas cifras que permitan valorar la entidad del problema: la evolución de la tasa de cobertura de nuestra Balanza Comercial Agraria pasa de un 93,7 por 100 en 1971, a 90,5 en 1973, 57,7 en 1975 y 69 en 1976. Es decir, nuestra Balanza Comercial

Agraria observa un déficit aceleradamente creciente. Si tenemos en cuenta que en nuestras exportaciones unos pocos productos —vinos, agrios, aceite de oliva y conservas vegetales— representan la parte fundamental del montante total y además vienen sometidos a una creciente competencia por parte de los restantes países mediterráneos, la rigidez de nuestras necesidades de importación cobra toda su importancia. Veamos brevemente cómo se compone ésta en el sector que aquí nos interesa.

Las importaciones de alimentos para el ganado representan aproximadamente una tercera parte de las importaciones agrarias y con una tendencia netamente creciente: si tomamos como año base 1965, las importaciones de maíz en 1976 representaban, en cantidad, el 268 por 100 y las de soja el 569,2. Si estas mismas cifras las referimos en valor, los datos son aún más alarmantes: en el caso del maíz el índice alcanza un 485,4 por 100 y en el de la soja un 1.197,8 por 100 con un volumen de gasto global en este último año de casi 60.000 millones de pesetas. Pensamos que estas simples cifras serían suficientes para ilustrar la entidad del problema si no se las pudiese complementar analizando la procedencia de las importaciones: España importó, en 1974, 1.294.050 toneladas de soja de los Estados Unidos, lo cual representa un 9,3 por 100 del total exportado por ese país, frente a un 2,8 por 100 de Francia. En 1975 la participación española aumentaba ligeramente, mientras que la francesa disminuía a 1,9 por 100. España ocupa, así, el cuarto lugar mundial entre los importadores de soja estadounidense, después de Japón, Países Bajos y Alemania Occidental. En cuanto a los cereales secundarios, en 1975 nuestro país se situaba en quinto lugar tras los tres anteriores y la URSS. Creemos que no es necesario seguir aportando cifras para dar una visión del problema: nuestra Balanza Comercial Agraria, claramente deficitaria, lo es en buena parte debido a las importaciones de alimentos para el ganado, partida que procede casi en exclusividad de los Estados Unidos de Norteamérica.

Primero, importamos la tecnología y la base genética y posteriormente las materias primas necesarias para produ-

cirla. Estamos, por tanto, ante el modelo de desarrollo no solamente dependiente, sino además monopolizado prácticamente por un solo país. Un modelo de dependencia «a la americana» se podría decir.

3. Pero decíamos en las primeras páginas que nuestro modelo de desarrollo ganadero, además de su dependencia, se caracterizaba por su desequilibrio.

Veamos este punto comenzando por las explotaciones que hemos definido capitalistas intensivas y a las que, en última instancia, se reducía buena parte de la producción final de carne.

Decíamos que este tipo de explotaciones se caracterizaba por dos aspectos: de una parte su independencia de la base productiva y de otra, su elevada necesidad de capital circulante. El primer aspecto facilitaba que en su ubicación, siguiendo una estricta lógica capitalista, los empresarios se beneficiasen de todo tipo de economías externas, lo que ha dado lugar al crecimiento de dichas explotaciones en aquellas regiones en que las economías de aglomeración y localización les eran más favorables: la cuenca mediterránea, región nordeste y centro, con clara marginación de las regiones más despobladas (y también más pobres) de la geografía nacional.

Se puede decir, que en este aspecto el desarrollo ganadero ha sido una contribución más al desequilibrio regional, al adquirir (en el caso del ganado rumiante) las regiones en las que existía una tradición y una base ganadera, características de regiones exportadoras de materias primas (regiones periféricas) y aquellas en las que se desarrollaba y afianzaban las formas de producción más avanzadas, las de regiones importadoras (regiones centrales).

Pero aún cabe apuntar un nuevo elemento de desequilibrio: decíamos que este tipo de explotaciones —altamente eficientes en la mayoría de los casos— tenían como elemento característico una fuerte necesidad de capital circulante para la compra de las materias primas necesarias a la producción, siendo éstas fundamentalmente la compra de los animales que han de ser sometidos al proceso de

cebo y los alimentos necesarios para llevarlos a cabo. La primera partida —compra del animal vivo— no puede ser contabilizada desde el punto de vista sectorial, aunque da lugar a los desequilibrios regionales más arriba descritos. Centrándonos en el segundo aspecto, según las estadísticas oficiales, el peso de las importaciones de alimentos para el ganado sobre la producción final ganadera era de un 13 por 100 en 1965, un 15,2 en 1970 y un 26,1 en 1974, lo que implica que este tipo de explotaciones toman el carácter de industrias transformadoras de productos no producidos en el sector de un modo creciente. Si a esto añadimos sus elevadas necesidades de productos extra-agrícolas (instalaciones, productos sanitarios, etc.), podremos concluir que, a pesar de su, sin duda, elevada rentabilidad desde el punto de vista del empresario individual, su contribución a la creación de valor añadido por el sector productivo en su conjunto puede ser cuestionado, máxime en una situación de crisis e inestabilidad de los mercados internacionales de materias primas como la que vivimos desde los años 1972-1973.

Por lo que respecta a la ganadería vinculada a la explotación familiar, ya hemos visto que a lo largo de este período se ha producido un notable descenso en el número de explotaciones y en la cabaña vinculada a ellas, lo que evidentemente ha conllevado un abandono e infrautilización de numerosos recursos propios (pastizales, rastrojeras, etc.). No han sido abundantes los estudios que intentasen valorar este fenómeno, pero cada vez comienzan a tomar más importancia (no sólo desde un punto de vista estrictamente productivista) los costes que, por ejemplo, desde perspectivas ecológicas ha revestido este fenómeno. En términos sociológicos y económicos los costes se hacen cada día más evidentes a partir de la crisis económica que vivimos.

Una mención especial merecen las explotaciones familiares que se han consolidado fundamentalmente en la Cornisa Cantábrica y Galicia y de cuya problemática productiva ya hemos hecho referencia. Como vimos, estas explotaciones están fuertemente especializadas en la producción de leche, producto altamente excedentario en la

C. E. E. y en el que el FEOGGA invierte la mayor parte de sus fondos. Si tenemos en cuenta la mayor productividad de las explotaciones lecheras francesas y la integración en un futuro relativamente próximo de España en la C. E. E. —y, como consecuencia, la libre circulación de mercancías—, el horizonte de estas explotaciones es más que problemático, a menos que se arbitren durante el período de transición las medidas correctoras necesarias.

4. En páginas anteriores decíamos que la actuación de la Administración en materia de Política Ganadera era criticable tanto por la índole de las medidas adoptadas como por la ausencia de actuaciones, sobre todo en la política de estructuras. Pues bien, la actuación de la Administración ha sido perfectamente coherente con los intereses del poder terrateniente: respecto a la fracción más dinámica de esto al posibilitar, mediante una política de regadíos, crediticia, etc., la consolidación de la gran explotación capitalista; también, respecto a los sectores más retardatarios, al no arbitrar o no aplicar la normativa existente que impidiese el despilfarro de recursos productivos que implica la pervivencia de estas estructuras.

También ha sido «coherente» su actuación en lo que respecta a la pequeña agricultura familiar: el hundimiento de miles de explotaciones y el consiguiente éxodo rural, la pertinaz oposición a cualquier intento organizativo de los pequeños ganaderos que permitiese aumentar su capacidad contractual frente a las estructuras monopolistas a las que se encontraban sometidos y tantas otras medidas sesgadas claramente en favor de un determinado segmento del componente social del sector.

5. En resumen, nos parece que no se puede calificar a nuestro modelo ganadero vigente como coyuntural y fortuito. Desde nuestro punto de vista existe una lógica de desenvolvimiento interno del sector que va incluso más allá del propio sector ganadero. No descubrimos nada nuevo si afirmamos las interrelaciones existentes entre el sector ganadero y los de grasas y cereales. Cualquier política que se pretenda llevar a cabo debe tener en cuenta

esta realidad evidente, de las repercusiones sobre otros subsectores.

Ni tampoco puede pretenderse cambiar el modelo con una corta política de fomento de la ganadería extensiva y en zonas de montaña. Tal cambio para poder ser efectuado exigiría medidas de mayor alcance. Como mínimo una nueva alternativa es impensable sin un programa de reformas de estructuras, sin un tratamiento conjunto del sector (no sólo medidas estrictamente ganaderas) y sin una nueva perspectiva global que abandone el modelo productivista agroalimentario actual por otro fundamentado en objetivos de desarrollo rural integral (21).

Y en la actualidad, estas exigencias mínimas se nos presentan como utópicas y difícilmente realizables. La falta de sincronía de la política agropecuaria actual, la supeditación crónica de otras alternativas rurales a las exigencias alimentarias del país y las enormes dificultades y presiones de los sectores afectados eventualmente—como hemos podido comprobar en fechas recientes—son todo ello obstáculos hoy por hoy, difícilmente imperables...

(21) Un ejemplo de las contradicciones actuales en este campo se ha dado a raíz de la publicación del proyecto de Estatuto de la Leche: en algunas zonas de la Cornisa Cantábrica, las exigencias mínimas de mecanización para las explotaciones protegibles incluidas en el nuevo Estatuto de la Leche resulta cuanto menos sorprendentes si tenemos en cuenta la carencia de redes de electrificaciones.

RÉSUMÉ

Le processus d'industrialisation et d'urbanisation accéléré qui a eu lieu dans les dernières décennies a provoqué, à travers l'accroissement des rentes urbaines, un changement complet dans la demande des denrées alimentaires.

Le secteur de l'élevage s'est adapté à cette demande changeante en développant d'une façon spectaculaire l'élevage «industriel» et en encourageant sur des coûts de dépendance et déséquilibre pas encore analysés dans toute sa gravité.

L'article ici présenté essaie d'étudier ces relations d'inégalité tant sur le plan strictement productif —en analysant l'évolution des différentes formes productives et la progressive soumission des étapes directement liées à la terre aux celles de transformation et industrialisation— comme sur le plan spatial dans lequel quelques zones ont acquis le caractère d'exportateurs de produits semiélaborés vers d'autres zones qui entreprennent les dernières étapes productives, avec des taux relatifs de bénéfice et de risque clairement favorables à ces dernières.

SUMMARY

The accelerated process of industrialisation and urbanisation that has taken place in the last decades has provoked, through the increase of urban rents, a complete change in the demand for food products.

The livestock sector has adapted itself to this changing demand by developing in a spectacular way the «industrialised» livestock production and by incurring in costs of dependency and imbalance not yet analysed in its whole gravity.

The present article tries to study these relations of inequality as much from the strictly productive angle —by analysing the evolution of the different productive forms and the progressive submission of the stages directly linked to the land to those of transformation and industrialisation— as from the spatial —whereby some regions have acquired the character of exporters of semi-finished products towards other regions which undertake the last productive stages, with relative rates of profit and risk clearly in favour of the latter.
