

La "uberización" del campo español

Estudio sobre la evolución del modelo social y profesional de agricultura



Este documento es una versión en baja resolución del documento original. Si desea disponer del documento en alta resolución puede ponerse en contacto con COAG a través del correo electrónico: coagmadrid@coag.org

La “uberización” del campo español

Estudio sobre la evolución del modelo social y profesional de agricultura

Edición y elaboración técnica: COAG.
C/. Agustín de Betancourt, 17 - 5ª Madrid 28003
www.coag.org
2019

Depósito legal: M-31077-2019

CONTENIDOS

Descifrando el cambio de modelo.....	3
Uva de mesa: la concentración empresarial fuerza la desaparición de agricultores.....	7
Sector vacuno de leche: caso Noviercas.....	13
La integración de la cadena agroalimentaria: Grupo Alimentario CITRUS (GAC)	21
La integración del sector porcino: el ganadero independiente ha pasado a ser un integrado.....	25
Conclusiones	31





DESCIFRANDO EL CAMBIO DE MODELO

El sector de la agricultura va viento en popa: la renta agraria alcanzó en 2018 una cifra récord de 30.217 mill€, franqueando por primera vez la barrera de los 30.000 mill€ y con tendencia creciente desde 2012, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). Por segundo año consecutivo, también se superó el valor de la Producción Final Agraria hasta otra nueva cifra récord de 53.391 mill€. Las exportaciones agroalimentarias españolas han aumentado un 97,5% en los últimos 10 años, con una tendencia claramente positiva hasta un nuevo récord, otro, de 50.349 mill€, ahondando en el saldo comercial positivo para el conjunto de la balanza del estado. De récord en récord.

Esta situación parece idílica, entonces *¿cuál es el motivo de este análisis?*

Porque **lo que va bien es lo macroeconómico, las grandes cifras de producción, exportación, etc. pero a los agricultores y agricultoras no nos va tan bien.** Las explotaciones agrarias no alcanzan récords positivos y la agricultura familiar y profesional no parece encajar en el marco económico global, en el devenir próximo. Algunos ejemplos:

- En el sector lácteo, si en 1988 había registradas en España cerca de 250.000 explotaciones de bovino de leche, en enero de 2019 el número de explotaciones registrado fue de tan solo 14.776, según el MAPA.
- Mientras en 2007 había una superficie de frutas y hortalizas de 1.462.000 ha con 215.000 como titulares de explotaciones hortofrutícolas, en 2016 para un área en producción aún mayor, 1.594.000 ha, había 172.000 titulares, según datos el Instituto Nacional de Estadística (INE). Es decir, en 10 años mientras el sector había perdido un 20% de activos, la superficie había crecido en más de 130.000 ha, un 9%.
- Nuestras explotaciones están dejando de tener carácter familiar: según la Encuesta de Población Activa para 2018, en el sector primario había 306.000 trabajadores por cuenta propia, de ellos únicamente 14.200 son ayudas familiares, mientras que teníamos 512.500 trabajadores asalariados. A esto hay que sumar el elevado envejecimiento. En nuestro país, menos del 6% de los agricultores son menores de 35 años, mientras el 60% de los agricultores tiene más de 65 años y acaparan más del 60% de la titularidad.

La producción agraria actual se está viendo alterada de forma radical por una serie de motores ajenos y propios que pueden desembocar en la desaparición del modelo social y profesional de agricultura. El valor de lo que producimos no llega a quienes lo producimos. La cadena no

genera valor para el agricultor, más bien lo destruye con la intención de hacer desaparecer a las explotaciones familiares: nos llevan a la ruina y somos reemplazados por grandes extensiones e inversiones especulativas con otra filosofía de funcionamiento. La rentabilidad no asegura el relevo generacional y agrava el problema de abandono del sector y despoblación del medio rural.

Por un lado, los agricultores y agricultoras estamos en el medio de la **cadena de valor**, en la parte ancha de un doble embudo: frente a 945.000 explotaciones agrícolas y ganaderas (INE, 2016), en uno de los cuellos del embudo está la distribución comercial, fuertemente concentrada: los seis primeros grupos de distribución comercial concentran el 55,4% de la cuota de mercado en España, según cifras de Kantar Worldpanel para junio de 2019. Pero por el otro lado, en el otro estrechamiento, le compramos nuestros insumos a menos empresas, que son cada vez más grandes y poderosas (véanse las fusiones Monsanto + Bayer, Dow + DuPont, Syngenta + ChemChina...).

El elevado potencial de negociación de ambos extremos nos deja claro quién impone los costes y los beneficios. Los agricultores estamos afrontando una presión sostenida en el seno de una cadena alimentaria desequilibrada, que deja importantes márgenes en eslabones que no son el agricultor, que se ve presionado para sacar a cualquier precio sus producciones. Los eslabones favorecidos en esa dinámica (proveedores de insumos, corredores, intermediarios, mayoristas, exportadores, minoristas...) acumulan capitales a costa del agricultor y luego los destinan a la propia producción para competir con nosotros en una diabólica espiral.

Además, comienzan a verse procesos de **integración** toda la cadena, tendentes hacia el oligopolio, desde los proveedores de insumos, pasando por la producción hasta la comercialización que llega al consumidor. En esta situación de integración, los agricultores y agricultoras nos podemos ver inmersos en el proceso de alineación de intereses de la cadena y convertidos en meros maquileros, con riesgo además de ser automatizados y sustituidos por robótica.

Porque también tenemos la **digitalización** en las puertas de nuestras explotaciones, cuando no dentro ya. La transformación digital es un gran reto para el sector agrario, con grandes oportunidades, pero también riesgos y amenazas para nuestro modelo de agricultura y alimentación. En COAG tenemos claro que, cuando hablamos de transformación digital, hablamos de situar al agricultor en el centro del proceso y convertirlo en protagonista del mismo. Si no ponemos en valor el papel de relevancia que tenemos en este cambio, tomando conciencia de que ahora no sólo produciremos alimentos sino también datos – que tienen mucho valor – corremos el riesgo de que este tsunami acabe con el modelo de producción familiar y profesional.

Por otro lado, observamos la creciente **entrada de capital externo** en el sector primario. La presencia de inversores ajenos no es nueva, por supuesto, pero en los últimos tiempos se constata un aumento del interés de los inversionistas por la agricultura. Las causas para este floreciente atractivo son múltiples y combinadas. Hay cuestiones estructurales, como por ejemplo, la política europea de inyecciones de liquidez y bajos tipos de interés que conduce a una mayor disponibilidad de recursos financieros para la inversión. Pero, sobre todo, las perspectivas de crecimiento de población y de necesidad de alimentos, con recursos productivos cada vez más escasos, muestran un potencial de rentabilidad indiscutible y el valor estratégico de las empresas agrarias.

Finalmente, la **liberalización comercial**, en el marco de la globalización, supone un grave ataque a la sostenibilidad de nuestras explotaciones. El modelo europeo de producción es el más exigente en todo el mundo en distintos aspectos normativos y es garantía de un consumo de alimentos seguros, respetuosos con el medio ambiente y el bienestar animal. Las garantías que ofrece a los consumidores nuestro modelo de producción conllevan unos mayores costes de producción, si se compara con modelos más laxos. La continua apertura comercial, tanto multilateral en el seno de la OMC, como mediante acuerdos bilaterales, permite el acceso al mercado europeo de alimentos importados de terceros países, con menores costes y menores exigencias, sin respetar ni al consumidor, ni a los productores europeos, que nos vemos desplazados por una supuesta falta de competitividad.

Así, sector tras sector, observamos un **cambio de paradigma en el modelo productivo** en el que los grandes inversores, en muchas ocasiones con capital ajeno al agrario que busca sólo rendimientos económicos sin generar, entre otros, ni tejido social, ni mantenimiento de la población rural y del medio ambiente, ganan terreno en detrimento de los agricultores y agricultoras tradicionales y, en definitiva, en detrimento del modelo social y profesional de agricultura, proveedor de riqueza en el medio rural, así como de otros bienes públicos.

El cambio ya está aquí. Nuestro modelo de producción está siendo modificado, delante de nosotros.

Lo primero es decidir si queremos **una agricultura con agricultores en el marco de una economía social agraria** o una agricultura con grandes empresas y empleados en el campo. COAG lo tiene claro: la empresa familiar, los agricultores profesionales queremos seguir produciendo. Hemos trabajado en esta defensa, seguimos trabajando y lo haremos con más fuerza y determinación. Las administraciones deben aclararse y dejar de decir una cosa, llenarse la boca de buenas palabras y muchos gestos, y mientras poner la alfombra roja a las grandes empresas y al sector comercial. Es necesaria una clara apuesta por un modelo de producción basado en una agricultura familiar, basado en el carácter profesional, la eficiencia y sostenibilidad de la actividad agraria, que conforman los hombres y mujeres del campo que trabajan directamente en sus explotaciones y viven de su actividad.

En ese sentido, COAG no puede quedarse de brazos cruzados. De ahí la necesidad de este proceso de reflexión y acción que se plantea a través de este documento y que es un primer paso para comenzar a analizar qué está ocurriendo y a plantear soluciones para hacer evolucionar el modelo social y profesional y que sea viable los próximos años, para que pueda seguir siendo la forma de vida de las próximas generaciones de hombres y mujeres del campo.



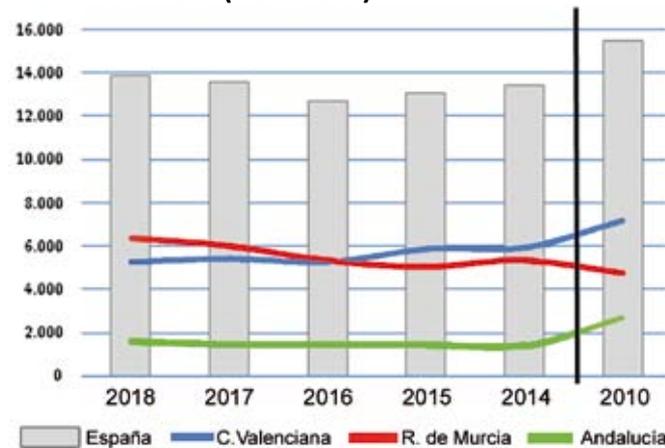
UVA DE MESA: LA CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL FUERZA LA DESAPARICIÓN DE AGRICULTORES

Según el Anuario de Estadística del MAPA, en España se cultivaron 13.903 ha de uva de mesa en 2018. La principal zona productora es Murcia con 6.364 ha, el 46% del total nacional, seguida de la Comunidad Valenciana (5.271 ha y el 38%), básicamente Alicante, y Andalucía (1.592 ha, 11%). Sin embargo, el predominio murciano es reciente. En 2010, la Comunidad Valenciana ostentaba el primer puesto con el 46% del área en producción, seguido por Murcia con el 31% y Andalucía con el 18%. El declive de Alicante y de las zonas andaluzas de producción, junto con el incremento de hectáreas en Murcia ha supuesto este cambio (Figura 1). El dato es mucho más significativo en producción o en exportación. Murcia ya representa el 66% en toneladas producidas o el 68% en las exportadas del total nacional, con un incremento productivo desde 2010 del 75% y del 30% desde 2014 en los envíos al exterior.

Esta situación trae aparejada la creciente prevalencia de un modelo productivo en el sector, si atendemos a la caracterización de las dos principales zonas de producción. En Alicante presenta gran relevancia la uva embolsada (la DO de Uva de Mesa Embolsada del Vinalopó ampara alrededor del 70% de la producción), las variedades más tradicionales y algo más tardías, con un mayor enfoque al destino nacional y un perfil de productores más heterogéneo y menos concentrado empresarialmente.

Mientras, en la región de Murcia, el predominio es de la producción para la exportación de uva apirena, con variedades club de mayor rendimiento (la uva sin semillas supone el 77% del área según ESYRCE, 2018), una campaña con inicio y cierre más temprano, y una comercialización por parte de pocas y grandes empresas. De hecho, el modelo de integración, similar al que caracteriza el sector porcino, crece a pasos agigantados en esta zona de producción, a lo que se suma la entrada de capital externo a través de fondos de inversión y capital riesgo.

Figura 1. Evolución de la superficie en producción de uva de mesa (hectáreas)



Fuente: elaboración propia a partir de datos MAPA, Anuario de Estadística

En la actualidad, en Murcia el dominio de la comercialización se produce por **tres grandes empresas**: Moyca Grapes SL, El Ciruelo SL y Frutas Esther SA, que **acaparan alrededor del 85% de la uva de esta zona de producción**.

Moyca Grapes SL, con sede en Totana, es la principal comercializadora europea de uva de mesa sin pepita con una facturación anual de alrededor de 70 mill€ y su beneficio bruto cercano a los 17 mill€/año. Cuenta con más de 1.100 ha de producción propia ubicadas en Murcia, Alicante, Badajoz y Argentina y también con más 30 agricultores asociados o integrados que aportan su producción, así como con 4 centrales de manipulación y envasado (más de 27.000 m²). El fondo de capital riesgo ProaA Capital, una de las grandes gestoras de fondos en España y que administra activos por más de 600 millones de euros, entró en su accionariado en 2017¹.

El Ciruelo, empresa de Alhama de Murcia especializada en producción de uva de mesa y otras frutas dulces, cuenta con una facturación de más de 140 mill€/año, más de 2.000 ha de producción propia y otras 1.000 ha propiedad de otros agricultores *“cuyas explotaciones dirigen y controlan como complemento y refuerzo de su base productiva”*². El Ciruelo también opera en

El modelo de integración, similar al que caracteriza el sector porcino, crece a pasos agigantados en esta zona de producción, a lo que se suma la entrada de capital externo a través de fondos de inversión y capital riesgo

base a un modelo prácticamente de integración con sus agricultores proveedores. La compañía tiene dos centrales de acondicionamiento que superan los 10.000 m² de superficie. En mayo de 2019, ha cerrado la compra de la empresa brasileña Labrunier, junto con su firma comercializadora Bravis y otras filiales, lo que permitirá a El Ciruelo acceso a mercados como el de EEUU, entre otros³. La compra incluye 2.400 ha de uva de mesa en los estados brasileños de Bahía y de Pernambuco - la mayor extensión del mundo dedicada en exclusiva a este cultivo - y 3.000 trabajadores⁴.

Frutas Esther, S.A. es una empresa cuya actividad principal es el cultivo y comercialización de frutas frescas, entre ellas la uva de mesa, con sede en Abarán (Murcia) y una sucursal en Reino Unido. Está reconocida como OPFH y cuenta con 1.500 trabajadores, con una facturación anual de unos 80 mill€, y unos beneficios brutos de unos 7 mill€/año. El pasado mes de mayo de 2019 se conocía que el fondo de inversión Miura Private Equity entraba en el accionariado de esta empresa. Dicho fondo gestiona activos por más de 700 mill€ y se especializa en inversiones en pymes españolas. Desde 2008, Miura ha invertido en más de 30 empresas por un valor total de más de 800 mill€.

¹<https://murciaeconomia.com/art/48832/el-capital-riesgo-de-proa-capital-desembarca-en-la-murciana-moyca-con-una-participacion-minoritaria>

²<https://www.elciruelo.com/la-compania>

³Bravis posee la mayor red de exportación de uva desde Brasil y mantiene acuerdos con empresas de distribución como Walmart, Wholefoods y Loblaws en Norteamérica o Tesco, Sainsbury's, M&S, Waitrose y Albert Heijn en Europa

⁴<http://murciadiario.com/art/15351/la-alhamena-el-ciruelo-compra-la-principal-productora-de-uva-de-mesa-de-brasil>

El funcionamiento de estos grandes grupos productores y comercializadores, respecto a los agricultores y agricultoras proveedores de uva, es similar y sigue un régimen de integración, parecido al ya extendido en sectores como el porcino. De hecho, se están produciendo operaciones conjuntas entre empresas de ambos sectores para gestionar conjuntamente tierras y actividades (la operación El Pozo – El Ciruelo podría abarcar más de 5.000 ha). Los procesos de integración se tocan.

La operativa, por tanto, se basa en que los agricultores asumen el riesgo productivo, mientras mantienen la propiedad de la tierra. Tienen contratos de compra-venta de producto a largo plazo con las empresas integradoras y reciben asesoramiento técnico, insumos productivos y permisos para plantar y producir – previo pago del royalty correspondiente – las variedades de uva que son propiedad de las integradoras. Los costes son elevados, ya que se busca un producto de calidad. Los precios que se pagan al agricultor cubren dichos altos costes de producción, pero con una rentabilidad supervisada y muy limitada.

El control sobre las variedades es un tema muy relevante en este sistema de funcionamiento. Se trata de variedades apirenas, muy reconocidas en el mercado, que se han obtenido gracias a una empresa, Investigación y Tecnología de Uva de Mesa S.L. (ITUM⁵), constituida por empresas comercializadoras del sector y el Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Agroalimentario (IMIDA), centro público de investigación dependiente del gobierno murciano. Las variedades obtenidas, en parte con dinero público, son registradas por esa entidad. Si un agricultor quiere plantar y cultivar una de estas variedades debe o bien adquirir participaciones de la empresa ITUM, algo casi imposible actualmente porque no es asequible ni factible en la práctica, o bien adquirir la planta – con su correspondiente royalty – a la empresa con la que va a comercializar la uva. En este último caso, el agricultor sólo podrá comercializar su uva con esa empresa. Si deseara cambiar a otra empresa de comercialización, debería obtener el permiso de la primera, siempre y cuando la nueva empresa de comercialización forme parte de ITUM. De no ser así, debería arrancar las plantas y no podría comercializar su producto, ya que no contaría con el amparo de la empresa licenciataria de la variedad, ITUM. Por tanto, ITUM se conforma como un club de variedades, a pesar de contar con dinero público en su estructura, a la cabeza del cual se sitúan las grandes empresas integradoras.

La supervivencia de un agricultor, en especial si su explotación no está diversificada, queda supeditada al destino y a los intereses de la empresa integradora

La integración puede presentar beneficios, pero también riesgos: la integradora asegura una rentabilidad en tanto en cuanto tenga voluntad de hacerlo. La supervivencia de un agricultor, en especial si su explotación no está diversificada, queda supeditada al destino y a los intereses

⁵<http://www.itumgrapes.com/>

de la empresa integradora. Si la empresa integradora quiere hacerse con los medios de producción del agricultor, con sus tierras o sus derechos de agua, no tiene más que ajustar los precios de compra o elevar los costes de producción para ahogar financieramente al proveedor, que acabará cediendo a las presiones de venta. Otra posibilidad es que las integradoras acaparen suficiente producción propia y no necesiten mantener relaciones de integración con productores, que se verían abocados a estrellarse en el mercado, al no existir estructuras comerciales al margen de estos gigantes, además de padecer serias dificultades financieras en el desenganche de estas compañías.

Por otro lado, la entrada de fondos de inversión en estas grandes empresas, para soportar su crecimiento y la necesidad aparejada de liquidez, eleva la especulación y pone el riesgo el futuro a largo plazo de las propias empresas y, con ello, de los agricultores que dependen de ellas, dado que buscan un retorno económico en un plazo muy concreto y no tienen problemas en abandonar las empresas una vez obtenido, al carecer de arraigo sectorial o territorial. Pero no sólo afecta a empresas y agricultores, sino también a toda la economía y empleo que se genera en zonas de producción muy localizadas, como por ejemplo, el Valle del Guadalentín o la Vega del Segura.

La bancarrota de una gran empresa comercializadora de este tipo, ya sea por factores propios (mala gestión o incertidumbre derivada de la salida del fondo de inversión) o por factores ajenos (el Brexit o una crisis reputacional, incluso infundada, como fue la crisis de la *E. coli* para el sector hortícola español en 2011), pueden derivar en la ruptura del sector, afectando ampliamente a la economía de una zona.

El tejido cooperativo del sector se ha visto resentido enormemente a consecuencia de esta situación, pero también por graves problemas de gestión de las cooperativas y actualmente, salvo determinadas excepciones, opera como elemento necesario para el acceso a los fondos europeos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), sirviendo como enlace entre el agricultor y la entidad integradora, pero sin tener capacidad real de comercialización. Incluso las propias integradoras están constituidas como OPFH o tienen filiales que lo son y pueden acceder a dichas ayudas de la UE, acogiéndose a una permisiva legislación, que posibilita que los fondos de inversión acaben incluyendo ayudas públicas entre sus beneficios.

De la misma forma, el número de agricultores dedicados a la uva de mesa ha caído de forma importante en una reestructuración prolongada y profunda, que ha cambiado la radiografía de las principales zonas de producción de Murcia. Los agricultores que disponían de pequeñas áreas de parral ya no forman parte del sector, o han pasado a ser agricultores a tiempo parcial o para disfrute personal, y sólo aquellos que han adquirido una dimensión considerable, con un mínimo de 15-20 ha de uva de mesa, permanecen en el sector como agricultores profesionales dentro de estructuras integradas, reconvertidos prácticamente en obreros agrarios.

El número de agricultores dedicados a la uva de mesa ha caído de forma importante en una reestructuración prolongada y profunda, que ha cambiado la radiografía de las principales zonas de producción de Murcia

El elevado peso que acaparan las empresas en la economía o el empleo de una determinada zona o región también tiene consecuencias desde el punto de vista de su influencia política y administrativa, ya sea a nivel local – consiguiendo movilizar a un pueblo para obtener modificaciones en la normativa municipal⁶ – o con carácter

nacional. Como se indicaba antes, las presiones del sector comercial han doblado la normativa de OPFH, permitiendo la intrusión de empresas comercializadoras que han utilizado los resortes públicos para crecer y afianzarse, favoreciendo e incluso financiando el oligopolio de la distribución, dado que el reparto de valor de la cadena y el flujo de renta han caído preferentemente hacia la comercialización y distribución. Esto se ha producido en detrimento de la creación de verdaderas OPFH, democráticas, no virtuales y que favorecieran la concentración de la oferta de los agricultores profesionales, que son aquellos que vertebran el medio rural y garantizan las producciones de calidad.

Por otro lado, tras largas negociaciones, se ha concretado la apertura del mercado chino para la uva española en el mes de septiembre de 2019⁷. La apertura del mercado chino sólo se consigue producto por producto, lo que implica decisiones políticas que han situado a la uva de mesa como prioritaria frente a otras producciones que están en lista de espera, como el caqui o la cereza. Visto el elevado grado de concentración en la comercialización y exportación, resulta evidente quiénes son los principales agraciados de la difícil apertura del mercado chino.



⁶<https://www.laopiniondemurcia.es/municipios/2014/02/27/trabajadores-frutas-esther-manifiestan-frente/539378.html>

⁷<https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/-china-autoriza-la-exportaci%C3%B3n-de-uva-de-mesa-esp%C3%B1ola-/tcm:30-512654>



SECTOR VACUNO DE LECHE: CASO NOVIERCAS

El sector lácteo español lleva décadas afrontando un importante proceso de **reestructuración** que no parece haber concluido. Si en 1988 había registradas en España cerca de 250.000 explotaciones de bovino de leche, con una media de 7 animales por explotación, en enero de 2019 el número de explotaciones registrado fue de tan solo 14.776¹ y la media de vacas por explotación, en el conjunto del Estado, de 57.

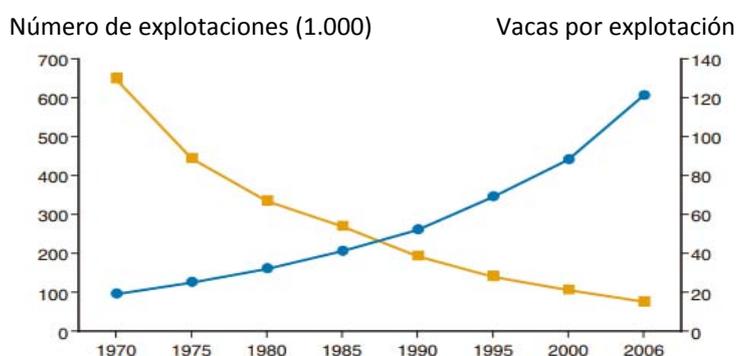
Si bien 57 vacas lecheras por explotación no parece un número de animales demasiado elevado, es importante tener en cuenta que se trata de una media del conjunto del Estado. Si analizamos el dato por comunidades autónomas observamos importantes **diferencias entre territorios**. Mientras Galicia o Asturias cuentan con medias de 44 o 32 animales por explotación, respectivamente, Navarra, Aragón, Murcia o Valencia cuentan con 163, 213, 243 y hasta 284 vacas por explotación a día de hoy.

Mientras Galicia o Asturias cuentan con medias de 44 o 32 animales por explotación, respectivamente, Navarra, Aragón, Murcia o Valencia cuentan con 163, 213, 243 y hasta 284 vacas por explotación

Este proceso de reestructuración o concentración no es exclusivo de España. En Estados Unidos lleva años produciéndose ya que, mientras en 1997 la media del tamaño de sus explotaciones lácteas fue de 19 vacas/explotación, en 2006 alcanzó los 120 animales por explotación y, en 2018, se ha situado en 251 animales por explotación (con casi 9.400.000 vacas repartidas entre 37.468 explotaciones lácteas en todos los Estados²).

Gráfica 1: Evolución del número de explotaciones de bovino de leche en Estados Unidos en relación con la evolución del proceso de concentración de animales por granja (1970-2006).

Fuente: USDA



Tanto la media de animales por explotación en Estados Unidos como, cada vez más, la de España (sobre todo en las comunidades autónomas ya nombradas), se alejan notablemente del tamaño medio de explotación existente en la Unión Europea (33 vacas/explotación en 2016).³ Esta no es una simple cuestión de números, sino que implica un **cambio de modelo productivo** que se va consolidando poco a poco sin que, en ocasiones, siquiera seamos conscientes de ello desde el propio sector.

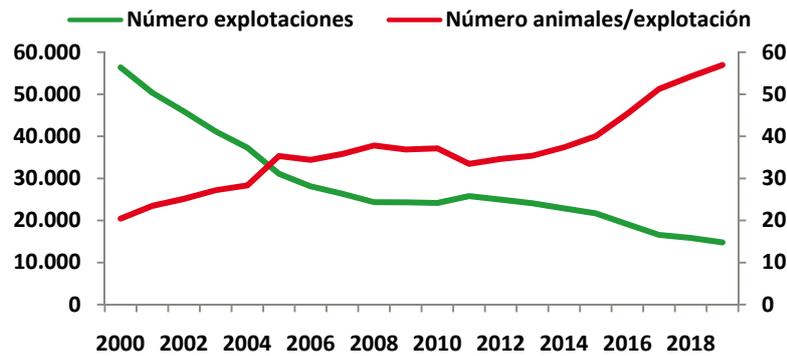
¹ MAPA, enero de 2019.

² Milk Production, USDA. <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/h989r321c/44558m869/j3860f20k/mkpr0319.pdf>

³ Último dato oficial de la Comisión Europea disponible en el momento de la elaboración de este informe (EU dairy farms report based on 2016 FADN data, página 10: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fadn/documents/dairy-report-2016_en.pdf).

En la gráfica 2 podemos comprobar cómo, en el Estado español, presentamos unas tendencias similares a las que se presentaban en 2006 en Estados Unidos⁴ al comparar el número de explotaciones de bovino de leche con la media de vacas por explotación. En el informe del USDA de ese año (2006) se alertaba de cómo *‘las mayores explotaciones lácteas de Estados Unidos cuentan con más de 15.000 vacas aunque son más comunes las granjas con 1.000-5.000 vacas’* y también de cómo *‘el tipo más pequeño de explotaciones lácteas (...) están desapareciendo rápidamente’*. Navarra, Aragón, Murcia o Valencia ya cuentan con tamaños medios de explotación más cercanos a los estadounidenses que a los europeos.

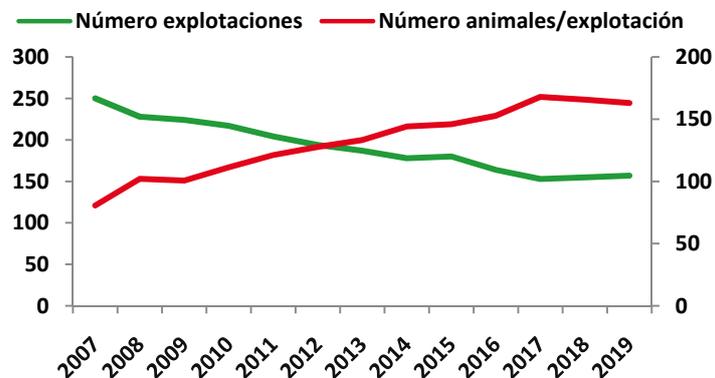
Gráfica 2: Evolución del número de explotaciones de bovino de leche en el Estado español en relación con la evolución del proceso de concentración de animales por granja (2000-2019). Fuente: Elaboración SSTT COAG a partir de datos del MAPA



Navarra, Aragón, Murcia o Valencia ya cuentan con tamaños medios de explotación más cercanos a los estadounidenses que a los europeos

Navarra – una de las comunidades autónomas que cuenta con un tamaño medio de explotación más elevado de todo nuestro Estado – en la actualidad prácticamente triplica el tamaño medio de explotación existente en España mientras que quintuplica el de la Unión Europea. Esto no siempre fue así, tal y como podemos observar en la gráfica 3 (de nuevo, muy similar en tendencias a las gráficas 1 y 2): la **instalación**, en el año 2010, del centro lácteo propiedad de la **Sociedad Cooperativa Limitada Valle de Odieta** en el municipio de **Caparroso**, contribuyó decisivamente al proceso de concentración de animales por explotación que ha tenido lugar en la Comunidad Foral.

Gráfica 3: Evolución del número de explotaciones de bovino de leche en la Comunidad Foral de Navarra en relación con la evolución del proceso de concentración de animales por granja (2000-2019). Fuente: Elaboración SSTT COAG a partir de datos del Gobierno de Navarra



⁴ Changes in the size and location of U.S. dairy farms. https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45868/17034_err47b_1_.pdf?v=41746

El centro de Caparroso cuenta, en la actualidad, con 4.800 vacas adultas (4.300 en producción) y produce unas 60.000 toneladas de leche al año. Su sala rotativa, de 80 plazas, permite el ordeño de 4.250 vacas en menos de 8 horas. Además del centro de producción de leche en Caparroso, la empresa es también propietaria a día de hoy de dos centros de cría: uno en Ciáurriz (Navarra) y otro en Mendoza (Álava).

Valle de Odieta SCL es la misma empresa que registró, en julio de 2018 en la sede de la Junta de Castilla y León, un proyecto técnico relativo a la futura construcción y puesta en funcionamiento en la localidad de Noviercas (Soria) de una macrogranja de ganado vacuno de leche de 23.520 animales. Los 23.520 animales multiplicarían por 258 la media de animales por explotación existente a día de hoy en Castilla y León (de 91).

Los 23.520 animales multiplicarían por 258 la media de animales por explotación existente a día de hoy en Castilla y León (de 91)

Cuando se instale, la macroexplotación contará, además de con 14.400 vacas en producción, con más de 7.000 animales de cría, dos biodigestores y dos balsas de almacenamiento de purines (en un posible ejemplo de integración horizontal⁵ dentro del sector). Además, tanto la venta de leche, como la de terneros y la venta de vacas adultas de desvieje, se realizarán por los canales comerciales que actualmente utiliza la empresa Valle de Odieta.

El **apoyo público**, en forma de subvenciones, de las distintas administraciones ha sido una constante en el proceso de expansión y desarrollo de este proyecto empresarial. Así, en la construcción de las instalaciones de la vaquería de Caparroso se invirtieron, en su día, 1'8 millones de euros de dinero público aportados por el Gobierno Foral de Navarra en concepto de ayudas a la inversión de explotaciones ganaderas⁶.

Otra cooperativa navarra, **SAIONA (principal socio comercial de Valle de Odieta SCL)**, también fue beneficiaria en 2016 de 6.220.229 € de subvención de la Junta de Castilla y León para la puesta en marcha de una planta de transformación de productos lácteos en Ólvega (Soria)⁷. Está previsto que la leche que, en el futuro, se produzca en la macrogranja de Noviercas tenga como principal destino esta planta de transformación.

SAIONA tenía voluntad, en un principio, de establecer una alianza con la empresa Campofrío para convertirse en su abastecedora de quesos para pizzas en su planta de Ólvega; sin embargo, aunque el proyecto industrial de SAIONA en el municipio soriano inició su actividad productiva en 2017 y la planta de Campofrío "Ólvega Pizzas" opera con normalidad a día de hoy, esta relación entre ambas empresas todavía no se ha llegado a formalizar.

⁵ Explotaciones en integración horizontal: explotaciones asociadas en una empresa, generalmente de marco cooperativo, que facilita los animales, el alimento, los medicamentos, los servicios técnicos y la comercialización de los animales producidos.

Manuel Sánchez Rodríguez, Universidad de Córdoba.

⁶ "Desarrollo rural destina 1'8 millones de euros en ayudas a la vaquería 'Valle de Odieta' de Caparroso"

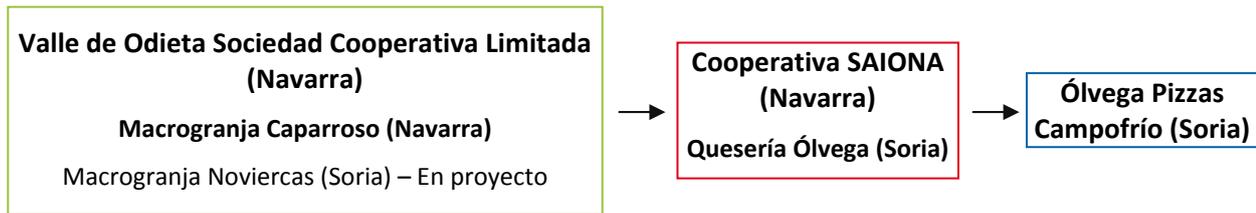
http://www.navarra.es/home_es/Actualidad/Sala+de+prensa/Noticias/2011/03/22/Desarrollo+Rural+destina+18+millones+de+euros+en+ayudas+a+la+vaqueria+del+Valle+de+Odieta.htm

⁷ Orden AYG/389/2015, de 8 de mayo, por la que se convocan determinadas subvenciones a la transformación y

comercialización de los productos agrarios, silvícolas y de la alimentación de Castilla y León incluidas en la submedida 4.2 del Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León 2014-2020 cofinanciado por el FEADER.

http://agriculturaganaderia.jcyl.es/web/jcyl/AgriculturaGanaderia/es/Plantilla100Detalle/1284567135430/_/1284729413385/Redaccion

Gráfica 3: Esquema del entramado empresarial que pretendía implantarse en torno a la macrogranja de Noviercas.



Fuente: Elaboración SSTT COAG a partir de información publicada en prensa

La empresa **Campofrío** también fue perceptora indirecta (en 2012 y 2015) de ayudas públicas para su instalación en Ólvega por valor de 459.780 € (acondicionamiento de parcela⁸) y 261.575 € (mejora de urbanización de suelo industrial⁹). Campofrío es propiedad, en la actualidad, de la empresa mexicana Sigma, subsidiaria del conglomerado multisectorial Alfa (en el que tiene una importante participación el multimillonario Carlos Slim).

En el proyecto técnico para la instalación de la macroexplotación de Noviercas presentado por la empresa Valle de Odieta SCL a la Junta de Castilla y León, en julio de 2018, se planteaban tanto *‘el contexto de adecuación a los requerimientos del mercado global (de bajada y ajuste de precios y, por tanto, de ajuste de costes de producción) y de desaparición paulatina de lecherías’* como *‘el importante problema de despoblación que lleva sufriendo Noviercas durante décadas’*.

Previamente a la presentación de este proyecto la empresa ya había presentado al Ayuntamiento de Noviercas una propuesta de **modificación de las Normas Urbanísticas Municipales** para facilitar la instalación de su macrogranja. La justificación de la conveniencia de esta propuesta de modificación se centraba en:

- 1) *fijar población,*
- 2) *evitar la deslocalización de la actividad láctea,*
- 3) *crear empleo,*
- 4) *dinamizar el sector y la economía y*
- 5) *contribuir al posicionamiento de Soria y Castilla y León en el sector lácteo.*

Respecto al primer objetivo (**‘fijar población’**), si analizamos el impacto que ha tenido la instalación de la granja en el caso de Caparroso sobre las personas censadas en dicho municipio, observamos que, lejos de haberse incrementado, el censo ha disminuido pasando de 2.717 personas en 2009 (año anterior a la instalación de la explotación) a 2.702 en 2018

⁸ “Subvención de 459.000 euros para facilitar el asentamiento de Campofrío Food Group en Ólvega, en Soria.” <http://www.jcyl.es/web/jcyl/AgriculturaGanaderia/es/Plantilla100DetalleFeed/1246464862173/Noticia/1284423459621/Comunicacion>

⁹ “Inversión de 260.000 euros para adecuar suelo industrial destinado a proyectos agroalimentarios en Ólvega, en Soria.” <https://comunicacion.jcyl.es/web/jcyl/Comunicacion/es/Plantilla100Detalle/1281372051501/ConsejoGobierno/1284248092755/Comunicacion>

(último dato disponible¹⁰). En otros municipios de alrededor la evolución en los censos tampoco ha sido mejor. Así, por ejemplo, en Marcilla se ha pasado de 2.834 habitantes en 2009 a 2.862 en 2018 (+ 0'98%), en Mérida de 780 en 2009 a 747 en 2018 (- 4,24%), en Villafranca de 3.020 en 2009 a 2.841 en 2018 (- 5'93%) y en Murillo el Cuende de 648 en 2009 a 646 en 2018 (- 0'31%), por poner algunos ejemplos.

Si bien es cierto que podría argumentarse, por parte de los defensores del proyecto, que la instalación del centro de Caparroso pudo haber contribuido a evitar un mayor abandono de estos pueblos a lo largo de estos años, no es menos cierto que, para una valoración completa de este supuesto, habría que tener también en cuenta que proyectos como este tienen impactos negativos sociales y medioambientales que pueden contribuir al abandono de los territorios en los que se instalan y que, normalmente, se omiten en el debate público por parte de sus promotores¹¹.

En cuanto al tercer objetivo de Valle de Odieta – estrechamente vinculado al primero – planteado en su informe técnico (*'creación de empleo'*), a pesar de que la empresa reconoce abiertamente en su *Memoria vinculante para la modificación de las normas urbanísticas municipales*¹² que pretende llevar a cabo una *'importante creación de empleo en el sector primario'* (empleo directo de 147 personas, según el documento), en ningún momento detalla cómo. Además, manifiestan en el mismo documento su voluntad de *'minimizar la inversión'*, algo que llama la atención ya que el empleo de más de 140 personas debería apoyarse en la inversión de un presupuesto cuantioso (sobre todo si la empresa tiene intención de crear puestos de empleo de calidad, que son los que verdaderamente son susceptibles de fijar población en el medio rural).

Es llamativo también que, en la propuesta de modificación de las Normas Municipales presentadas por la empresa, no se prevea en ningún momento cómo afrontar un incremento de la población en Noviercas que, según datos de Valle de Odieta y del INE, vendría a duplicar el actual censo del municipio (de 150 personas en 2018¹³ se pasaría a 297).

Respecto al segundo objetivo (*'evitar la deslocalización de la actividad láctea'*), hay que destacar que es la instalación de este tipo de explotaciones la que favorece procesos de deslocalización de la producción al impulsar la desaparición

**Se produce más leche,
pero por parte de
menos explotaciones**

¹⁰ Cifras oficiales de población del municipio de Caparroso resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero (INE). <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2884>

¹¹ La futura instalación de Noviercas vendría a sustituir, según estimaciones de los SSTT de COAG, a 432 explotaciones lácteas de su entorno (1/3 del total de las explotaciones de Castilla y León) y destruiría 726 empleos directos en el medio rural. Página 11 del documento "10 preguntas y respuestas sobre el proyecto de macrogranja industrial de Noviercas (Soria)". <http://coag.chil.me/post/10-preguntas-y-respuestas-sobre-el-proyecto-de-macrogranja-industrial-de-noviercas-140379>

¹² Memoria vinculante de la modificación puntual nº7 de las normas urbanísticas municipales de Noviercas – Soria.

<http://municipio.dipsoria.es/cgi-vel/publicaciones/documentos/municipio216/NOVIERCAS-MOD--N--7-DOCUMENTOS.pdf>

¹³ INE. <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2896>

de un modelo de granja más familiar (normalmente alejado de los núcleos de consumo) y favorecer la instalación de un modelo mucho más intensivo en otras localizaciones.

Mientras que, durante los últimos años, ha disminuido el número de explotaciones de bovino de leche de una manera alarmante en el conjunto del Estado (y, sobre todo, en aquellas regiones tradicionalmente más productoras de leche de vaca, tal y como puede observarse en el mapa 2), el volumen de leche producido en España no ha dejado de incrementarse en ese mismo periodo (de 5.431.810 toneladas de leche en 2000 a 7.120.800 en 2018). Es decir, se produce más leche, pero por parte de menos explotaciones que, además, tienden a situarse en regiones tradicionalmente no productoras de leche (pero más accesibles a la recogida del producto por parte de las grandes empresas del sector) como Valencia, Murcia, Castilla la Mancha, Navarra o Aragón (como puede observarse en el mapa 1).

Mapa 1: Comunidades autónomas en las que se ha incrementado más de un 40% la producción de leche entre los años 2000 y 2017.



Mapa 2: Comunidades autónomas en las que ha descendido más de un 65% el número de explotaciones de bovino de leche entre 2000 y 2019.



Fuente: Elaboración SSTT COAG a partir de datos del MAPA (Anuario estadística e indicadores económicos)

Como hemos podido comprobar, son varios los indicadores que llevan a intuir que los objetivos de Valle de Odieta SCL no son todo lo sociales que plantea el informe técnico que pretende justificar los cambios de normativa municipal. A pesar de ello, el Ayuntamiento de Noviercas no tuvo reparos en aprobar provisionalmente¹⁴, a finales de 2017, todas las modificaciones exigidas por la empresa. Entre dichas modificaciones se encontraban algunas de importante calado como permitir la apertura de nuevos pozos privados con autorización del Organismo de la Cuenca Hidrográfica (anteriormente a la modificación no se permitía abrir pozos que no tuvieran carácter público) o permitir usos del suelo rústico que supongan un riesgo alto de

¹⁴ Información pública relativa a la aprobación inicial de la Modificación Puntual de las Normas Urbanísticas de Noviercas. MODIFICACIÓN Nº7. <http://municipio.dipsoria.es/cgi-vel/publicaciones/documentos/municipio216/NOVIERCAS-MOD--N--7-ANUNCIO.pdf>

transformación del territorio o implantación de instalaciones fuertemente discordantes con el entorno tradicional si éstos están definidos en un Plan Especial (anteriormente estaban prohibidos en todo caso, hubiera o no un Plan Especial).

Sin entrar a valorar si resulta legítimo o no que una empresa particular pueda solicitar a una autoridad competente la modificación de normativa para llevar a cabo un proyecto privado, sí resulta ciertamente escandaloso que dicha autoridad competente modifique la normativa, punto por punto, tal y como se ha requerido por parte de la empresa. Tanto el

El diseño y concesión de subvenciones y la modificación de la normativa en el sector suponen claras apuestas políticas, que han favorecido un cambio en el modelo de producción en el lácteo español

diseño y concesión de subvenciones, como la modificación de la normativa o el cambio de regulación en el sector lácteo suponen claras apuestas políticas de gobiernos municipales, autonómicos y estatales que, a lo largo de los últimos años, han favorecido un cambio en el modelo de producción en el lácteo español (más acusado en ciertos territorios del Estado) que se consolidará definitivamente con la apertura de la macrogranja de Noviercas.

La futura instalación del proyecto de Noviercas contribuirá a que tanto Castilla y León como el Estado español se alejen del modelo de producción social y familiar que, durante décadas, ha predominado tanto en España como en resto de Europa en el sector lácteo.





LA INTEGRACIÓN DE LA CADENA AGROALIMENTARIA: GRUPO ALIMENTARIO CITRUS (GAC)

El Grupo Alimentario Citrus (GAC) puede situarse como **ejemplo de empresa relevante en su sector, pero que da pasos crecientes para liderarlo al amparo de un líder de la distribución comercial**, en este caso Mercadona. GAC es una empresa valenciana creada en el año 2000 cuya actividad se centra en el sector hortícola. El grupo es proveedor *Totaler*¹ de Mercadona, su principal cliente, bajo la línea Verdifresh, así como también de la cadena de supermercados Consum. Cerró el año 2018 con una facturación global de 308 mill€ (un 21,7% más que en el periodo anterior) y tiene una plantilla de 2.300 empleados.

El Grupo GAC dispone de 10 plantas de producción encuadradas en tres unidades de negocio (Tabla 1). La unidad de IV gama es la que mayor porcentaje de ventas aporta al grupo, con un 57%. Le sigue el área agrícola, que representa el 32% y, finalmente, la unidad de productos transformados, que supone el 11% de las ventas totales.

Tabla 1. Divisiones de negocio del Grupo GAC y plantas de producción

<p>Procesado Agrícola Productos hortícolas frescos, directos del campo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dolores de Pacheco (Murcia) • Montserrat (Valencia) (I+D+i)
<p>IV gama Ensaladas y vegetales listos para consumir o cocinar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Riba-roja de Túria (Valencia) • Granadilla de Abona (Tenerife) • Antequera (Málaga) • Aranda de Duero (Burgos) • Thurland (Alemania) • Hünenberg (Suiza) • Novara (Italia)
<p>Transformados Purés de fruta y verduras para niños, Smoothies, Alternativas vegetales al yogur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Carlet (Valencia)

Fuente: elaboración propia a partir de www.grupoalimentariocitrus.com

Por tanto, el área de mayor relevancia para la empresa guarda correlación con la categoría de consumo en hogares que más crece en España: las ensaladas, verduras y hortalizas de IV gama, son el capítulo de mayor aumento según el Informe de Consumo Alimentario 2018 del MAPA².

La unidad de negocio agrícola está integrada por más de 5.000 ha de cultivo, distribuidas en 25 fincas y ubicadas en 7 provincias españolas (zona sureste de la península y Tenerife). Disponen de 225 ha de invernaderos. Cultivan 34 variedades de vegetales y hierbas aromáticas. Por otra parte, la unidad de negocio de IV gama cuenta con 56 proveedores homologados a los que compran más de 40.000 tn de materia prima, el 92% de origen España. Todos estos

¹En 2018, Mercadona consolidó una evolución desde el modelo de interproveedor, que proporcionaba una categoría completa mediante una relación estrecha y de largo plazo, al concepto de *totaler*, especializado en productos específicos de una categoría, conservando dicho modelo de relación.

²https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/20190807_informedeconsumo2018pdf_tcm30-512256.pdf

proveedores trabajan con la garantía del certificado Global GAP. El principal producto son las ensaladas envasadas, que suponen un 80% de la facturación.

En 2018 el Grupo GAC ha lanzado el surtido agrícola ecológico, bajo la marca BIO Sun&Vegs; el surtido incluye productos como el calabacín, la berenjena, el brócoli o diferentes tipos de lechugas. El 50% de las referencias producidas en la planta de Carlet (Valencia) para la sección de transformados están certificadas para producción ecológica, así como la planta agrícola con sede en Dolores de Pacheco (Murcia).

La mayor parte de la producción que comercializan es propia, gracias al elevado número de hectáreas que gestionan, tanto en propiedad como en alquiler. La parte minoritaria de producción externa proviene de compras a terceros o bien de agricultores tutelados (una figura similar al agricultor integrado), por ejemplo, en el cultivo de lechuga.

Tabla 2. Compras de empresas agrarias por Grupo Alimentario Citrus

Año	Empresa	País
2019	Josef Muller	Suiza
2019	Novara Salads	Italia
2018	Thurlander Salate und Feinkost	Alemania
2014	Agromediterránea	España

Fuente: elaboración propia a partir de www.grupoalimentariocitrus.com

El empleo que genera este modelo depende en gran medida de empresas de trabajo temporal y otros modelos de contratación de temporeros, dadas las enormes cantidades de trabajo necesario en determinadas campañas y como estrategia para reducir los costes fijos de las empresas.

Como indicábamos, GAC ha buscado convertirse en un líder sectorial en los últimos años bajo una relación muy estrecha con Mercadona. GAC ha cerrado adquisiciones dentro y fuera de España con el objeto de crecer e integrarse en la cadena vertical de provisión de producto al líder de la distribución estatal y lanzarse también a los mercados exteriores (Tabla 2). Esta estrategia se enmarca en la apuesta de las grandes cadenas de distribución por el producto fresco, gama en la que aún queda margen de crecimiento en detrimento del comercio tradicional minorista³. Esta situación trae consigo la consolidación del tejido empresarial alrededor de grandes compañías, verticalmente integradas, que puedan convertirse en socios estratégicos del gran distribuidor, de manera que puedan satisfacer sus necesidades y garantizar un suministro continuo y con unos parámetros de calidad y servicio determinados.

Se trata de un modelo en el que los márgenes, en principio asegurados, son cortos y se genera beneficio gracias al enorme volumen de facturación

Se trata de un modelo en el que los márgenes, en principio asegurados, son cortos y se genera beneficio gracias al enorme volumen de facturación. En condiciones de estabilidad de demanda y de los mercados esta situación deriva en beneficios, que también pueden estar bajo la lupa del gigante integrador, dado que el escrutinio de los costes de producción es muy exhaustivo.

³ Mercadona ha aumentado un 30% sus ventas en el capítulo de frescos en los últimos cuatro años, siguiendo esta estrategia de crecimiento.

Cuando una empresa de distribución adquiere el tamaño y el poder convenientes son capaces de reordenar las propias cadenas de valor⁴. A una determinada escala, es el ejemplo de lo que ocurre con GAC y Mercadona. Las grandes cadenas de supermercados se convierten en paso obligado, dada su elevada cuota de mercado, para muchas grandes firmas proveedoras que, a su vez, han generado importantes grupos capaces de proporcionar grandes volúmenes de determinadas categorías de producto y/o una amplia gama de surtido en condiciones estables. Asistimos a un proceso de concentración de la oferta para satisfacer la concentración de la distribución, no en el sentido clásico de concentrar la oferta en beneficio de los agricultores y agricultoras y del modelo profesional y social de agricultura.

Yendo más allá aún, en la actualidad asistimos a la configuración de cadenas de valor integradas desde los proveedores de insumos, pasando por la producción hasta la comercialización que llega al consumidor. El modelo de competencia entre empresas independientes en cada eslabón de la cadena está siendo sustituido por otro modelo de competencia entre cadenas completas de suministro que buscan imponerse al resto en el

Asistimos a la configuración de cadenas de valor integradas desde los proveedores de insumos, pasando por la producción hasta la comercialización que llega al consumidor

mercado⁵. Se está produciendo el establecimiento de relaciones de colaboración y acuerdos entre empresas de la distribución y grandes empresas proveedoras de inputs⁶, también cada vez más concentradas (Monsanto + Bayer, Dow + DuPont, Syngenta + ChemChina...). En el medio de la cadena, frente a este doble embudo tendente hacia un modelo de oligopolios, se sitúan los agricultores, inmersos en el proceso de alineación de intereses de la cadena y convertidos en meros maquileros, con riesgo además de ser automatizados y sustituidos por robótica.

La envergadura de una empresa como GAC, la dependencia económica de empresas como ella en amplias zonas de producción, los elevados costes frente a una rentabilidad ajustada, en definitiva, la debilidad de un modelo de este tipo puede conducir a que cualquier dificultad desemboque en un colapso económico, social y ambiental de una determinada zona. Generar modelos de grandes empresas, frente a modelos ligados al territorio y al modelo familiar, tiene consecuencias imprevisibles sobre la sostenibilidad y el futuro de las personas y de la propia economía del medio rural. Si las consecuencias y el impacto de un problema económico pueden resultar dramáticas en el caso de una gran empresa de producción agraria, imagínense lo que podría ocurrir si el problema se genera para una cadena integrada al completo.

En el medio de la cadena, frente a este doble embudo tendente hacia un modelo de oligopolios, se sitúan los agricultores, inmersos en el proceso de alineación de intereses de la cadena y convertidos en meros maquileros, con riesgo además de ser automatizados y sustituidos por robótica

⁴ Esteban Hernández "El tiempo pervertido. Derecha e izquierda en el siglo XXI". Ed. AKAL

⁵ <http://www.daviddelpino.com/a-new-fresh-fruits-vegetables-value-chain-english-spanish-post/>

⁶ Por ejemplo, para la obtención de determinadas variedades de un producto agrario en exclusiva para una cadena de distribución por parte de una gran empresa de semillas



09420	561	19,256,0	19,256,0	19,256,0	0,33%
0AE1X	561	4,888,5	4,888,5	4,888,5	0,33%
065275	12	1,06170	1,06190	1,06180	-0,17%
065275	13	1,06180	1,06185	1,06185	-0,14%

WKN	HEV BID	ASK	AKTUELL		
514000	21	17,750 €	17,751 €	17,750 €	2,00%
555200	6	30,862 €	30,865 €	30,864 €	1,73%
659990	1	95,212 €	95,236 €	95,224 €	1,52%
766403	29	128,891 €	128,930 €	128,910 €	1,46%
A1ML71	4	29,991 €	29,997 €	29,994 €	1,36%
555750	9	15,840 €	15,841 €	15,841 €	1,25%
823212	10	12,648 €	12,654 €	12,651 €	1,20%
843002	3	176,020 €	176,064 €	176,042 €	0,89%
519000	23	88,864 €	88,879 €	88,871 €	0,88%
716460	8	80,252 €	80,269 €	80,261 €	0,88%
710000	27	68,777 €	68,785 €	68,781 €	0,88%
004043	1	110,820 €	110,863 €	110,845 €	0,86%
710000	8	183,126 €	183,155 €	183,141 €	0,68%



LA INTEGRACIÓN DEL SECTOR PORCINO: EL GANADERO INDEPENDIENTE HA PASADO A SER UN INTEGRADO

La expansión del sector porcino en los últimos años ha convertido al Estado Español en el cuarto productor mundial de carne de cerdo con 52,4 millones de animales sacrificados y 4,52 millones t. de carne producida (datos de 2018). Es el segundo sector en importancia, medido en producción final agraria, después de las frutas y hortalizas, con una producción de casi 7.500 millones € (14% del total). El sector está volcado en la exportación, ya que el grado de autoabastecimiento llega al 170%.

En cuanto al número de explotaciones, el sector ha experimentado una considerable reestructuración durante los últimos años, con un notable descenso en el número total de granjas durante los últimos 12 años, centrado en las explotaciones de menor tamaño, unido a un incremento de la producción y el censo total. La reducción se ha concentrado en las explotaciones más pequeñas. En paralelo, las explotaciones de mayor tamaño se han incrementado notablemente en este periodo, especialmente las más grandes. Actualmente hay unas 53.531 explotaciones profesionales de porcino en el Estado Español incluyendo las del Grupo 1, 2, 3, Grupo Especial y Reducidas.

El Real Decreto 324/2000, de 3 de marzo es la normativa básica de ordenación de las explotaciones porcinas que establece un tamaño máximo de explotación y unas distancias mínimas entre explotaciones (actualmente en las últimas fases de tramitación de un nuevo Real Decreto). Estos requisitos buscan prevenir la propagación de enfermedades y reducir el impacto ambiental. No obstante, la proliferación de granjas de porcino está levantando protestas en muchos territorios, debido al impacto ambiental y territorial que ocasionan.

MODELO DE PRODUCCIÓN

El modelo de producción porcina en el Estado Español es muy distinto al predominante en el resto de países de la UE, dónde la producción gira sobre el ganadero independiente o bien, el adscrito a una cooperativa. En el caso español se ha desarrollado el **modelo de integración**, que comprende el 75% de la producción, quedando para el ganadero independiente el 10% y para las cooperativas el 15%, aproximadamente.

La reducción de granjas se ha concentrado en las explotaciones más pequeñas. En paralelo, las explotaciones de mayor tamaño se han incrementado notablemente, especialmente las más grandes

El **modelo de integración** se caracteriza por el liderazgo de la empresa integradora, que a su vez es la propietaria de los animales y se encarga de proporcionar todos los insumos y servicios que estos necesitan para su crianza (pienso, medicamentos, servicios veterinarios, asesoramiento, etc.) y es la que asume el riesgo relacionado con el precio de los piensos y la venta de los animales.

Por su parte, el ganadero integrado se encarga de poner las instalaciones y cuidar de los animales, para lo que aporta mano de obra y realiza la gestión de los purines. Además, asume los costes energéticos (luz, agua, carburantes, etc.) y también los costes de recogida de cadáveres, costes medioambientales y reparación y mantenimiento. Esta relación se concreta a través de un contrato de integración, dónde se especifican las obligaciones de cada parte y la contraprestación que corresponde al ganadero integrado (normalmente un montante por cerdo engordado o salido a matadero).

NORMATIVA

A nivel de normativas, la **Ley de Sanidad Animal del año 2003** definió la “integración como aquella relación contractual ganadera en la cual una parte, denominada integrador, se obliga a aportar los animales y/o o los productos para la alimentación animal, productos sanitarios y asistencia veterinaria, y la otra, denominada ganadero integrado, aporta los servicios de alojamiento del ganado, instalaciones, mano de obra y cuidados a los animales. A estos efectos, el integrador o el integrado podrán ser personas físicas o jurídicas, incluidas las entidades asociativas agrarias de cualquier tipo” y señaló obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes desde el punto de vista sanitario.

Posteriormente, **el Real Decreto 479/2004, de 26 de marzo**, que establece y regula el registro general de explotaciones ganaderas (REGA), determina la obligación de las explotaciones ganaderas de comunicar a la Administración la empresa integradora, en el caso de trabajar bajo este régimen.

Seguindo con las normativas que regulan la actividad, la **Ley 12/2013, de 2 de agosto**, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria determina que para garantizar la seguridad jurídica y la equidad en las relaciones comerciales, deben formalizarse por escrito los contratos de integración. Esta ley define el contrato de integración como “aquella modalidad de contrato alimentario en el que una de las partes, denominada integrador, se obliga frente a la otra parte denominado integrado, a proporcionar todos o parte de los productos, materias primas e insumos necesarios para la producción objeto del contrato, así como, en su caso, a ejercer la dirección técnica y a hacerse cargo de la producción al concluir el ciclo productivo. Por su parte, el integrado se obliga frente al integrador, a aportar los terrenos, los espacios y las instalaciones, así como los medios y servicios complementarios que resulten necesarios para completar la producción y una vez obtenida ésta, a su entrega al integrador”.

Es necesario romper con la dispersión de las normativas relacionadas y unificarlas en una sola que ampare y regule el sistema de integración.

Debido a la importancia que este tipo de régimen comporta a nivel económico y las altas cifras de explotaciones ganaderas que trabajan bajo el paraguas de la integración, es necesario romper con la dispersión de las normativas relacionadas y unificarlas en una sola que ampare y regule esta práctica.

A nivel autonómico destaca el caso de Cataluña, que ha identificado la necesidad de establecer medidas concretas, regulando el régimen de integración ganadera a través de la Ley de Contratos de integración del 1984, sustituida hace unos años por la vigente **Ley 2/2005 de 4 de abril de Contratos de Integración**.

Tal y como se justifica en la normativa catalana, se quiere trasladar la idea de mantener un marco jurídico regulador de estos tipos de relaciones contractuales, introduciendo las adaptaciones necesarias para lograr más garantías de igualdad entre las partes, compatibles a su vez con los requerimientos legales vigentes de carácter sectorial que afectan a la actividad ganadera, especialmente en el ámbito zoonosanitario y ambiental que, en definitiva, persiguen la consolidación de explotaciones ganaderas respetuosas con las directrices sanitarias y de protección del medio ambiente y el entorno natural.

En este sentido se hace hincapié especialmente en las normas zoonosanitarias relacionadas con la prevención, la lucha, el control y la erradicación de las enfermedades de los animales, que afectan expresamente a las explotaciones en régimen de integración, y las normas que regulan la gestión de las deyecciones ganaderas y otros subproductos o residuos generados por la explotación.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL MODELO DE INTEGRACIÓN PORCINA

Ventajas para el ganadero integrado

- Elimina los riesgos de mercado, tanto en coste de materias primas para alimentación como en precios de comercialización de la carne de cerdo. De todas formas, estos riesgos repercuten indirectamente al ganadero integrado a través de la empresa integradora.
- Dispone de asesoramiento y asistencia veterinaria, por lo que la producción se realiza con un apoyo técnico profesional, de manera similar a las explotaciones no integradas.
- El trabajo de producción se simplifica en la mayor parte, ya que los factores más importantes de la producción y la comercialización se le dan resueltos.
- Sabe de antemano los ingresos que va a recibir, por lo que puede calcular el beneficio que le queda después de afrontar costes y amortizaciones, aunque pueden suceder imprevistos y decisiones discrecionales de la empresa integradora.
- Al no ser propietario de los animales y tener garantizados insumos y servicios, evita la necesidad de financiación de circulante. Disminuyen en gran medida los riesgos financieros y la amenaza de quiebra de la explotación.
- La expansión de este sector supone la creación de nuevos puestos de trabajo en territorios rurales en riesgo de despoblación.

Inconvenientes para el ganadero integrado

- Pasas de ser ganadero a ser integrado.
- El principal inconveniente es que el ganadero pierde el control del negocio. Queda subordinado a la planificación y los intereses de la empresa integradora. Renuncia a la capacidad de decisión sobre los elementos fundamentales de la producción porcina. El negocio de la carne de porcino ya no está en manos de los ganaderos integrados, son las grandes empresas integradoras las que controlan este negocio.
- Relación de desigualdad empresa integradora – ganadero. El ganadero tiene muy poca capacidad de negociación frente a la empresa integradora y debe aceptar sus condiciones si quiere trabajar. En general, la empresa integradora fija sus condiciones en el contrato de integración porcina de forma unilateral y el ganadero debe aceptarlo. El integrado únicamente tiene la protección de la regulación normativa, tanto en aspectos de ordenación del sector como de contratación.
- La empresa integradora se reserva una alta discrecionalidad en las cláusulas de integración, por ejemplo, puede llenar la granja del ganadero en un momento dado, dejarla vacía durante un tiempo o bien, hacerle trabajar a porcentajes variables. Así, la empresa planifica su producción y variabiliza los costes de aprovisionamiento que caen sobre las espaldas del integrado.
- El ganadero forma parte de un modelo que se está expansionando agresivamente (tenemos un grado de autoabastecimiento del 170%) y esto implica problemas medioambientales de nitratos y tratamiento de las deyecciones cuyos costes repercuten al integrado y las molestias recaen en los municipios rurales que acogen estas granjas.

EJEMPLO CONTRATO INTEGRACIÓN

En ____, a __ de __ de ____
 REUNIDOS: DE UNA PARTE, D./Dña ____ mayor de edad, con DNI núm. ____vigente, Y DE LA OTRA D. /Dña ____ mayor de edad, con DNI núm. ____vigente, representante de la Sociedad ____ con CIF núm. ____ domiciliada en _____. Comparece el Sr./Sra. _____ en su calidad de Director Gerente de la Entidad Mercantil _____ con domicilio social en _____ y en su nombre y representación, verificándolo el otro compareciente, Sr./Sra. _____. Ambos manifiestan hallarse en el pleno disfrute de sus derechos civiles y se reconocen con capacidad para otorgar y obligarse en forma recíproca y mediando plena conformidad, convienen en la explotación conjunta de las instalaciones industriales y servicios que se expresarán, con base en las siguientes:

ESTIPULACIONES:

PRIMERA.- EL INTEGRADO propietario/a de una granja adecuada para la explotación industrial de cerdos, en su recría y engorde, situada en el término municipal de _____ en las que existen capacidad y elementos para el cebo de unos _____ cerdos.

SEGUNDA.- Constituye el objeto del presente contrato, la recría y cebo de animales de cerda, mediante la prestación de la atención y asistencia necesaria hasta alcanzar un peso adecuado para su tráfico en el mercado o su sacrificio.

TERCERA.- EL INTEGRADOR se obliga a instalar, lechones en número en las naves industriales descritas en la Estipulación Primera de las que preceden, los cuales son de su absoluta propiedad, cualidad que conservarán mientras dure su crianza y engorde, así como de cuanto se encuentre vigente el presente contrato o sus prórrogas, lechones que pondrá al cuidado y vigilancia del otro compareciente EL INTEGRADO en concepto de depositario y con las obligaciones inherentes al desempeño de tal cargo, en cuyo concepto los admite EL INTEGRADO y se hará cargo de los mismos en el plazo de entrega convenido.

CUARTA.- EL INTEGRADO por sus órganos gestores y personal especializado a sus órdenes o colaboradores, llevará la dirección técnica de la explotación, se obliga al suministro del pienso necesario para el cebo de los cerdos, sin que pueda emplear pienso de distinta marca, así como a facilitar al criador referido la medicación que resulte necesaria para los animales existentes en la granja.

QUINTA.- EL INTEGRADO se obliga a prestar los servicios, trabajos y atenciones que precise el manejo de los animales instalados en la explotación objeto de este contrato, en forma personal y de recibir colaboración ajena, lo será a su cargo y riesgo, asumiendo a su costa los gastos de Seguridad Social, accidentes, jornales y emolumentos de todo orden de quienes libremente emplee y asimismo, la cualidad de Empresa frente a ellas, quedando exonerada EL INTEGRADOR de toda responsabilidad y obligación que tenga causa en esta contratación por serle totalmente ajena y no tener el presente contrato entre los comparecientes, naturaleza laboral, ni existir sumisión ni dependencia del uno al otro de los contratantes. Igualmente serán a cargo de EL INTEGRADO quien lo sufragará de su peculio particular los gastos de luz, agua, calefacción, basuras, camastros de paja, etc. y en general todos los costes de los servicios que se empleen para el normal funcionamiento de las instalaciones y adecuados para el fin perseguido.

SEXTA.- A medida que los cerdos de la explotación alcancen el peso que convenga a EL INTEGRADOR, y conforme a las condiciones del mercado los retirará total o parcialmente y en el modo y forma que le convenga. Las guías para realizar el movimiento pecuario las podrán realizar tanto el Integrado como el Integrador. Por cada uno de los engordados, percibirá la cantidad resultante de aplicar la liquidación calculada según bases:

SÉPTIMA.- Se establece como término de duración del presente contrato el de una crianza, a partir del momento en que se alojen en las instalaciones los primeros lechones y se prorrogará tácitamente de forma anual, caso de no ser denunciado por cualquiera de las partes con un mes de antelación a su vencimiento, mediante carta certificada con acuse de recibo.

No obstante será causa extraordinaria de resolución, la no consecución de un acuerdo en la fijación del precio revisado por cada cerdo para la anualidad siguiente. También lo será el abandono, falta de diligencia, mal manejo en la atención a los animales y causas similares. EL INTEGRADOR conforme a los informes que reciba de sus empleados y colaboradores en este sentido, podrá dar por resuelto el contrato en cualquier momento y sin necesidad de preaviso.

OCTAVO.- EL INTEGRADOR como usuaria de las instalaciones propiedad del EL INTEGRADO tendrá derecho de acceso a las mismas en todo momento, tanto mediante la persona de su Director Gerente como de cualquier empleado o tercero en quien él mismo delegue, al objeto de inspeccionar la explotación, supervisar el manejo de los animales, verificar recuentos de animales y piensos, pudiendo incluso en caso de interesar a EL INTEGRADOR dejar constancia de lo que advierta o de cualquier circunstancia que le convenga, mediante el levantamiento de acta notarial sin que a tal fedatario quepa negarle la entrada.

Por su calidad de propietario del ganado, EL INTEGRADOR podrá disponer en todo momento del mismo y adoptar las medidas que estime necesarias, incluso la extracción y traslado de animales sin la aquiescencia del otro compareciente, y sin perjuicio de las liquidaciones que resulten procedentes, en proporción al tiempo y precio por el servicio a cada animal, estimándose como normal el ciclo de seis meses para la crianza.

NOVENA.- EL INTEGRADO no podrá disponer en ningún momento, ni en venta, cesión, donación o cualquier otra forma, de los cerdos que quedan bajo su cuidado como depositario, viniendo obligado a prestar a los mismos los servicios y atenciones que corresponden a uso y costumbre de un buen criador y a poner en conocimiento de EL INTEGRADOR en forma inmediata, cualquier novedad dañosa o peligro que advierta pueda producirse o afectar a los animales o instalaciones. Tanto por actos a terceras personas, por aparición de brotes epidémicos en la zona o en la propia explotación u otra cualquiera, el incumplimiento de ello, le obligará al resarcimiento de daños y perjuicios.

DÉCIMA.- Autorizo a la mercantil EL INTEGRADOR, como destinatario, a expedir en mi/nuestro nombre la factura de cría, guarda y manejo de animales.

UNDÉCIMA.- Anualmente deberá aportar certificación de estar al corriente de las obligaciones tributarias.

DUODÉCIMA.- Los comparecientes renuncian al fuero de su propio domicilio, así como al del cumplimiento del contrato y se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de para cuantas cuestiones pudieran surgir derivadas de la ejecución o interpretación del presente contrato.

Leído por los comparecientes, lo encuentran conforme a sus respectivas voluntades por lo que se ratifican en su total contenido, en prueba de los cual lo firman por duplicado en el lugar y fecha al principio indicados.

LA EMPRESA

EL CRIADOR/A

1º Los incrementos y penalizaciones de cada manada, en función de las tablas siguientes:

1º) PARA CERDO ENTERO		
INDICE DE TRANSFORMACION ECONOMICA ANUAL	EUROS POR CERDO APTO RETIRADO	PRIMA Y PENALIZACION EN FUNCION DEL % DE MORTALIDAD ANUAL
3,050	9,90	Inferior 3% +0,30
2,950	10,50	Del 3 al 4% +0,18
2,850	11,10	Del 4 al 5% +0,00
2,750	11,70	Del 5 al 6% -0,12
2,650	12,30	Del 6 al 7% -0,20
		Del 7 al 8% -0,30
2º) PARA CERDO CASTRADO DANBRED		
INDICE DE TRANSFORMACION ECONOMICA ANUAL	EUROS POR CERDO APTO RETIRADO	PRIMA Y PENALIZACION EN FUNCION DEL % DE MORTALIDAD ANUAL
3,300	9,90	Inferior 3% +0,30
3,200	10,50	Del 3 al 4% +0,18
3,100	11,10	Del 4 al 5% +0,00
3,000	11,70	Del 5 al 6% -0,12
2,900	12,30	Del 6 al 7% -0,20
		Del 7 al 8% -0,30
3º) CERDO CASTRADO DUROC		
INDICE DE TRANSFORMACION ECONOMICA ANUAL	EUROS POR CERDO APTO RETIRADO	PRIMA Y PENALIZACION EN FUNCION DEL % DE MORTALIDAD ANUAL
3,400	9,90	Inferior 3% +0,30
3,300	10,50	Del 3 al 4% +0,18
3,200	11,10	Del 4 al 5% +0,00
3,100	11,70	Del 5 al 6% -0,12
3,000	12,30	Del 6 al 7% -0,20
		Del 7 al 8% -0,30

Por cada cerdo apto retirado al matadero.

Por la realización de las cargas a matadero con personal propio se abonará la cantidad fija de 0,25 céntimos de euro por animal.

Los rendimientos no aptos, imputables al criador, se le deducirán en la liquidación.

Los descuentos producidos por pesos fuera del rango del matadero, imputables al criador, se deducirán en la liquidación del criador.

La liquidación a la que se refiere el apartado 1º se efectuará manada a manada.

La empresa, bonificará, en su caso, hasta el 100% del importe de la penalización, siempre que las causas que generen dicha penalización no sean imputables al criador.

El precio máximo que recibiría el ganadero sería: $12,3+0,30= 12,60€$

El precio mínimo que recibiría el ganadero sería: $9,90-0,30= 9,60€$

PLAN ECONÓMICO PARA UNA GRANJA DE 2.000 CERDOS

INVERSIÓN GRANJA POR PLAZA (SIN TERRENOS)	170 €/180 €	340.000,00 €	360.000,00 €
TERRENOS 2 ha X 30.000 €/ha	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
	TOTAL	400.000,00 €	420.000,00 €
GASTOS ANUALES	COSTE POR PLAZA Y AÑO	2.000 CERDOS	
Energía y carburantes (luz/grupo electrógeno/calefacción)	1,50	3.000,00 €	
Purín (depende de la zona) con una producción de 1,1 m ³ / plaza / año	0,5/3	1.000,00 €	6.000,00 €
Recogida de cadáveres	0,54	1.080,00 €	
Agua	0,057/1	114,00 €	2.000,00 €
Reparaciones y mantenimiento	1,5/2	3.000,00 €	4.000,00 €
Limpieza y desinfección	50€/H	500,00 €	
Periodo de amortización entre 10 y 15 años		40.000,00 €	26.666,67 €
Personal	550/600€ 4h. De trabajo	6.600,00 €	7.200,00 €
	TOTAL	52.294,00 €	63.780,00 €
INGRESOS POR PLAZA	2.000 CERDOS		
27,00 €	54.000,00 €		
32,00 €	64.000,00 €		



CONCLUSIONES

El modelo de producción agrícola y ganadero está sumido en un profundo cambio estructural. Las cifras globales de la agricultura en España nos muestran una expansión en los últimos años, especialmente en determinados sectores de producción. Sin embargo, los agricultores y agricultoras no afrontamos un momento halagüeño y nos encontramos en clara reconversión, con pérdida continua de efectivos, falta de rentabilidad de nuestras explotaciones y ausencia de relevo generacional.

Los **productores agrarios tenemos la capacidad de resistencia** necesaria para sobreponernos a esta ruptura de nuestro paradigma y debemos afrontar la situación con determinación y el diseño de una correcta estrategia, elaborada en base a la participación, la reflexión y la unidad. La solución no es única y sencilla, sino compleja y múltiple, predominantemente colectiva, pero con la necesidad de una implicación individual.

La exigencia a los poderes públicos de nuestras demandas no es suficiente; la regulación y ordenación de los mercados no está en la agenda política; apelar al consumidor o al ciudadano, en una suerte de *“hazlo por nosotros”*, no es realista. El desarrollo de cadenas de comercialización alternativas o el refuerzo de nuestras cooperativas puede ser parte de la solución en un marco global. Pero la respuesta no puede ser parcial y fragmentada, **la respuesta debería ser estructural, abarcando múltiples facetas** y, desde luego, articulándose mediante una organización fuerte, en la que el papel de COAG es esencial.

El papel de COAG y sus Uniones como grupo de presión y acción sindical es imprescindible, tanto en lo concerniente a la influencia política, para situar la agricultura como política de Estado, como para exigir la aplicación y el seguimiento de las leyes y normas existentes, desde un marco de coherencia y legitimidad. Es necesario el **fortalecimiento de COAG y sus Uniones** como organizaciones que defiendan los intereses del modelo social y profesional, evitando que esta representación caiga en manos de otras entidades y asociaciones.

Es clave la **movilización y participación activa del sector agrario** de forma colectiva e individual para influir en todos los órganos de decisión (cooperativas, comunidades de regantes, administraciones locales, regionales, nacionales y supranacionales, etc.), pero también para articular alianzas críticas y reflexivas con la sociedad. Es importante comunicarnos y **reconectar con el resto de la sociedad civil**, transmitir e informar de nuestro papel respecto al cuidado del medio ambiente, en la salud y alimentación, en los valores culturales y frente al despoblamiento.

La **regulación y ordenación de los mercados también es básica**. Las políticas han de elaborarse siempre en beneficio de los hombres y mujeres del campo que trabajan directamente en sus explotaciones y viven de su actividad, en un marco de crisis climática, y no para favorecer a las grandes empresas y al sector comercial. La soberanía alimentaria y la preferencia comunitaria deben ser factores primordiales en la política comercial y de mercados de la Unión Europea. Existen múltiples elementos necesarios para la mejora de la regulación y la transparencia de

los mercados que deben ponerse encima de la mesa¹, pero el control y regulación de oligopolios en ambos lados de la cadena son fundamentales para mantener un equilibrio y sostenibilidad de la misma.

Los productores tenemos que ganar poder en el mercado para conseguir la viabilidad económica de nuestras explotaciones. La participación en la cadena debe alcanzarse mediante fórmulas que permitan mantener la figura del agricultor y no convertirlo en un maquilero asalariado, que corre el riesgo de acabar sustituido por un robot. Es necesario obtener un mayor poder de negociación, ya sea por la vía de las cadenas de comercialización de gobernanza alternativa y colaborativa, en mercados de proximidad y canales cortos, o bien a través del refuerzo del asociacionismo y cooperativismo para la mejora de la comercialización.

Las **cooperativas son imprescindibles** como elemento de unión de los agricultores para tener fuerza ante otros operadores, en base a una unión real de la oferta, a través de una correcta dimensión, buscando la eficiencia en costes, la planificación y la defensa de la calidad y el precio, con estrategias claras para la comercialización, en definitiva, como **medio para ofrecer rentabilidad a los socios**. Para ello, es necesario recuperar los valores cooperativos, deformados en los últimos tiempos por intereses comerciales o personales; es clave la importancia de las personas dirigentes, así como una mayor implicación del agricultor/a; y evitar que las cooperativas y sus asociaciones se conviertan en entidades representativas de los agricultores.

También son absolutamente imprescindibles las **políticas para posibilitar el relevo generacional** (priorización de ayudas, formación integral, sistemas de acceso a la tierra...), que permitan la jubilación adecuada de los agricultores de más edad, así como las **políticas que persigan eliminar la brecha de género existente en el sector agrario** (mejor desarrollo de la Ley de titularidad compartida).

Es necesario establecer **exhaustivas medidas legislativas y normativas respecto al acceso de los fondos de inversión y capital externo a la agricultura**, así como generar normas específicas para la retirada de los mismos, de manera que no se provoquen situaciones de grave crisis en las zonas de producción.

Finalmente, en cuanto a la transformación digital, somos conscientes que, en la medida en que no consigamos poner de relieve el papel protagonista del agricultor en el proceso, peligra el modelo de producción familiar y profesional. **El valor de los datos que generamos debe ser tenido en consideración y remunerado**, en su caso.

Queremos una agricultura rentable, pero que proporcione tejido social, mantenimiento de la población rural y del medio ambiente, una agricultura con agricultores en el marco de una economía social agraria. Es decir, trabajamos por el desarrollo y pervivencia del modelo social y profesional de agricultura, proveedor de riqueza en el medio rural, así como de otros numerosos bienes públicos. Tenemos claro el camino y los grandes trazos, pero para afrontar este nuevo reto es necesario concretar posibles soluciones, ejecutarlas y ponerlas en valor, en coherencia con nuestras posiciones durante todos estos años de trabajo.

¹ Mejora de la ley de cadena, observatorios de mercados, trazabilidad de precios en la cadena, registro electrónico de contratos, compra pública de proximidad, control de intermediarios que capturan margen sin aportar valor...

La “uberización” del campo español

Estudio sobre la evolución del modelo social y profesional de agricultura



www.coag.org/evolucionmodeloagrario

