

## 25. LOS CONTRATOS AGRARIOS

*José Lucena Navarro*  
Director Provincial del M.º de Agricultura,  
Pesca y Alimentación en Badajoz

### 1. ANTECEDENTES

El tradicional sistema de compra-venta basado en la comunicación directa entre comprador y vendedor ante el producto expuesto en ferias o mercados, o aún en la propia explotación del vendedor, hace aguas en el momento en que se intenta pasar de una actividad como la agraria, más o menos protegida en un mercado autárquico, de subsistencia, con un consumidor poco exigente en calidades, con una escasa industria transformadora concebida para ese mercado interior y que atiende un sistema de distribución autónomo y descoordinado, a otra forma de economía de mercado.

En ésta, se debe ajustar la oferta a la demanda, vía precios y calidades. Con unos volúmenes de comercialización y de transformación que garanticen a la industria y comercio el acopio de materia prima suficiente para abastecer las necesidades del mercado nacional, más el de exportación, en los momentos y con las calidades que éste exija. Desde el lado del productor, la certeza de que lo que produce, va a tener su acomodo en el mercado que lo va a consumir.

Surgen entonces las necesidades de otras fórmulas entre las partes del proceso. Uno de los instrumentos que, al hilo de esta situación cambiante, aparece en 1982, es la Ley de Contratos Agrarios (Ley 19/1982). En ella se establecen los principios de economía contractual aplicables al tráfico de los productos agrarios entre el sector productor y el de industrialización o comercialización.

El desarrollo posterior de la Ley a través del Reglamento, que aprueba el Real Decreto 2.707/83 de 7 de septiembre, la Orden de 22 de junio de 1984 que regula la creación de los Centros Gestores de contratación, y los procedimientos generales de homologación de propuestas de contratos que establece otra Orden de la misma fecha, completan esta primera ordenación legislativa del nuevo instrumento de relaciones comerciales creado en el sector agrario.

El ingreso de España en la CEE, con Organizaciones Comunes de Mercado (O.C.M.) para numerosos productos, en los que se exige la existencia de contratos suscritos entre las partes para poder acogerse a beneficios económicos (fijación de precios mínimos, etc.), aconsejan, dada la lentitud de la puesta en marcha de las fórmulas más perfeccionadas que prevé la Ley de Contratos Agrarios (los acuerdos interprofesionales y colectivos), desarrollar la modalidad del *contrato-tipo homologado* por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Aparece así el segundo bloque legislativo en materia de contratos agrarios que empieza con el Real Decreto 2.556/1985 de 27 de diciembre estableciendo la posibilidad de homologar acuerdos contractuales en ausencia de Acuerdos colectivos o interprofesionales. Real Decreto que se complementa con la Orden de 9 de enero de 1986, que establece los procedimientos de homologación de los contratos-tipo. Posteriormente, aparecen los R.D. 2.485/86 y 40/1989, que definen los productos para los que se pueden establecer relaciones contractuales en las modalidades más perfeccionadas de la Ley, si bien para estos contratos-tipo no hay limitación alguna, y cualquier producto que sea objeto de comercialización y tenga su origen productivo en el sector agrario, puede acogerse a esta modalidad.

## 2. HISTORIA DEL PROCESO DE IMPLANTACIÓN

Si bien en 1985 ya se estableció un primer acuerdo colectivo, a nivel nacional, pero que no afectaba a ningún producto de la actividad agraria extremeña (el de la mandarina Satsuma con destino a gajos en almíbar) es en 1986 cuando se homologan varios contratos tipo que tienen gran importancia para nuestra región por su significación cualitativa y cuantitativa. Estamos hablando de los contratos de TOMATE PARA CONCENTRADO y de TOMATE PARA PELADO Y OTROS USOS en Badajoz, y el de HIGOS PARA FABRICACIÓN DE PASTA DE HIGOS, junto al de HIGOS PARA ENVASADO con sede en Cáceres.

Se homologan también otros que afectan en menor medida a nuestra actividad agroganadera (Cereza con destino a almíbar, Melocotón y Pera Williams con el mismo destino, Ciruela para pasa, Algodón, grano de soja, Forrajes deshidratados), aunque desde el principio empresas de dentro y fuera de la región operan sobre producciones, mínimas, de Extremadura. Y otros varios hasta un total de 15 contratos-tipo, que no nos afectan en absoluto: limón, naranja, manzana y pera para zumos, y lúpulo.

Durante 1987 se homologan nuevos productos objeto de contratación, hasta mantener un total de 30 contratos-tipo en vigor a lo largo del mismo. La mayor parte de los homologados en 1986 repitieron homologación, ya que el contrato-tipo suele homologarse por campañas anuales, pero aparecen nuevos productos que afectan a otros sectores productivos extremeños.

En total son 5.042 contratos los que en 1987 se establecen en Extremadura, para absorber 377.100 Tm. de productos frescos, entre los que indudablemente siguen destacando los contratos de Tomate en sus 2 versiones (para concentrado y pelado), con más del 80 por 100 del total del volumen contratado ese año. Supera 4.387 millones de pesetas el valor de la producción contratada por todos los contratos-tipo que afectan a nuestra región en dicho año.

En 1988 se homologan nuevos contratos específicos importantes para nuestra agroganadería. Nos referimos a los contratos de TABACO, PIMIENTO FRESCO PARA PIMENTÓN, PIMIENTO CÁSCARA PARA PIMENTÓN, PIMIENTO ROJO Y VERDE PARA DESHIDRATACIÓN, CEBOLLA PARA DESHIDRATACIÓN, CEBOLLA PARA ACONDICIONAMIENTO Y VENTA EN FRESCO, TOMATE PARA CONGELACIÓN, PIMIENTO PARA CONGELACIÓN, CERDO IBÉRICO Y SUS CRUCES PARA SACRIFICIO Y ELABORACIÓN que, junto al resto de contratos-tipo que repiten, hacen de la región extremeña la mayor aportadora de productos al ranking de los homologados, con un total de 13 sobre los 44 modelos que lo han sido en dicho año, siguiendo participando parcialmente en otros varios contratos que lo fueron a propuesta de otros sectores en otras regiones.

En total se realizan en 1988 16.613 contratos en Extremadura para absorber 609.104 Tm. de productos, por un valor de 16.234 millones de pesetas. En importancia económica se sitúan el tabaco y el tomate en primera línea.

Cualitativamente destaca el primer contrato-tipo homologado referido al reino animal, el de cerdo ibérico, que aunque propuesto y homologado a finales de este año (6 de noviembre de 1988), tiene su plena virtualidad en la etapa media y final de la montanera 88/89. (De enero a marzo de este último año).

Es por fin en 1989 el año en que se produce en nuestra región el asentamiento definitivo de los acuerdos contractuales que ya venían realizándose en años anteriores, con firmeza en algunos productos, como en el caso del tomate, y más tíbiamente en otros, completando la gama de productos homologados y avanzando en la segunda generación de contratos: La que se refiere a productos ya transformados en manos de agricultores que pasan a comercializar otras redes comerciales. Nos referimos concretamente al contrato de leche ya pasteurizada para su venta domiciliaria o al de Jamones y Paletas curados del cerdo ibérico.

Junto a estas novedades, y después de renovar la gama de contratos que ya venían homologándose en años anteriores por los sectores agroindustriales de nuestra región, aparecen nuevos contratos en este año como son los de PEPINILLO PARA INDUSTRIALIZACIÓN, COLIFLOR PARA DESHIDRATACIÓN, ACEITUNA VERDE PARA ELABORACIÓN Y LECHE DE CABRA EN RÉGIMEN DE TRASTERMINANCIA PARA SU TRANSFORMACIÓN, que en total arrojan 18 contratos-tipo homologados a propuesta de sectores extremeños, sobre un total de 55 que lo han sido a nivel de todo el Estado.

Son en total 18.032 contratos (entre colectivos e individuales) los que en este año se formalizan en la región. Afectando a 706.865 Tm. de productos y a 145.269 animales. Todo ello por un valor de 29.828 millones de ptas. (Cuadros 1 y 2).

## 3. FILOSOFÍA CONTRACTUAL

La filosofía que inspira el procedimiento contractual, homologado por instituciones ajenas a las partes, no es otra que evitar los desajustes oferta-demanda que en un libre juego de mercado pueden producirse. El momento en que inicia su andadura, coincide con la apertura a ese libre juego que nuestro país empieza a experimentar en la década de los 80. Se pasa de una situación artificial de mercado superprotegido a otra de libre mercado relativo, sin que la sociedad agraria tuviera hábitos ni mecanismos para orientar sus producciones en dirección a la demanda real del consumo.

**CUADRO 1. Contratos Agrarios en 1989 cuya sede de la Comisión de Seguimiento está en Extremadura (Datos de contratación a nivel nacional y a nivel de la región)**

Comisión Interprofesional de	Sede	ESPAÑA				EXTREMADURA					
		N.º de Contratos	Producción Contratada (Tm. o anim.)	Superficie Contratada (Ha.)	N.º de Industrias Comprad.	Valor Prod. Contratada (Mill. pts.)	N.º de Contratos	Producción Contratada (Tm. o anim.)	Superficie Contratada (Has.)	N.º de Industrias Comprad.	Valor Prod. Contratada (Mill. pts.)
Tomate para concentrado y jugo	Badajoz	1.846	573.000	13.685	17	6.169	1.572	550.800	13.242	15	5.930
Tomate para pelado y otros	Badajoz	399	76.524	1.610	21	1.082	364	65.800	1.441	18	931
Cerdo Ibérico Montañera 88/89	Badajoz	595	89.000	-	49	3.300	325	46.844	-	33	1.458
Cerdo Ibérico Montañera 89/90	Badajoz	1.330	233.532	-	94	8.312	675	97.444	-	59	1.900
Aceituna verde aderezo	Badajoz	250	3.739	3.753	7	212	250	3.739	3.753	7	212
Pimiento para deshidratado	Badajoz	55	2.840	104	1	45	55	2.840	104	1	45
Cebolla para deshidratado	Badajoz	6	1.830	78	1	28	6	1.830	78	1	28
Coliflor para deshidratado	Badajoz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cebolla para fresco	Badajoz	16	2.500	40	2	25	16	2.500	40	2	25
Leche de vaca pasteurizada	Badajoz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Paleta y jamones de cerdo ibérico	Badajoz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Higos secos envasados	Cáceres	2.852	3.511	5.740	35	345	2.165	2.724	3.657	35	249
Higos secos para pasta	Cáceres	298	659	1.378	3	55	286	580	1.194	3	48
Pepinillo para industrialización	Cáceres	122	2.931	374	5	201	121	2.892	358	5	197
Pimiento fresco para pimentón	Cáceres	455	9.647	1.122	6	227	455	9.647	1.122	6	227
Pimiento cáscara para pimentón	Cáceres	279	1.011	516	15	307	270	985	499	15	299
Leche de cabra para queso	Cáceres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grano de soja	Cáceres	1.353	24.300	10.105	9	1.452	755	15.636	5.743	6	934
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>9.858</b>	<b>702.492</b>	<b>38.505</b>	<b>265</b>	<b>21.760</b>	<b>7.315</b>	<b>659.973</b>	<b>31.231</b>	<b>206</b>	<b>12.983</b>
			+ 322.532 cerdos					+ 144.288 cerdos			

**CUADRO 2. Contratos Agrarios en 1989 cuya sede de la Comisión de Seguimiento está fuera de Extremadura pero que tienen incidencia en ella. (Datos de contratación a nivel nacional y a nivel de la región)**

Comisión Interprofesional de	Sede	ESPAÑA				EXTREMADURA					
		N.º de Contratos	Producción Contratada (Tm. o anim.)	Superficie Contratada (Ha.)	N.º de Industrias Comprad.	Valor Prod. Contratada (Mill. pts.)	N.º de Contratos	Producción Contratada (Tm. o anim.)	Superficie Contratada (Has.)	N.º de Industrias Comprad.	Valor Prod. Contratada (Mill. pts.)
Tabaco	Madrid	18.050	49.305	32.036	5	18.000	10.059	34.657	25.047	4	16.618
Cerdo Capa Blanca	Córdoba	346	117.000	-	1	2.000	8	981	-	1	15
Leguminosas Pienso	Sevilla	167	1.618	1.058	8	47	64	1.186	780	2	90
Melocotón en Almibar	Murcia	3.560	97.697	6.388	61	3.014	15	1.881	212	7	58
Forrajes Deshidratados	Pamplona	12.775	226.719	20.431	8	3.898	2	3.160	118	1	11
Algodón	Zaragoza	21.720	347.000	137.000	32	40.946	533	4.309	1.871	2	491
Cirueta "Ente"	Madrid	124	1.209	435	7	230	1	10	2,2	1	2
Pera Williams	Pamplona	38	2.653	105	6	94	35	1.689	66	6	60
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>56.780</b>	<b>726.201</b>	<b>197.453</b>	<b>128</b>	<b>68.229</b>	<b>10.717</b>	<b>46.892</b>	<b>28.096</b>	<b>24</b>	<b>17.345</b>
			+ 117.000 cerdos					+ 981 cerdos			

Como toda innovación en el sector agrario, donde cualquier cambio de actitud en los comportamientos rutinarios del mismo viene casi siempre condicionada por el hacer de los demás, la introducción de estas reglas de juego es un lento proceso.

En los sectores donde se ha intentado, ha tenido diversos altibajos, con posturas de rechazo o incompreensión, unas veces de los productores, y otras de los industriales o comerciales y no pocas de ambos. No parece, en esos supuestos, sino que unos y otros, o los dos, pensaran en su mejor actuación en un mercado revuelto, imprevisto y sorpresivo, que en otro regulado; donde el productor antes de la siembra o cría del producto objeto de contrato, conociera las condiciones de su venta y ésta estuviese asegurada o comprometida. Y el comprador tuviese asimismo la certeza de aprovisionamiento de la materia prima necesaria a su actividad en el volumen, calidad y precio que esa actividad comercial y sus compromisos de venta le demandara.

Pero junto a ello, nos encontramos con sectores, en los que a priori pudiera parecer que esas condiciones genuinas más pudieran darse, el del cerdo ibérico por ejemplo, que nos dan la sorpresa de entendimiento, aceptación y puesta en marcha de los mecanismos para regular por esta vía lo que era el paradigma de una relación arcaica y pendular.

Por otro lado, no podemos olvidar que en algunos casos, son las sustanciosas ayudas que la CEE aporta para las industrias que establezcan sus relaciones con el sector productor por la vía de los contratos escritos, los que animan a ambas partes a participar del proceso, pues si bien las ayudas vienen a una de las partes, lo es casi siempre a condición de que respete, al menos, unos precios mínimos a pagar a la otra, que están siempre por encima de los que el libre mercado impondría.

#### 4. ASPECTOS BÁSICOS DE LOS CONTRATOS AGRARIOS

La relación contractual establecida en base a este modelo tiene sus puntos fundamentales y de obligada inclusión en:

- 1.—La definición clara del objeto del contrato, producto, y de la cantidad del producto que se contrata.
- 2.—Las especificaciones de calidad a que se ajustará el producto contratado.
- 3.—La fijación de un precio mínimo al producto de una calidad tipo establecida y la modulación de primas o descuentos en función de variaciones sobre esa calidad tipo.
- 4.—La forma de pago.
- 5.—Las indemnizaciones previstas para caso de incumplimiento.
- 6.—La creación de una Comisión paritaria entre los sectores compradores y vendedores, con presidencia ajena a ambos, que interpretará los desacuerdos en la interpretación del contrato y sancionará los incumplimientos.

#### 5. LAS COMISIONES DE SEGUIMIENTO DE CONTRATOS EN EXTREMADURA

En nuestra región, y durante 1989, se encontraban ubicadas 18 Comisiones de Seguimiento de contratos. 11 de ellas tenían su sede en Badajoz y otras 7 en Cáceres. En todas ellas, paritarias en cuanto a vocales del sector productor del producto regulado y a vocales de la agroindustria que lo contrata. El Presidente es el Director Provincial del Ministerio de Agricultura,

Pesca y Alimentación. Unas veces, porque así viene acordado ya por las partes que proponen la homologación al Ministerio, y otras porque así lo deciden los vocales de ambos sectores una vez constituida la Comisión. En algunas más, ligadas a la concesión de ayudas CEE, aparece ya dicha designación en la propia normativa del organismo regulador de las campañas de producción y comercialización.

En razón de esa Presidencia, las diferentes Comisiones se encuentran ubicadas en la sede de las Direcciones Provinciales del MAPA que les presta apoyo técnico y logístico a través de sus funcionarios y medios administrativos. No obstante, aquellas Comisiones que manejan un importante volumen de contratación, se sostienen con aportaciones paritarias de ambos sectores, que gestionan representantes de los mismos y se dotan asimismo de medios y personal propio o con contratos de servicios para cada campaña. Funcionan en la práctica como órganos gestores del contrato, a un paso de lo que deben ser en el futuro los Centros gestores que prevé la Ley de Contratos Agrarios para sus figuras más perfeccionadas de los acuerdos colectivos e interprofesionales. Nos referimos a las Comisiones de los contratos de Tomate, Porcino Ibérico, Higos secos, etc.

#### 6. IMPORTANCIA CUANTITATIVA Y CUALITATIVA DE LOS CONTRATOS EN NUESTRA REGIÓN

En el cuadro 1 se exponen las magnitudes de más relevancia en cada uno de los contratos tipo cuyas comisiones tienen su sede en la región y en el 2 los del resto de los contratos que afectan también en parte a productores de Extremadura.

El cuadro 3 es una relación de todos los contratos homologados por el MAPA en 1989, destacando aquellos que han tenido la sede de su Comisión de Seguimiento en la región.

En ambos cuadros se ha diferenciado la actividad contractual que de los contratos reseñados se ha realizado por la población agraria extremeña, para ver la importancia relativa de cada uno de ellos en la agricultura regional.

Si la suma de ambos cuadros en lo que se refiere a Extremadura la relativizamos respecto a la actividad contractual, acogida a la Ley de Contratos Agrarios, durante 1989 en toda España (cuadro 4) podemos afirmar que, en lo que respecta a nuestra región, el nuevo instrumento de relación entre agricultor y la industria agroalimentaria empieza a ser aceptado en mayor medida que en el resto del país, ya que del total nacional de contratos homologados casi un tercio lo ha sido a propuesta de sectores con peso en nuestra región que mayoritariamente se han acogido a ellos. Ese 32 por 100 se convierte en un 46 por 100 si consideramos el total de contratos homologados a nivel nacional que afecta a agricultores o ganaderos extremeños acogidos a ellos.

Si comparamos el número de contratos realizados, la producción contratante o el valor de la producción contratada, encontramos también que entre 1/5 y 1/3 de los mismos corresponden a la agricultura de Extremadura.

Donde cae el porcentaje, aunque se mantiene en un índice próximo al 10 por 100 del total nacional, es en lo que respecta a industrias de nuestra región que aceptan la fórmula contractual aquí descrita.

Del total de industrias que realizaron contratos con agricultores de la región, sólo una de cada tres está ubicada en el territorio extremeño. El resto, 150 industrias, compran en la región, pero transportan el producto comprado fuera de la misma para elaborarlo. (Cuadro 5.)

CUADRO 3. Relación de contratos-tipo homologados a nivel nacional durante 1989

Sede de la Comisión	Producto Objeto Contrato	Sede de la Comisión	Producto Objeto Contrato
Jaén	Aceite oliva	Valencia	Naranja (zumo)
BADAJOS	Aceituna verde	CÁCERES	Pepinillo
Madrid	Algodón	Murcia	Pera Willians
Valencia	Canales vacuno	Pamplona	Pera Willians
BADAJOS	Cebolla acond.	CÁCERES	P. fresco pimentón
BADAJOS	Cebolla deshid.	CÁCERES	P. cáscara pimentón
Córdoba	Cerdo capa blanca	BADAJOS	P. verde o rojo (deshid.)
BADAJOS	Cerdo ibérico	BADAJOS	Girasol (aceite)
Pamplona	Cereza almíbar	Madrid	Quesos tradición
Pamplona	Ciruela "Ente"	Madrid	Tabaco
BADAJOS	Coliflor	BADAJOS	Tomate concentrado y jugo
Toledo	Conejo granja	BADAJOS	Tomate p. entero
Galicia	Conejo granja		P.N. entero, otros
Zamora	Espárrago	Murcia	Tomate concentrado
Zaragoza	Forrajes		Tomate pelado entero
Lérida	Forrajes		Tomate otros
Córdoba	Garbanzo	Pamplona	Pelado entero
Pamplona	Pipa de girasol		Concentrado
CÁCERES	Grano de soja		Otros
CÁCERES	Higo envasado	Orense	Uva Ribeiro
	Higo pasta	Málaga	Uva Pedro-Ximen
Córdoba	Judía verde	Málaga	Uva Pasa Moscatel
Murcia	Leche cabra	La Coruña	Leche de vaca
CÁCERES	Leche cabra	León	Lúpulo
	Trans. queso	Lérida	Manzana zumo
BADAJOS	Leche vaca	Lérida	Melocotón cremogen.
Mahón	Leche vaca Mahón	Lérida	Pera cremogen.
Toledo	Leche oveja	Lérida	Pera zumo
	Queso manchego	Segovia	Resina
Sevilla	Leguminosas pienso	Centro Gestor	
Cuenca	Lenteja	Reus	Avellana
Murcia	Limón (zumo)	BADAJOS	Jamones y paletas curados ibéricos
Albacete	Maíz	CÁCERES	Leche de cabra para queso
Murcia	Melocotón almíbar		
Pamplona	Melocotón almíbar		
Cuenca	Mimbres		
Jerez	Mosto excedentario		

CUADRO 4. Comparación índices actividad contractual Extremadura respecto a España

N.º de contratos-tipo por sede de la Comisión	N.º de contratos visados	Producción Contratada (Tm.)	Agricultores contratantes	N.º de Industrias con contratos	Valor producción contratada (Millones ptas.)
(A) - ESPAÑA	56	2.278.294	300.000	783	105.582
(B) - EXTREMAD.	18	706.865	31.600	80	29.828
B/A · 100	32	31,02	10,53	10,2	28,25

OBSERVACIONES:

De los 56 contratos-tipo homologados a nivel nacional, 17 corresponden a productos para los que la CEE exige su existencia como requisito para el pago de ayudas a la transformación. Estas ayudas han supuesto a nivel nacional en 1989, 52.629 millones de pesetas.

A nivel de Extremadura, la subvención recibida ha sido de 10.587 millones de pesetas, siendo la correspondiente a los contratos de Tabaco (7.747 millones) y Tomate (1.982 millones) las más destacadas. El resto (algodón, forrajes desecados, leguminosas pienso, higos secos, melocotón en almíbar, ciruela Ente y pera Willians), completa dicha cantidad y los 9 productos para los que existe contrato que afecta a agricultores de la región, y ayudas CEE condicionadas al pago de unos precios mínimos, al menos, para los productos contratados.

CUADRO 5. Participación de industrias de fuera de la región en cada uno de los contratos-tipos homologados con incidencia en sectores productivos de la misma

Contrato Tipo	Total de industrias que operan en la región	N.º Indust. que elaboran fuera de la región	Provincias de ubicación de esas industrias	Volumenes que supone esa elaboración fuera de la región respecto el total elaborado por todas las industrias operadoras en la misma
Tomate para concentrado y jugos	15	4	NA (2) MU (2)	2,46%
Tomate para pelado y otros usos	18	10	NA (7) MU (3)	15,27%
Cerdo Ibérico-Montanera 88/89	33	12	HU (9) SA (3)	23,02%
Cerdo Ibérico-Montanera 89/90	59	35	HU (17) SA (13) AV(2) SE(1) CO(1) TE	54,06%
Aceituna verde para aderezo	7	1		9,50%
Pimiento para deshidratación	1	0		
Cebolla para deshidratación	1	0		
Coliflor para deshidratación				
Cebolla para fresco	2	0		
Leche Vaca Pasterizada				
Paletas y Jamones de cerdo ibérico				
Higos secos para envasado	35	16	MU-GR-T-J-B-VA-A-HU-MA-V	63 %
Higos secos para pasta	3	1	MA	13,60%
Pepinillo para industrialización	5	5	LO-MU-NA-M	100 %
Pimiento fresco para pimentón	6	0		
Pimiento cáscara para pimentón	15	0		
Leche de cabra para queso				
Grano de soja	6	6	CU-TA-SE-CO	100 %
Tabaco	4	1	ZA	6 %
Cerdo capa blanca	1	1	CO	100 %
Leguminosas pienso	2	0		
Melocotón para almibar	7	6	MU-LO	95 %
Pera Williams para almibar	6	6	MU-CS	100 %
Ciruela ente desecada	1	0		
Forrajes deshidratados	1	0		
Algodón	2	1		8 %
<b>TOTAL</b>	<b>230</b>	<b>150</b>		

7. LOS PRODUCTORES EN LA CONTRATACIÓN AGRARIA EN EXTREMADURA

El agricultor que se acerca al instrumento llamado contrato agrario para concertar su venta con el sector agroalimentario, puede hacerlo de manera *individual* o agrupado, en lo que se denomina el *contrato colectivo*, por el cual la relación se establece entre el representante del colectivo de agricultores (cooperativa, SAT o agricultores agrupados específicamente para este fin), y la industria transformadora.

Hay sectores especialmente organizados para contratar colectivamente en nuestra región. Uno de los de más solera es el del tomate para industria, donde en la modalidad de tomate para concentrado, el 56 por 100 de la producción contratada en 1989 lo fue en forma colectiva.

En el contrato de pepinillo para industria, el 68 por 100 de la producción se contrató colectivamente.

El 40 por 100 lo fue en el pimiento fresco para pimentón, y el 62 por 100 en el pimiento cáscara con el mismo fin, descendiendo al 31 por 100 el volumen contratado de higo seco en forma colectiva.

Por contra, en otros sectores, como el del cerdo ibérico, la contratación fue individual casi en el 100 por 100 de los casos, lo que vuelve a confirmar los diferentes grados de organización o individualismo que en unos y otros sectores de la actividad agraria extremeña existen.

En conjunto, los 18.032 contratos visados por las diferentes comisiones que, con sede en Extremadura o fuera de ella, afectaron a productos extremeños, suponen la participación de unas 31.600 familias (explotaciones) en ese proceso contractual.

En general, el agricultor o ganadero extremeño que realiza contratos tipo a título individual no suele imbuirse del mismo, ni siquiera en su lectura en buen número de casos, y la mayoría de las denuncias por incumplimientos que presentan ante las respectivas comisiones de seguimiento, suelen llegar fuera de plazo e impregnadas del desconocimiento de lo que se ha firmado, de acuerdo, supuestamente, con la industria.

Eso no ocurre con los contratos colectivos donde la Cooperativa o agrupación que contrata suele hacer una auténtica negociación con la industria contratante para no dejar al azar las cuestiones interpretativas y variables que en cada caso hay que reseñar. Y hace asimismo un seguimiento puntual del cumplimiento de dichos contratos.

8. LA AGROINDUSTRIA EN LA CONTRATACIÓN AGRARIA EN EXTREMADURA. MOTIVACIONES Y PROCEDENCIA

Entendemos que son tres las motivaciones que de forma general pueden tener las industrias que se acercan a este instrumento de aprovisionamiento de materias primas.

1) *La necesidad de asegurarse determinadas producciones y determinadas calidades.*— En efecto, hay contratos tan específicos en cuanto a características técnicas del producto requerido que, o se recurre a pactarlo previamente, o es difícil encontrar esos productos concretos en el mercado. Los contratos de productos hortícolas deshidratados pueden obedecer a esta clase.

2) *Industrias para las que es una exigencia de la CEE ligada a la concesión o no de determinada ayuda o cupo de ayuda,* que les permitirá competir mejor con las demás dentro y fuera del mercado nacional (a condición de pagar un precio mínimo al agricultor).

Son ejemplos significativos los contratos de tomate, tabaco, algodón, etc.

3) Industrias que, con proyección de futuro, entienden que o se *regula de alguna manera la actividad productiva y comercial*, o los mercados se hundieren por invasión de productos de baja calidad y precios. Y usan el contrato como ese instrumento de regulación. A esta clase de motivaciones pueden pertenecer una buena parte de las industrias puntas del sector del cerdo ibérico, las del pepinillo para industria y alguna otra.

Las industrias que actúan en las diferentes modalidades contractuales son, en su mayoría, industrias foráneas que encuentran en la región la materia prima necesaria para transformarla en sus instalaciones, fuera generalmente del ámbito territorial extremeño.

Exceptuamos de esta generalización las industrias del sector del tomate que, por las propias necesidades de la actividad que ejercen (concentrado de materia prima en general), necesitan estar cerca del producto, para realizar esa primera transformación-conservación, a partir de la cual preparar otros elaborados el resto del año.

Del total de industrias que han participado en 1989 en la actividad contractual a que nos referimos, 80 tienen sus instalaciones de elaboración-manipulación en la región, y 150 las tienen fuera. Provincias como Huelva y Salamanca en materia de cerdos ibéricos, o Málaga-Murcia, Granada, Valencia, etc. en materia de higos secos, o La Rioja-Murcia y Navarra en lo referente a pepinillo para industria, son ejemplo de este acopio de materias extremeñas para su elaboración en otros puntos del país.

Esta situación, por lo general común en otros muchos sectores no regulados aún por ningún tipo de contrato, presenta el grave inconveniente de la falta de relación entre productores e industrias que el mismo ámbito territorial propiciaría. Y, en consecuencia, la escasa conexión intersectorial, que puede romperse en cualquier momento, con la secuela de incertidumbre en que la parte más débil de esa relación, el sector productor, suele quedar.

Por otra parte, el escaso tejido cooperativo en el mundo de la agroindustria agrava esa sensación de dependencia del sector productor respecto a los planes del sector transformador. Se echa en falta en todos los sectores ese entramado que haría más equilibrado el conjunto de esas relaciones.

## 9. LAS ADMINISTRACIONES EN LA CONTRATACIÓN AGRARIA EN EXTREMADURA

Aparte de la acción normativa y administrativa que en cuanto a desarrollo de la Ley y procedimientos para homologar los contratos se reserva la Administración del Estado hay algunas otras acciones que en la línea de hacer más operativo este instrumento de regulación han acometido las Administraciones públicas. Podemos separarlos en cuanto a los medios en:

a) Acciones de promoción, asesoramiento, estudio, etc., dirigidas a los sectores a los que se pretende hacer llegar la filosofía contractual.

b) Acciones de carácter financiero que apoyen la consecución del fin contractual.

En cuanto a las primeras, tanto por la Administración Central como por la Autonómica se empieza a hilar el discurso de la necesidad de regular los sectores por la vía de la negociación entre representantes de la parte productora y de la parte transformadora. Negociación en la que el precio del producto objeto de discusión no sea un hecho aislado y resultado del desequilibrio de fuerzas entre negociadores, sino un elemento más junto con las cantidades a producir, las calidades tipo, las formas de pago, los servicios anexos a suministrar por las partes, etc., etc.

En este apartado cabría añadir las intensas campañas divulgadoras que a partir de la homologación de los respectivos contratos se han realizado en 1989 por los servicios del MAPA en la región para darlos a conocer al sector productor y a los colectivos de industriales, no sólo de la región, sino del área natural de incidencia de lo negociado. Cabe destacar los referidos a los contratos de tomate para transformación y a los del cerdo ibérico y sus cruces para sacrificio.

En cuanto al segundo apartado, habría que reseñar las siguientes actuaciones:

### A. POR PARTE DE LA ADMINISTRACION CENTRAL:

1) Acuerdo Marco con el Banco de Crédito Agrícola para que habilite una línea especial de créditos blandos para dotar de circulante a las industrias que se acojan a la modalidad del contrato-tipo para cualquier producto agrario objeto de contratación.

2) Anexos I y II al anterior acuerdo por el que se establecen mejoras en las condiciones de tipos de interés y plazos de amortización a los créditos obtenidos en virtud del acuerdo marco y referido a contratos de porcino ibérico y porcino de capa blanca.

En virtud de estas líneas de apoyo especial, 92 industrias contratantes de porcino ibérico en la región durante las montaneras 1988-89 y 89-90 han accedido a un montante de créditos de 2.886 millones de pesetas, en condiciones inferiores de costo a los existentes en el Mercado financiero.

3) Real Decreto 2.707/83 de 7 de septiembre que establece subvenciones de hasta el 60, 40 y 30 por 100 de los gastos de funcionamiento de los Centros Gestores de los acuerdos Interprofesionales durante el 1.º, 2.º y 3.º año de funcionamiento, respectivamente.

Y su Orden de 4 de mayo de 1987 por la que se determinan los gastos de funcionamiento de las Entidades titulares de los Centros gestores de acuerdos interprofesionales a efectos de dichas subvenciones. Entre los que destacan los de personal, alquileres, servicios, material de oficina, etc.

En nuestra región, al no haberse creado ningún Centro gestor derivado de acuerdo interprofesional, no ha tenido operatividad a efectos de ayuda la anterior disposición.

4) Orden de 4 de enero de 1989 por la que se establecen ayudas para la mejora de las condiciones de distribución y promoción de productos agroalimentarios acogidos al régimen contractual que establece la Ley 19/1982 a través de contratos homologados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

En virtud de esta disposición hay presentado en estos momentos un expediente de solicitud de ayuda por importe de 23 millones de pesetas.

5) Por último, las subvenciones que procedentes de la CEE reciben las industrias transformadoras que contratan y absorban productos agrarios, en virtud de contratos homologados por las autoridades nacionales, son tramitadas y gestionadas por la Administración del Estado y supusieron durante 1989 la llegada a los diferentes sectores de la región con contratos-tipo en vigor de 10.587 millones de pesetas. Subvención que se traslada al productor vía garantía de un precio mínimo, en la totalidad de los casos superior al que el libre juego del mercado tendría para sus producciones, y que afecta a los productores e industrias acogidos a los contratos de: TABACO, TOMATE, ALGODÓN, FORRAJES DESECADOS, LEGUMINOSAS PIENSO, HIGOS SECOS, MELOCOTÓN EN ALMÍBAR, CIRUELA ENTE y PERA WILLIANS EN ALMÍBAR.

## B) ADMINISTRACIÓN AUTONÓMICA

Existen dos disposiciones de la Junta de Extremadura en relación a los apoyos a la actividad contractual agraria.

1) Orden de 22 de marzo de 1988 y su modificación de 29 de noviembre de 1988 de la Consejería de Agricultura, Industria y Comercio por la que se incentiva la producción de determinadas especies hortícolas con destino a la industria.

En virtud de la misma, la producción de pimiento y cebolla de la región contratada con industrias transformadoras del mismo ámbito territorial mediante un contrato-tipo, podía recibir una ayuda de 2 ptas./Kg. de producto realmente entregado a las industrias contratantes.

A través de esta medida, los agricultores con contratos de pimientos y cebolla recibieron durante 1989 un montante global de 19,79 millones de pesetas.

2) Acuerdo de la Asamblea de Extremadura de instar a la Junta de Extremadura a subvencionar con 3 puntos el costo del interés de los créditos que para capital circulante consigan las industrias que compren cerdos ibéricos de las explotaciones extremeñas.

Acuerdo que para la montanera 1988-89 ha visto la luz en forma de Orden de la Consejería de Agricultura, Industria y Comercio con fecha 31 de mayo de 1989, que va a suponer una ayuda a las industrias contratantes de dicha montanera de 43,74 millones de pesetas.

En la misma línea está previsto actuar cara a la montanera 1989/90 pero aún no ha sido publicada la correspondiente disposición.

**10. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL FUTURO DE LA CONTRATACIÓN AGRARIA**

Este instrumento de regulación de mercados tendrá futuro en la medida en que los actores fundamentales del mismo, agroindustria y productores sean conscientes del mundo económico en que nos movemos, y del futuro que espera a unos y otros si les coge en plena desorganización.

Aún así, hay algunos pasos previos que es indispensable dar para situar en su lugar a cada parte de ese todo.

Uno de ellos es la organización interna de cada sector productivo. Aquí el problema se presenta en el lado del productor. Frente a sectores agroindustriales o comerciales estructurados formalmente a niveles provinciales, regionales y nacionales, con una gran disciplina de actuación cara a su exterior, el sector productor se presenta sin ninguna fuerza a las negociaciones de contratos o al hecho inicial de sugerir contratos.

No hay un sector productor organizado y regulado en tal medida que, la parte contraria, la agroindustria, pueda considerarlo interlocutor serio, y con capacidad para imponer a sus bases una disciplina de actuación en la línea de lo que se acuerde.

De poco nos vale aquí lo dicho anteriormente respecto a los contratos colectivos en sectores varios de Extremadura realizados en 1989. Son contratos hechos por cada entidad separada de las demás, y sobre el modelo aprobado en el que no aportaron su voz.

A falta de esa necesaria organización económica, con fuerza suficiente para negociar con la otra parte y para hacer valer su peso en las Comisiones paritarias de seguimiento de los contratos, son las Organizaciones Profesionales Agrarias las que, con otro tipo de representación que no es la económica, y con otro peso diferente que no es el de cada sector en cada contrato, figuran como interlocutores casi únicos en el proceso.

Naturalmente, en este escenario tan desequilibrado, es difícil pasar de la fase contrato-tipo homologado a la de los acuerdos colectivos o a los convenios interprofesionales, donde se dé la auténtica negociación y el auténtico compromiso para regular sectores a medio y largo plazo.

Y no es vía Administración como puede cambiarse ese panorama de desunión de la parte productora o imponerse una determinada presencia en los ámbitos negociadores. Ha de ser el propio empeño y su propia capacidad para unir esfuerzos y superar atavismos individualistas el que haga el milagro de articulación necesaria.

El segundo aspecto que entendemos básico para introducir un cierto factor de equilibrio en las relaciones entre partes de un mismo sector es el del acceso por parte del sector productor a, al menos, los primeros niveles de transformación agroindustrial.

No hay un tejido cooperativo primario en la agroindustria en casi ningún sector. Entre el productor de la materia prima y el industrial transformador de esa materia prima, hasta situarla al nivel comercial de la distribución, no hay, en general, ningún paso intermedio en manos del sector productor que permitiera al menos cierta capacidad de aguante del producto original y por ello cierta fuerza negociadora. El tomate en la mata se pasa pronto y se estropea si no se transforma. Sin embargo, concentrado y envasado (y es un simple paso mínimo de escasa tecnología) aguantará los meses necesarios hasta que lo recoja la industria que elaboraría los preparados comerciales y los introduciría en sus circuitos de exportación o mercado interior.

No se trataría en ningún caso de invadir terrenos contrarios ni hacer del agricultor un industrial. Simplemente dar el paso mínimo para eliminar factores que impiden fuerza y capacidad de negociación.

En cualquier sector tenemos ese paso inicial mínimo, que realizado por el productor, le situaría en condiciones de fuerza suficiente para negociar con la parte transformadora o comercial.

Por el contrario, del lado agroindustrial, sí se da el caso de descender esos escalones para autoproducir la materia prima necesaria para parte del proceso transformador. Y así como es imposible ver una industria de concentrado de tomate en manos de los productores de tomate, o un matadero o cámaras frigoríficas o almacenes de curado de jamones en manos de los ganaderos, es normal encontrar a industrias que siembran y producen parte importante del tomate que necesitan o industriales del sector porcino que tienen grandes parras de cerdos en sus propias o arrendadas fincas.

También en este aspecto está desequilibrada la fuerza y la capacidad negociadora.

Falta también una cultura negociadora en las relaciones entre productor y transformador en casi todos los sectores, que se evidencia más con el contraste entre las Comisiones de seguimiento de contratos con solera de varios años, y las nuevas Comisiones de nuevos sectores.

La falta de cauces de discusión, de mesas de encuentro entre las partes de un mismo proceso, provoca que aquellas que se constituyen con un fin único y concreto y de carácter económico (como es el que nos ocupa en las negociaciones contractuales o en las mesas de seguimiento) se intenten convertir, a poco que se descuiden los actores, en mesas reivindicativas de confrontación de lucha de "clases" (con todo lo de peyorativo que pueda resultar el término aplicado a estas relaciones producción-transformación).

Mesas chirriantes en suma, que desconciertan a los interlocutores con peticiones que tienen más que ver con los poderes legislativos o ejecutivos, o con la normativa CEE, que con el hecho de la negociación contractual en curso.

Sería un buen factor de estabilidad y demostrativo de seriedad y profesionalidad no pedir a estas mesas de negociación más de lo que pueden dar. Y buscar otros foros para plantear el resto de las cuestiones.

Ayudaría a clarificar el panorama y a darle el juego necesario a cada institución enriqueciendo el ámbito participativo de la comunidad.

En la parte industrial de este proceso, sería necesario también una autoaclaración de los diferentes intereses que la integran. Porque son muchos los grupos y las motivaciones que convergen en el colectivo.

Desde aquellos convencidos de que la regulación de los sectores a través de la negociación y el compromiso, es la base de la estabilidad, de la calidad, y por tanto de la presencia duradera en un mercado consumidor, hasta aquellos que pareciera que cada operación que hacen sea la última de su actividad y apuren esa relación con el sector contrario.

Son los primeros los que ayudan a avanzar en el proceso y lo articulan, y los segundos los elementos discordantes, prestos a conseguir los beneficios que el sistema les proporciona, pero a regatear, discutir, o no cumplir las obligaciones que conlleva el mismo.

Aunque es posible y deseable que con el tiempo cambien de actitud o bien salgan del sistema, sería deseable que el propio sector que quiere quemar etapas, en un proceso que cada día tiene menos pasos para dar voluntariamente, se desprendiera de este lastre, que dificulta y enturbia esas relaciones y el proceso de concertación.

Por último, también las Administraciones públicas podrían avanzar más deprisa en los apoyos, casi siempre financieros, pero también de otro tipo, a este proceso. Todo esto es novedoso, todo forma parte de un entramado de cambios de actitudes, de esquemas nuevos de organización, de asentamiento de sectores, de consolidación de la agroindustria nacional... y ese conjunto de intereses bien merece el apoyo decidido en un momento de prisas organizativas para ganar terreno, cuotas de mercado, presencia, en suma, en la apasionante lucha de modernización en que nos ha embarcado nuestro ingreso en la CEE.

## 26. LOS SEGUROS AGRARIOS

### 1. LOS SEGUROS AGRARIOS: OBJETIVOS Y ESTRUCTURA

Arranca la historia de los Seguros Agrarios Combinados del día de los Santos Inocentes, de 1978, en el que se aprueba la Ley 87/1978 (BOE de 12 de enero de 1979). Se desarrolla la Ley con la publicación del Reglamento por R.D. 2.329/1979 de 14 de septiembre (BOE 9/10/79). Se definen en la propia Ley los Seguros Agrarios como un instrumento de política de ordenación agraria, que pretende proteger las rentas agrarias frente a accidentes climatológicos o de otro tipo no evitables por el agricultor y, en tal sentido, se establece que el Estado velará por el control, extensión y aplicación de estos seguros. También se establece que se buscará la máxima participación de los agricultores a través de sus Organizaciones Profesionales (OPAS).

En la búsqueda de esos objetivos, se crea un Organismo específico para la coordinación de todas las actividades vinculadas a los Seguros Agrarios. Este organismo, la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) se estructura por el R.D. 2.650/1979 de 11 de octubre (BOE de 22 de noviembre de 1979).

La participación de los agricultores en la política de Seguros Agrarios se instrumenta mediante la presencia de vocales de las OPAS en la Comisión General de ENESA y en las Comisiones Especializadas para análisis y estudio de aspectos técnico-económicos de las líneas y coberturas que se ponen en marcha. En el área provincial se crearon las Comisiones Provinciales de Seguros Agrarios, con participación también de las Organizaciones Profesionales Agrarias (OPAS). Entre sus cometidos está la discusión de propuestas de nuevas coberturas o modificación de las existentes, difusión e información sobre los Seguros Agrarios; así como elaboración de estudios o discusión de datos (fechas, precios, rendimientos, etc.), encaminados a un mejor ajuste de las coberturas a las peculiaridades de las producciones y riesgos de cada provincia.

En este sentido, durante 1989, de las Comisiones Provinciales de Badajoz y Cáceres, han partido varias propuestas, de las que destacamos, por la importancia de los cultivos a los que van dirigidas:

- Cobertura para daños directos e indirectos producidos por lluvia en tomate con destino a industria.
- Seguro de Virosis para el cultivo de tabaco.