

“El asociacionismo agrario y la crisis de la cadena de valor agroalimentaria”.

Presentación del monográfico

Elena Meliá Martí
coordinadora del monográfico

El sector agroalimentario es un sector clave para la economía española, representando un 8,9% del Producto Interior Bruto, y generando el 11,3% de los empleos totales de la economía española en 2023. Es un sector con una productividad un 22% superior a la de la UE-27 y en claro crecimiento, aportando el 12,2% del valor añadido generado por el sector en la Unión Europea (Maudos y Salamanca, 2024).

Sin embargo, la heterogeneidad existente a lo largo de la cadena de valor, tanto entre los distintos operadores, como dentro de cada grupo, genera que haya desequilibrios que provocan que el valor añadido a lo largo de la misma no se distribuya de forma satisfactoria. Así, a lo largo de los años, los operadores por el lado de la demanda no han dejado de integrarse, concentrándose en la actualidad un 51,5% de la demanda de productos alimentarios en España en 5 compañías: Mercadona (26,9%), Carrefour (10,2%), Lidl (6,5%), Eroski (4,3%) y Dia (3,6%), (Kantar Worldpanel, 2024), siendo este porcentaje aún superior en países como Holanda (80,1%), Alemania (79,2%), Francia (78,9%), Portugal (75,4%), UK (74,6%), e Italia (58,1%) (Kantar Worldpanel, 2022).

Por el contrario, la concentración de la oferta dista mucho de estos niveles, lo que provoca tensiones en el proceso de fijación de precios, siendo los productores los que se sitúan en una posición de mayor debilidad.

En este contexto, las entidades asociativas (cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación - SAT) son el vehículo que posibilita la salida al mercado de una forma ordenada de las producciones de más de un millón de socios en España. Sin embargo, la realidad actual muestra que el problema no reside solo en los desequilibrios entre operadores, sino también entre los integrantes de cada uno de ellos. De hecho, en el eslabón productor coexisten dos modelos bien dispares: por una parte, el de los pequeños productores, propietarios de explotaciones de

menos de 15 Ha, que cuentan con el 63% de las explotaciones pero que tan solo representan el 14% de la superficie agraria útil, y contribuyen con el 6,3% de la producción. Por otra, el de las explotaciones de más de 50 Ha, que escasamente representan en torno al 17% del total de las explotaciones, integrando más del 65% de la superficie, y aportando cerca del 82% de la producción (Censo agrario, 2020; Martínez Paz et. al, 2024).

Y estas dos realidades comportan diferencias muy sustanciales en lo que productividad de la tierra. Si bien las primeras (menos de 15 Ha) arrojan productividades por hectárea entre 700 y 1000 euros de media, las de mayor dimensión (> 50 ha) se mueven entre los 1.100 y los 3.000 euros por ha, lo que las sitúa en una infinitamente mejor posición para competir.

Para una gran parte de los productores, las cooperativas constituyen la única vía de conexión con el mercado, y de paliar algunas de las debilidades que comporta la pequeña dimensión, al posibilitar abordar de forma colectiva operaciones de forma más eficiente. Pero la realidad es que muchas cooperativas integran socios propietarios de pequeñas explotaciones, que continúan operando en condiciones alejadas de una agricultura verdaderamente profesionalizada, y en el caso de las de muy pequeña dimensión, podemos hablar de desactivadas (Langreo y García Azcárate, 2024).

Los conflictos geopolíticos, que han derivado en un encarecimiento de algunos insumos, unidos a los efectos del cambio climático, que han agudizado y hecho más recurrentes fenómenos como la sequía, así como otros de carácter más devastador, como los recientes siniestros de origen climatológico, han agravado la situación del sector que, como hemos visto, ya de por sí, en las pequeñas explotaciones contaba con márgenes muy reducidos.

Por todo ello, es muy necesario el establecimiento de políticas que contribuyan a mejorar la competitividad del sector agroalimentario, por su peso en la economía del país, dada su ligazón a la sostenibilidad social, económica y ambiental de la mayor parte de áreas rurales. Y su viabilidad requiere de estructuras productivas y comerciales de dimensión eficiente en todos sus eslabones.

En este contexto, las cooperativas y SAT han demostrado ser un instrumento que permite que los productores cuenten con estructuras comerciales propias de dimensión suficiente para competir en mercados globales y cada vez más internacionalizados, además de darles acceso a comercializar con la distribución alimentaria, pero al mismo tiempo, tienen que desarrollar acciones que mejoren la eficiencia productiva en las explotaciones de sus socios, con iniciativas de diversa índole dirigidas a dimensionar sus explotaciones, o a paliar sus ineficiencias.

De hecho, la dimensión está directamente correlacionada con la capacidad innovadora de las compañías, y en ese sentido se viene observando que muchos procesos de innovación que se desarrollan en el sector agroalimentario vienen dinamizados desde las grandes organizaciones empresariales del sector, muchas de ellas grupos cooperativos. A modo de ejemplo, el desarrollo del cultivo de kaki o de las sandías sin pepitas asociadas al grupo ANECOOP, que han posibilitado la mejora de los resultados comerciales de muchas de sus cooperativas asociadas, y en consecuencia la de sus socios.

Este monográfico pretende visibilizar cómo la colaboración a lo largo de la cadena de valor alimentaria es la estrategia más efectiva para lograr una distribución más equilibrada del

valor añadido generado entre los distintos operadores. Igualmente, destacar el especial papel que están llamadas a desempeñar las entidades de economía social en la misma, siendo los operadores mejor posicionados para canalizar una renta suficiente y digna a los productores.

El monográfico incluye cuatro artículos. El primer trabajo, cuya autoría recae en Manuel Perras-Rosa, Manuela Vega-Zamora y Antonio Ruz-Carmona, realiza un análisis de los agentes de la cadena de valor alimentaria en el sector del aceite de oliva, sector que por su liderazgo mundial en superficie, producción y comercio exterior, se considera un pilar del sistema agroalimentario español. Concretamente, se analiza la cadena del aceite de oliva virgen extra en dos campañas, la 2018/2019 y 2019/2020, mostrando los resultados que el eslabón más débil de la cadena es el sector primario, sector olivarero, aunque también el sector de primera transformación, las almazaras, donde el cooperativismo es protagonista.

En el segundo de ellos, realizado por Natalia Lajara de Camilleri, Alicia Mateos Ronco, y por mí misma, se analiza la estrategia de colaboración entre dos de los operadores de la cadena alimentaria: la distribución y sus suministradores, y concretamente los más exigentes para estos últimos, por comportar el suministro en régimen de exclusividad. Los resultados sugieren que este tipo de acuerdos son beneficiosos y rentables para la parte más débil, el proveedor, evidenciando que la colaboración y la cooperación entre operadores de la cadena puede ser una estrategia beneficiosa para ambas partes, y contribuye a su sostenibilidad en el tiempo.

El tercero de ellos, realizado por Jorge Luis Sánchez Navarro, Erasmo Isidro López Becerra, Miguel Hernández Espallardo y Narciso Arcas Lario, aporta un conocimiento inédito sobre los factores que influyen en la decisión de los productores agrarios de unirse a una cooperativa. Desarrollado a partir de una muestra de productores de la región de Murcia, de sus resultados se deriva que la pertenencia a cooperativas no depende exclusivamente de las características de los productores o de sus explotaciones, sino que también podrían estar influidas por factores contextuales y conductuales, que condicionan la toma de decisiones. Sus resultados muestran que la dependencia económica del hogar en la agricultura, la preferencia por relaciones comerciales duraderas y la especialización en algunos sectores concretos, como el aceite o los productos lácteos incrementan la probabilidad de pertenencia a una cooperativa.

El cuarto y último, cuya autoría recae en Cándido Román-Cervantes y Javier Suárez-Domínguez, analiza la realidad y evolución en España de una de las empresas de economía social menos estudiadas en el sector agroalimentario, las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT), modelo de asociacionismo agrario que ha demostrado ser muy eficiente.

Los cuatro trabajos presentados permiten un mayor conocimiento de los agentes de la cadena alimentaria, de los márgenes obtenidos y de su competitividad, así como de la efectividad de la estrategia de cooperación entre los mismos, como posibilitadora de una distribución más equilibrada del valor añadido generado a lo largo de la cadena de valor. Igualmente nos permite un mayor conocimiento de las dos fórmulas de economía social más importantes en la misma: cooperativas agroalimentarias y SAT.

Referencias bibliográficas

CENSO AGRARIO (2020): <https://www.ine.es/censoagrario2020/presentacion/index.htm>

KANTAR WORLDPANEL (2024): <https://www.kantarworldpanel.com/es/grocery-market-share/spain>

LANGREO NAVARRO, A., & GARCÍA AZCÁRATE, T. (2024): “Cooperativas de frutas y hortalizas: historia, presente y retos de futuro de un segmento clave en la cadena de valor hortofrutícola”. *Distribución y consumo*, vol. 2.

MARTÍNEZ PAZ, J., MARTÍNEZ-CARRASCO, F., COLINO, J. (2024): “Caracterización económica del sector productor de alimentos en España”, *Papeles de economía española*, 179, 2-20.

MAUDOS, J. & SALAMANCA, J. (2024): *Observatorio sobre el sector agroalimentario español en el contexto Europeo. Informe 2023*. Ed. Cajamar, Caja Rural. <https://eurocarne.com/daal/a1/informes/a2/Observatorio-agroaliment-nacional-cajamar-2023.pdf>