



Estrategias de la horticultura familiar almeriense ante la crisis de rentabilidad

Marta Soler ▶
Montiel, Manuel
Delgado Cabeza,
Alicia Reigada
Olaizola
 Universidad de
 Sevilla
David Pérez Neira
 Universidad de León

La agricultura intensiva en invernadero en Almería continúa siendo hoy un sistema productivo local eminentemente familiar que, a la vez, se caracteriza por la industrialización de sus métodos de cultivo y su inserción en cadenas hortofrutícolas globales. En la actualidad, Almería es uno de los enclaves agrícolas más importantes de Europa especializado en el abastecimiento de verduras frescas fuera de temporada. Tras décadas de intenso crecimiento, la agricultura intensiva almeriense hoy está en crisis. Las respuestas de la agricultura familiar están siendo activas y diversas.

En este trabajo, tras exponer evidencias de la importancia socioeconómica de este enclave y de la crisis que vive, se analizan algunas de las estrategias económicas que está desarrollando la agricultura familiar en Almería a partir de tres estudios de casos en las campañas 2012-2013 y 2013-2014. Estas estrategias ponen de manifiesto, por una parte, la lógica diferencial que incluso en contextos tan industrializados como el de Almería sigue teniendo la agricultura familiar, y, por otra parte, la importancia estratégica, no

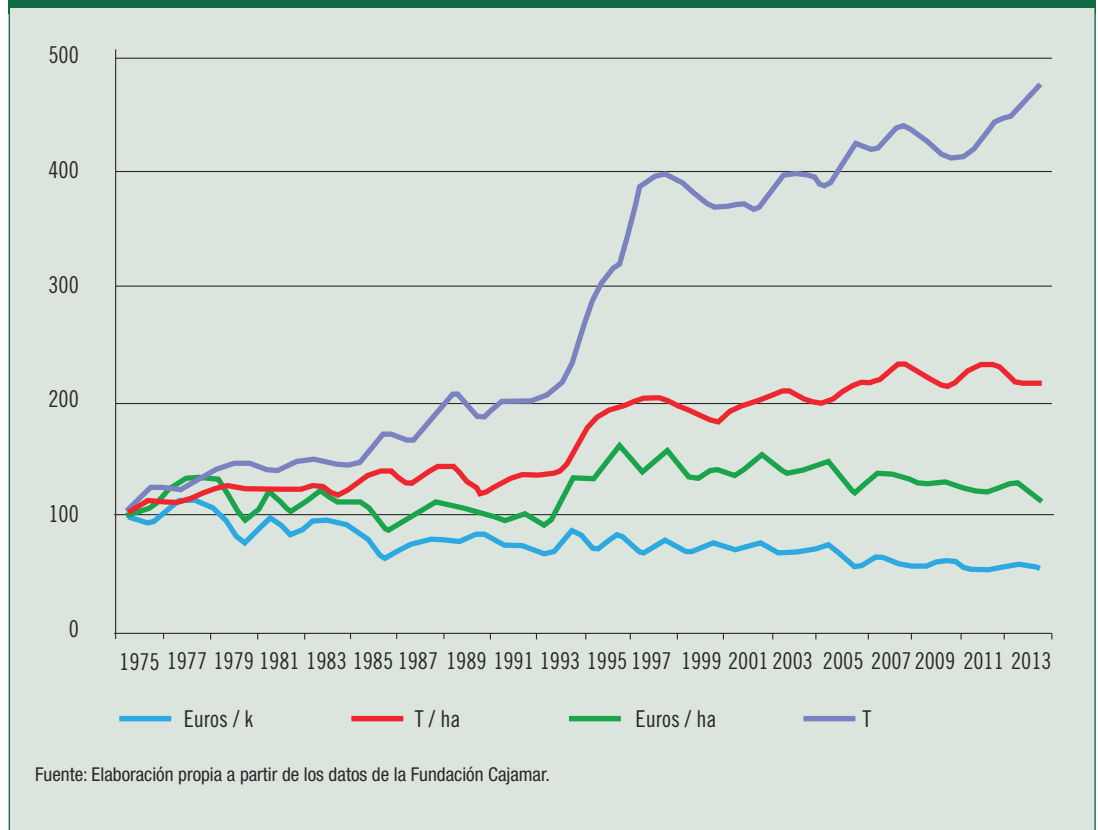
siempre a su favor, que este tipo de agricultura tiene en el funcionamiento de las cadenas globales hortofrutícolas.

La crisis de rentabilidad de la agricultura intensiva en Almería

Como se ha mostrado en Delgado *et al.* (2015), en Andalucía, con una población que es el 17% de la española, en las campañas 2012-2013 y 2013-2014 analizadas, se localizó el 36% de la producción estatal de hortalizas. A su vez, en este período la producción media en Almería ascendió a 3,1 millones de toneladas por campaña, de modo que el sistema productivo almeriense (28.805 hectáreas, un 0,9% de la superficie cultivada en Andalucía) ha generado en este periodo el 19% del volumen total de la producción agrícola andaluza total. Almería produce el 58,5% de la producción andaluza de hortalizas con solo un 23,1% de la superficie de estos cultivos. Esta fuerte concentración espacial de la producción está asociada a los altos rendimientos

▼
La creciente vulnerabilidad económica de la agricultura almeriense debe ser contextualizada en el marco de la globalización alimentaria. En este contexto, en los últimos años, las cadenas agroalimentarias globales han intensificado su búsqueda de un aprovisionamiento de verduras frescas continuo y competitivo, a bajos precios, durante todo el año. Esto está provocando la aparición de nuevos enclaves agrícolas y la creciente competencia entre territorios para insertarse en estas cadenas agroalimentarias globales

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA ALMERIENSE (1975-2014)



por hectárea (109,5 t/ha) que en Almería son más de dos veces y media superiores a los rendimientos de las hortalizas en Andalucía (41,6 t/ha), cercanos a la media española (41,7 t/ha). Esta intensidad en la producción está acompañada de una fuerte especialización en sólo cuatro cultivos: tomate (26,1%), pimiento (20,0%), pepino (13,8%), y calabacín (11,4%), que representan el 71,3% de la producción total almeriense.

A la vez que la agricultura intensiva en Almería consolida su protagonismo productivo en el contexto de la globalización entra en crisis. Los datos de campaña aportados por la Fundación Cajamar muestran la caída sostenida de los precios percibidos por los agricultores, que está impulsando el incremento de los rendimientos como estrategia productivista y defensiva. La serie de índices de Cajamar, con base 100 en el año 1975, muestra en el gráfico 1 el fuerte descenso de los precios percibidos por los agricultores, siendo igual a 53 en la campaña 2013-2014, de modo que ahora los agricultores perciben una cantidad monetaria por cada kilo producido que se aproxima a la mitad de la que percibían cua-

tro décadas atrás. En el mismo periodo, la producción se multiplica por 4,77, la superficie por 2,21 y los rendimientos por 2,16. Sin embargo, el incremento de la producción es contrarrestada por la caída de los precios, de forma que los ingresos por hectárea crecen apenas un 13% desde 1975, y desde 1996 muestran una clara tendencia negativa. Por otro lado, el crecimiento de los costes de cultivo, año a año de forma moderada pero constante, presiona a la baja los márgenes de beneficio que genera la agricultura intensiva almeriense.

Si consideramos la evolución de ingresos y gastos por hectárea para una explotación tipo, a partir de los datos de la Fundación Cajamar, se pone de manifiesto la crisis de rentabilidad que viene soportando los invernaderos de Almería. En concreto, de media para las campañas 2012-2013 y 2013-2014, el margen neto calculado tras restar todos los gastos corrientes y los gastos de amortización a los ingresos sería negativo, en concreto de -4.213 euros/ha, es decir una situación de inviabilidad económica a largo plazo. Si no consideramos los gastos de amortización, la renta disponible ascendería a 9.279 €/ha.

Hay que tener en cuenta que si la familia dispone de este dinero y no atiende a la reposición de los bienes de capital consumidos, que es lo que miden los gastos de amortización, la finca se estaría descapitalizando. A medio o largo plazo esta familia tendría que endeudarse para reponer los bienes de capital, con la consiguiente reducción de sus ingresos y la inviabilidad económica a largo plazo de la actividad. Esta situación de abierta crisis de rentabilidad indica que los agricultores de Almería viven prendidos de una “pinza” de costes de explotación crecientes y precios percibidos que tienden a decrecer, que genera un progresivo estrangulamiento de los márgenes y que indica una situación de importante vulnerabilidad económica (Delgado *et al.*, 2015).

La creciente vulnerabilidad económica de la agricultura almeriense debe ser contextualizada en el marco de la globalización alimentaria. En este contexto, en los últimos años, las cadenas agroalimentarias globales han intensificado su búsqueda de un aprovisionamiento de verduras frescas continuo y competitivo, a bajos precios, durante todo el año. Esto está provocando la aparición de nuevos enclaves agrícolas y la creciente competencia entre territorios para insertarse en estas cadenas agroalimentarias globales. Estas presiones externas de precios y cualidades del producto desde lo global están generando en lo local procesos de ajuste y crisis (Bonanno y Busch, 2015; Pedreño, 2014).

El principal rasgo distintivo de la globalización

es el poder estratégico de la gran distribución comercial al controlar el acceso a unos mercados cada vez más saturados e inestables y poder así definir a su favor las condiciones de calidad y precio de los productos agrarios (Burch y Laurence, 2005), donde el caso almeriense no es una excepción. A ello se une, en parte en reacción a esta presión de la distribución, una dinámica de fusiones y adquisiciones de grandes empresas de insumos y de transformación que buscan un creciente poder y control corporativo dentro de las cadenas globales (Bonanno y Busch, 2015). Encontrar tomates, uvas o manzanas todos los meses del año en los supermercados de Inglaterra, Alemania o España implica conectar una red jerarquizada de enclaves agrícolas (es decir, territorios rurales) de todo el planeta comandados desde las funciones de distribución comercial.

Estrategias familiares de la agricultura intensiva en Almería ante la crisis

Ante esta situación, las respuestas de la agricultura familiar están siendo activas y diversas. A continuación nos aproximaremos, a partir de tres estudios de caso, a algunas de estas estrategias. El caso 1 y el 2 son familias que manejan pequeños invernaderos de superficies algo por debajo de la media de la zona (que se estima en aproximadamente 2 hectáreas); el caso 3 ha seguido una estrategia de crecimiento y maneja más de 10 hectáreas invernadas, caso todavía poco frecuente en la agricultura familiar almeriense.

Caso 1. Agricultura especializada en invernadero “raspa y amagado”

El caso 1 es el de una familia que practica una agricultura especializada en invernadero “raspa y amagado”, que es el tipo de agricultura más común en Almería, en este caso especializada en el pimiento, aunque ocasionalmente se diversifique buscando reducir el riesgo e incrementar ingresos. Este caso muestra la estrategia típica seguida en Almería en los últimos años de buscar elevados rendimientos que compensen la bajada de precios.

Aunque los rendimientos no son tan altos como en el multitúnel, sí son muy elevados, y los precios que percibe este agricultor son mayores al estar especializado en productos con precios medio-altos y gracias a participar también en una gran cooperativa que comercializa el producto.





Los resultados de producción, precios e ingresos de este agricultor son los de dos campañas con buenos resultados sin graves problemas ni agronómicos ni comerciales, lo que no siempre sucede¹. Así, este agricultor obtiene de media unos ingresos por encima de los 100.000 euros/ha cuando la media en la zona se estima, según datos de Cajamar, en algo menos de 55.000.

Los costes por hectárea en este caso se estiman de media en torno a 73.000 euros, sustancialmente por encima de la media estimada por Cajamar en 48.600 euros. Por tanto, las mayores producciones e ingresos de esta familia están vinculados a mayores costes como resultado de una mayor intensificación productiva. El 45% de los costes corresponde a salarios, el 27% al paquete tecnológico de la "revolución verde" (semillas, fertilizantes, protección de cultivos y energía) y el 9,5% a los costes de amortizaciones. El dueño del invernadero se encarga de la gestión y trabaja a tiempo completo para el invernadero, pero la mayor parte de los trabajos son contratados.

La renta disponible¹ se estima algo por encima en 44.700 euros/ha, aunque en este caso el dinero realmente disponible para la familia es inferior al detrarse la devolución de los préstamos. La remuneración de la mano de obra familiar, es decir el margen neto, detraídas las amortizaciones, se aproxima a los 35.000 euros/ha. Esta cifra, aunque superior a la media del sector agrario andaluz, debe ser entendida como una renta del trabajo, en este caso familiar.

Caso 2. Buscando un nicho de mercado: el tomate "raf"

El caso 2 muestra una estrategia de búsqueda de nicho de mercado y es el caso de una familia especializada en el tomate "raf", que es una variedad de tomate mejorado, pero no híbrido, a partir de variedades tradicionales de la Vega de Almería. En los últimos quince años, el tomate raf se ha popularizado como cultivo "especial", pese a su delicadeza y bajos rendimientos, por su elevado precio. El éxito de las ventas reside en sus características organolépticas de aroma y sabor. Actualmente, los precios de venta en origen del tomate raf se han reducido, aunque continúan pagándose a precios superiores al de otras variedades comunes de tomate.

El caso 2 de producción de tomate raf es el invernadero que muestra rendimientos más bajos. Por una parte, el tomate raf es en sí un cultivo de bajos rendimientos en comparación con otros cultivos, que se espera compensar con un mayor precio en el mercado. Pero además en la segunda campaña analizada se perdió casi un tercio de la producción por problemas agronómicos. Los precios percibidos oscilaron entre 0,9 y 1 euro/kg, precios superiores a los de otros tomates, que en el caso de los más comunes pueden caer a 0,25 euros/kg, pero lejos de los elevados precios de hace unos años. Esta disminución sostenida en el precio del tomate raf se debe tanto al incremento de la oferta, como resultado de una extensión de la superficie dedicada a esta variedad de tomate, así como a la aparición en el mercado de sustitutivos a menores precios y ventas. Ello muestra lo limitado en el tiempo de estas estrategias de diversificación en base a la calidad de productos, si bien el tomate raf ha sido capaz de aportar importantes rentas agrarias durante dos décadas.

Pese a la pérdida de cosecha en el segundo año, los costes se mantienen estables en las dos campañas, excepto la mano de obra en cosecha, y se estiman en torno a 52.000 euros/ha, muy por debajo de los otros casos estudiados, pero cercanos a la media estimada por Cajamar. Ello es resultado de una estrategia de reducción de costes basada sobre todo en la mayor aportación del empleo familiar, tanto de los cónyuges como de las hijas del matrimonio. Esto implica una importante reducción en los costes de mano de obra asalariada, el principal coste en todos los casos. A ello se une la ausencia de gastos financieros al no existir endeudamiento, situación poco habitual en el sector y reflejo de la aversión al ries-

go propia de las tradicionales agriculturas familiares. Esta lógica de reducción de costes también se traduce en la ausencia de gastos en seguros y los menores gastos en semillas, energía o retirada de residuos. Sin embargo, el gasto en fertilizantes es excepcionalmente alto, reflejando el “miedo” a perder la cosecha.

Esta estrategia de autoempleo familiar que vemos en el caso 2 está en el origen de la agricultura almeriense, pero ha ido evolucionando a medida que se imponía una lógica empresarial y mejoraban los rendimientos económicos, hacia la desfamiliarización y la salarización, quedando el trabajo del agricultor, a menudo el varón, concentrado en la gestión, organización, supervisión y comercialización. Este caso muestra sin embargo una pervivencia del autoempleo familiar, con una lógica, pese a la industrialización del cultivo, de reducción de costes. El caso 2 muestra una aparente mayor intensidad en capital ya que los costes de la revolución verde representan el 33% de los costes, el 51% incluyendo amortizaciones, y la mano de obra el 39%, aunque en este caso el aporte de trabajo familiar es especialmente significativo.

Por tanto, tanto el caso 1 como el caso 2 muestran una cierta preferencia por el trabajo como estrategia productiva, con la diferencia en que en el caso 1 se recurre preferentemente al trabajo asalariado y en el caso 2 se sigue una estrategia de autoempleo y reducción de costes a través de la mano de obra familiar. Sin embargo, la dependencia del capital es estructural en el modelo almeriense, y ello se pone de manifiesto en que pese a estrategias basadas en el trabajo, los costes de capital son muy elevados en explotaciones

que se encuentran por debajo de las dos hectáreas, en las que se desarrollan estrategias de intensificación típicas del minifundismo familiar.

En el caso 2 la renta disponible por hectárea se reduce a menos de la mitad que en el caso 1, en torno a los 20.000 euros/ha, lo que provee un margen neto por hectárea de unos 10.000 euros y un margen neto familiar que oscila entre los 23.000 euros en la campaña “buena” y los apenas 5.000 en campaña “mala”. En este caso la remuneración de la mano de obra familiar es más modesta que el caso 1, pese a la estrategia de reducción de costes basada en la mayor participación del trabajo familiar en el invernadero.

Caso 3. Crecimiento e inversión en nuevos invernaderos “multitúnel”

La estrategia de este caso ha combinado el aumento de la superficie cultivada con invernaderos que suman más de 10 hectáreas, la diversificación productiva y la inversión en un nuevo tipo de invernadero. Este agricultor cultiva hasta ocho variedades anuales de tres tipos de cultivos en cuatro invernaderos (dos invernaderos del tradicional “raspa y amagado” y otros dos del innovador, y por tanto todavía minoritario, “multitúnel” con calefacción). Esta diversificación productiva trata de buscar la diversificación de ingresos, además de su maximización, y minimizar así el riesgo en caso de pérdidas de cosechas o caída imprevista de los precios.

Las innovaciones tecnológicas en este caso generan unos incrementos muy importantes en los rendimientos productivos. Sin embargo, en las



dos campañas analizadas, el precio medio percibido ha sido bajo, por debajo de 0,70 euros/kg. Los cultivos de invierno orientados a mercados “nicho” consiguieron precios en torno a 1 y 1,5 euros/kg, aunque algunos cultivos alcanzan precios menores debido a la inestabilidad de los mercados de exportación. Los cultivos de primavera apenas alcanzaron precios entre 0,25 y 0,4 euros/kg. La lógica económica es la de aprovechar la capacidad de producción instalada y de que los cultivos, aun no siendo rentables, contribuyan a financiar los costes fijos, cosa que sucede si se alcanza un margen bruto positivo.

Por tanto, en el caso 3 el agricultor trata de maximizar producciones e ingresos combinando diversificación e intensificación productiva, que sin embargo no alcanza los resultados esperados en estas campañas debido a problemas agronómicos en una de las campañas, unido a que los precios de algunos cultivos en los mercados “nicho” no fueron los esperados.

En este caso se da una estrategia de elevados costes con la finalidad de obtener altos rendimientos y productos especiales que alcancen altos precios en mercados “nicho”. En este sistema de cultivo intensivo aumentan sustancialmente las necesidades de mano obra, pero también las necesidades de insumos industriales, como muestran los elevados costes de semillas (vinculadas a nichos de mercado), energía (vinculados al uso de calefacción en el invernadero), así como los costes financieros (vinculados al endeudamiento que acompaña a las innovaciones tecnológicas), los gastos en seguros y las elevadas amortizaciones (casi un 50% superiores), que reflejan los mayores costes del capital fijo en los invernaderos “multitúnel”.

La fuerte intensificación del capital se refleja en que los costes asociados a la “revolución verde” suman el 37%, que ascienden casi al 51% si sumamos las amortizaciones, mientras la mano de obra aporta el 34%, aunque en términos absolutos ambos tipos de costes, en capital y en trabajo, son superiores a los otros casos en términos absolutos. Es en este caso en el que se muestra más claramente una estrategia de intensificación en el uso del capital vinculado a una estrategia de crecimiento basado en el incremento de la escala de producción, tal como pone de manifiesto el hecho de que se trata de un agricultor que maneja más de 10 hectáreas, siendo la media en la zona en torno a 2 hectáreas.

El caso 3 registra la renta disponible por hectárea más baja de los tres casos (estimada de media en 15.400 euros por hectárea), compensa-

da por la mayor superficie de cultivo, si bien el endeudamiento merma las disponibilidades líquidas. Lo más significativo de este caso es que el margen neto se hace negativo como resultado de los elevados costes de capital en una fase inicial de incorporación de nuevas tecnologías. Pese a ello, este caso ilustra el contraste entre la renta que el agricultor percibe (medida por la renta disponible) y la remuneración que realmente obtiene el trabajo familiar si detraemos los costes del capital fijo. Así, mientras este agricultor podría percibir que sus rentas son elevadas (como indica la renta disponible en un invernadero de gran escala), a medio o largo plazo corre un riesgo de descapitalización si la situación se mantiene en el tiempo, dados los elevados gastos de amortización que pueden hacer que el margen neto sea negativo.

Conclusiones

Los resultados presentados confirman la crisis de rentabilidad de la agricultura intensiva en Almería. Los bajos márgenes netos indican que los agricultores obtienen ingresos familiares, pero no rentas del capital, aunque los ingresos percibidos sean superiores a los ingresos medios en el medio rural andaluz.

Una primera hipótesis podría ser que la crisis de rentabilidad no está siendo percibida por los agricultores por la discrepancia en los flujos monetarios entre la renta disponible (dinero disponible para el gasto por parte de la familia) y el margen neto (retribución de la mano de obra familiar una vez detraído el consumo de capital fijo medido por las amortizaciones). Si los agricultores estiman sus ingresos a partir de la renta disponible y disponen de estos fondos para atender las necesidades familiares, además de para la devolución de los créditos, sin ahorrar, se estaría produciendo una situación de descapitalización y creciente endeudamiento, que es insostenible a largo plazo. La agricultura intensiva almeriense vive, pues, una situación de vulnerabilidad y fragilidad económica.

Sin embargo, las estrategias activas desarrolladas por los agricultores ponen de manifiesto que la crisis, entendida como inestabilidad y vulnerabilidad económica, sí es percibida por los agricultores. El incremento de la superficie cultivada, la búsqueda de nichos de mercado (como son el cultivo de variedades especiales), el profundizar la intensificación de la producción en nuevos invernaderos y con un uso creciente de

▼
Las estrategias activas desarrolladas por los agricultores ponen de manifiesto que la crisis, entendida como inestabilidad y vulnerabilidad económica, sí es percibida por los agricultores

insumos con la finalidad de obtener un mayor control del proceso de producción y el incremento de la producción, así como la intensificación basada en el trabajo asalariado, son rasgos claros de la asunción de los principales rasgos de la agricultura industrializada, según es tipificada por Van der Ploeg (2008).

Esta respuesta activa de afrontar la crisis, contradictoriamente, la reproduce y amplía en la medida en que consolida la tendencia de precios decrecientes y costes crecientes que vive la agricultura intensiva almeriense. También muestra que, aunque inmersos en un modo de agricultura industrializado, la respuesta de los agricultores sigue una lógica familiar que les aporta estabilidad.

Los agricultores almerienses, según muestran los estudios de caso estudiados, tienen como objetivo prioritario obtener una renta familiar estable y suficiente y no tanto maximizar las rentas del capital. Esta lógica familiar es central a la hora de explicar la dinámica actual de la agricultura intensiva almeriense y de forma más amplia el funcionamiento de la cadena global hortofrutícola en la que está inmersa. Solo desde una lógica familiar se puede mantener la situación de reducción de precios y márgenes que explica la rentabilidad de los eslabones previos y posteriores de la cadena global hortofrutícola en la que está inserta Almería.

A la vez, en el ámbito local se mantiene el conflicto capital-naturaleza propio de la agricultura industrializada con un uso intensivo de los recursos naturales y un consumo elevado de energía y materiales. Asimismo, se profundiza el conflicto capital-trabajo tanto del propio trabajo familiar, que compite con las propias necesidades materiales del modelo de producción, como de este con el trabajo asalariado, en su mayoría población inmigrante, en abierta competencia por el reparto de las rentas del trabajo.

Agradecimientos

Queremos agradecer a las agriculturas y los agricultores almerienses el tiempo dedicado y el conocimiento aportado para que esta publicación fuese posible. El contenido de este artículo forma parte del proyecto titulado “Sostenibilidad social de los nuevos enclaves productivos agrícolas: España y México (ENCLAVES)”, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (2012-2014, CSO211-2851), coordinado desde la Universidad de Murcia y cuyo investigador principal es Andrés Pedreño. Asimismo, este artículo se enmarca en el contrato Posdoctoral de Acceso del V Plan Propio de la Universidad de Sevilla de Alicia Reigada. ■

▼ Notas

- ¹ Si bien en la primera campaña tuvo que retirar antes de finalizar la cosecha un cultivo y sustituirlo por otro por problemas agronómicos. Este tipo de incidentes se considera relativamente normal en Almería, donde la fragilidad productiva de los invernaderos y la inestabilidad en los precios son dos amenazas permanentes.
- ² La renta disponible se ha calculado como la diferencia entre ingresos y el total de costes pagados variables y fijos, pero sin considerar las amortizaciones ni la devolución de los préstamos.

▼ Referencias bibliográficas

- BONANNO, A.; BUSCH, L. (2015): *Handbook of the International Political Economy of Agriculture and Food*. Edward Elgar Publishing.
- BURCH, D.; LAWRENCE, G. (2005): "Supermarket own brands, supply chains and the transformation of the agri-food system". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 13 (1): 1-18.
- DELGADO CABEZA, M.; REIGADA OLAIZOLA, A.; SOLER MONTIEL, M.; PÉREZ NEIRA, D. (2015): "Medio rural y globalización. Plataformas agroexportadoras de frutas y hortalizas: los campos de Almería". *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global* n° 131 p. 35-48.
- DELGADO, M.; ARAGÓN, M.A. (2006): "Los campos andaluces en la globalización. Almería y Huelva, fábrica de hortalizas", en Etxezarreta, M. (coord.): *La agricultura española en la era de la globalización*. Sec. General Técnica. Ministerio de Agricultura y Pesca.
- LÓPEZ GÁLVEZ, J.; MOLINA MORALES, A.; JAÉN GARCÍA, M.; SALAZAR MATO, F. (2000): *Análisis económico y ambiental en Agronomía*. Ed. Analistas Económicos de Andalucía.
- PEDREÑO, A. (2014): "Encadenados a fetiches. Del enfoque de las cadenas de mercancías a la sostenibilidad social de los enclaves de producción de la 'uva global'", en Pedreño, A. (coord.): *De cadenas, migrantes y jornaleros. Los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias*. Madrid: Talasa, pp. 13-36.
- PLOEG, J.D. van (2008): *The New Peasantries. Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*, London and Sterling, VA, Earthscan.