

La Serie Universitaria de la Fundación Juan March presenta resúmenes, realizados por el propio autor, de algunos estudios e investigaciones llevados a cabo por los becarios de la Fundación y aprobados por los Asesores Secretarios de los distintos Departamentos.

El texto íntegro de las Memorias correspondientes se encuentra en la Biblioteca de la Fundación (Castelló, 77. 28006-Madrid).

La lista completa de los trabajos aprobados se presenta, en forma de fichas, en los Cuadernos Bibliográficos que publica la Fundación Juan March.

Los trabajos publicados en Serie Universitaria abarcan las siguientes especialidades:
Arquitectura y Urbanismo; Artes Plásticas;
Biología; Ciencias Agrarias; Ciencias Sociales;
Comunicación Social; Derecho; Economía; Filosofía;
Física; Geología; Historia; Ingeniería;
Literatura y Filología; Matemáticas; Medicina,
Farmacia y Veterinaria; Música; Química; Teología.
A ellas corresponden los colores de la cubierta.

Edición no venal de 300 ejemplares que se reparte gratuitamente a investigadores, Bibliotecas y Centros especializados de toda España.

Fundación Juan March



FJM-Uni 232-Gon
La patronal agraria : estrategia
González Rodríguez, Juan Jesús.
1031579



Biblioteca FJM

Fundación Juan March (Madrid)

SERIE UNIVERSITARIA



Fundación Juan March

Juan Jesús González Rodríguez

La patronal agraria. Estrategias de política agraria y de negociación colectiva.

FJM
Uni
232
Gon

232

Fundación Juan March

Serie Universitaria

232



Juan Jesús González Rodríguez

La patronal agraria. Estrategias de política agraria y de negociación colectiva.



Fundación Juan March
Castelló, 77. Teléf. 435 42 40
28006 Madrid

Fundación Juan March (Madrid)

*Este trabajo fue realizado con una Beca de la
Convocatoria de España, 1982, individual
PLAN DE ESTUDIOS EUROPEOS
Centro de trabajo: Departamento de Organización
y Burocracia de la Facultad de
Ciencias Políticas y Sociología.
Universidad Complutense. Madrid*

Los Textos publicados en esta Serie Universitaria son elaborados por los propios autores e impresos por reproducción fotostática.

Dep. Legal: M-10.746-1986
I.S.B.N.: 84-7075-335-3
Imprime: Ediciones Peninsular. Tomelloso, 37. 28026 Madrid

I N D I C E

	<u>Página</u>
SINTESIS	5
MARCO TEORICO	6
I. LA ORGANIZACION PATRONAL Y SU AMBITO DE IMPLANTACION PREFERENTE	16
II. EL SISTEMA DE CULTIVOS Y LA ESTRATEGIA NEGOCIADORA DE PRECIOS AGRARIOS	21
III. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION COLECTIVA Y MARCOS DE RELACIONES LABORALES.	26
IV. EL EMPLEO COMUNITARIO COMO MECANISMO REGULADOR DEL MERCADO DE TRABAJO	36
V. RECAPITULACION Y REFLEXION FINAL	40
NOTAS	44

SINTESIS

Tras localizar el ámbito social y geográfico de implantación preferente de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CNAG), este estudio analiza sus estrategias básicas ante las negociaciones de precios agrarios y ante la negociación colectiva, al tiempo que presta una particular atención a la manera en que estas tentativas de concertación y de acuerdo social se han venido desarrollando.

A partir de una estrecha correlación entre el sistema de cultivos y la configuración del mercado de trabajo, en cuanto a sus niveles de salario y de empleo, las organizaciones patronales han tratado de influir, por un lado, sobre la administración, con el fin de obtener una determinada política de precios regulados, y, por otro, sobre los sindicatos, con el fin de contener las alzas salariales. Pese a notorias dificultades, han llegado a obtener éxitos relativos en ambos frentes.

Pero, entre tanto, los niveles de desempleo han crecido hasta el límite de lo socialmente insostenible, por lo que patronal y sindicatos, desde sus respectivas posiciones, han tratado de influir sobre la administración con el fin de instrumentar mecanismos de regulación del mercado de trabajo, ante la eventualidad del conflicto social. Pero el fracaso de tales mecanismos (empleo comunitario) ha “abocado” finalmente a la formulación de la Reforma Agraria.

En una primera aproximación, este artículo evalúa el alcance de estas tentativas de concertación y de acuerdo social (negociación de precios, negociación colectiva) y de sus límites, así como el efecto de los mecanismos de regulación del mercado de trabajo (empleo comunitario). Pero, más allá de sus consecuencias sociales y económicas inmediatas, interesa conocer la medida en que tales tentativas anticipan o limitan el desarrollo de pautas contractuales entre las propias organizaciones agrarias (patronal y sindicatos) y entre ellas y la administración.

MARCO TEORICO

Enfrentar el análisis de las estrategias de los agricultores patronos ante la política agraria y la negociación colectiva, pasa necesariamente por analizar su capacidad de acción colectiva y, por ende, su sistema asociativo. Disponemos ya de estudios que nos permiten un primer diagnóstico de este sistema, (1) por lo que centraré esta reflexión preliminar en algunos de los rasgos básicos que prefiguran su futura evolución, a la vista de su comportamiento a lo largo de la transición política de la sociedad española.

Más allá de la proliferación y dispersión de organizaciones y siglas que caracterizan dicho sistema, la acción colectiva de los agricultores ha estado sujeta a dos modelos organizativos dominantes, cada uno de los cuales ha estado protagonizado por organizaciones con ámbitos precisos de implantación preferente, que se corresponden con algunos de los paisajes agrarios más característicos de la península.

Tradicionalmente, la estructura social del sector ha estado polarizada entre la oposición dicotómica de propietarios y obreros en la mitad sur del país, por un lado, y el universo relativamente homogéneo de las explotaciones familiares de la mitad norte, por el otro. En relación con esta dualidad y con su específica identidad de grupo, los agricultores han recurrido a distintas pautas de acción colectiva, en parte originales y en parte inspiradas en las relaciones industriales entre patronos y trabajadores.

Por razones históricas e ideológicas, los grupos agrarios con mayor protagonismo en el sector, enfrentados a la disolución de la Organización Sindical, optaron por unos modelos y menospreciaron otros. Conviene recordar que, así como 1976 registró intensos conflictos protagonizados por la clase obrera industrial, 1977 abrió un doble frente de tensión social: primero, mediante la invasión súbita de las carreteras de la mitad norte del país por cien mil tractores, y a continuación, con

una secuencia intermitente de explosiones jomaleras en el sur.

En el escenario inicial de la transición, la antigua Organización Sindical también presentaba en el sector indicios inequívocos de desbordamiento y de ineficacia a la hora de regular los conflictos sociales. De manera que, por el lado de quienes habían disfrutado de la capacidad integradora de las Hermandades de Labradores y Ganaderos, cabía una doble expectativa, según que la transición se percibiese como una amenaza al orden establecido o, por el contrario, como la esperanza de un nuevo sistema de intermediación capaz de conseguir un mayor grado de acuerdo social mediante dosis menores de coerción. Pese a las resistencias ideológicas y los hábitos asociativos de quienes mantenían aquella primera expectativa, no tardaría en imponerse la segunda, aunque sólo fuera en base a un delicado equilibrio de continuidades y discontinuidades respecto al sistema anterior.

Por el lado, en cambio, de quienes no llegaron de hecho a integrarse o fueron directamente segregados de la actividad sindical en el seno de las Hermandades, estaban, de forma inequívoca, los obreros del campo y, de forma ambigua, una parte de la agricultura familiar. Desde los primeros años setenta, la Organización Sindical hubo de enfrentarse a la contestación creciente de grupos de agricultores de la mitad norte del país y, en particular, del Valle del Ebro, a raíz de las "guerras agrarias". Para estos grupos disidentes, la opción organizativa se definía, por tanto, por oposición a las pautas y los presupuestos ideológicos anteriores.

Se trata, a mi juicio, de ver hasta qué punto la acción colectiva de los agricultores ante los distintos escenarios y conflictos agrarios ha sido diferenciada, con lo que la respuesta adaptativa de las organizaciones agrarias sólo cobra sentido en contextos productivos y sociales bien delimitados (2).

Con el fin de analizar esta dinámica organizativa diferenciada, podemos ayudarnos de un marco de discusión de plena actualidad en los países de capitalismo avanzado. (3) El estudio sistemático de la anatomía de las sociedades occidentales es relativamente reciente, con lo que las preguntas relativas a cuál sea el modelo de organización social que hizo posible el crecimiento económico persistente y sostenido no han sido todavía satisfactoriamente contestadas.

-

Más allá del desarrollo tecnológico y de la habilidad de las manipulaciones keynesianas sobre los términos agregados de la economía, la sociología ha centrado su observación en rasgos de la estructura social que no habían recibido un tratamiento sistemático y, en particular, el creciente papel de las organizaciones que actúan en representación de los grandes grupos sociales, empezando por las patronales y los sindicatos. Su grado mayor o menor de protagonismo está en relación, en principio, con cuáles sean la capacidad de articulación de intereses de cada grupo social, la disponibilidad de recursos asociativos y el tipo de escenario institucional en que las organizaciones de-

ban desenvolverse. Su pauta de relación con las demás organizaciones de interés y con la administración pública puede oscilar desde la simple reivindicación, con un grado mayor o menor de hostilidad, hasta la negociación sistemática, e incluso la colaboración en la toma de decisiones bajo criterios de corresponsabilidad. Que una organización se oriente en un sentido o en otro depende de la expectativa de obtener beneficios para sus miembros, así como del protagonismo que el sistema político atribuya a su actuación, y de los recursos de todo tipo que, a consecuencia de ello, reciba del exterior de la organización.

Pues bien, cuando la sociología observó cuidadosamente la organización social del capitalismo “avanzado” (especialmente, del centro y norte de Europa), encontró una irónica semejanza con la de los regímenes corporativos todavía existentes en el sur de Europa (franquismo, salazarismo, etc.). De ahí que Philippe C. Schmitter, pionero de aquella pesquisa sociológica, se preguntase si no estaríamos definitivamente instalados en el siglo del corporativismo, después de varias décadas de haberlo dado por históricamente muerto. (4)

Esta apreciación parte del supuesto de que todo sistema político opera sobre la base de dosis mayores o menores de consenso y coerción, y de que, así como no todo en los regímenes autoritarios es coerción, tampoco el sistema neocorporativo es puro consenso. Ocurre simplemente que una parte de la coerción que tiende a monopolizar el Estado es cedida o se desplaza hacia las organizaciones de interés que ostentan monopolio de representación, con el fin de imponer disciplina a los comportamientos de los grupos sociales integrados en su seno. He ahí una de las claves de la gobernabilidad en las sociedades de capitalismo “avanzado”.

A la hora de conceptualizar adecuadamente este fenómeno, resulta difícil, sin embargo, establecer las líneas de continuidad entre viejo y nuevo corporativismo. Tropezamos, por lo pronto, con la dificultad de que son demasiadas cosas las que han sido designadas como corporativismo. Sin embargo, desde una perspectiva sociológica, su definición en el sentido que aquí le damos arranca de Emile Durkheim: un marco institucional dominado por organizaciones de interés con monopolio de representación, orientado hacia la colaboración y la corresponsabilidad de estas organizaciones con el Estado (“Prefacio a la segunda edición” de “La división del trabajo social”).

En su desarrollo último, el nuevo corporativismo tiende a implementar pautas de colaboración al nivel de las élites de dichas organizaciones y de la Administración, al mismo tiempo que pautas de disciplina entre las bases, de forma que lo que los gobiernos autoritarios y corporativistas a la antigua usanza trataban de conseguir mediante el recurso del Estado a la coerción —en dosis socialmente inaceptables—, lo vienen consiguiendo las modernas corporaciones mediante una razonable dosificación de coerción y consenso.

En principio, una excesiva orientación de las organizaciones de interés hacia modelos corporativos (reforzando lo que tienen de específico: máxima centralización y jerarquización) minimiza la participación y la democracia interna, con los consiguientes riesgos para estas organizaciones y para la estabilidad del sistema social. Pero, dentro de ciertos límites, estos rasgos contribuyen a que las organizaciones actúen como mecanismos insustituibles de autorregulación del comportamiento social y económico de los grupos y de las clases sociales. Frente al viejo corporativismo, que enfatizaba el intervencionismo del Estado, el nuevo tiende a sustituirlo por auténticos gobiernos privados.

De este juego sutil de continuidad y discontinuidad, se deriva un delicado equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado. Desde esta perspectiva, el protagonismo de las organizaciones de interés es tanto más relevante cuando actúan en sectores económicos que combinan una notable dispersión de sus agentes sociales y una fuerte exigencia de regulación pública de los mercados (como ocurre, típicamente, en el sector agrario). Pues así como los partidos políticos articulan la sociedad civil ante el Estado, las organizaciones de interés hacen lo propio ante el mercado.

En este marco de discusión, entendemos por neocorporativismo (también llamado corporativismo) un sistema de articulación de intereses caracterizado por tres rasgos básicos:

a) La integración de amplios grupos de interés a través de corporaciones, es decir, de modelos organizativos caracterizados por su pretensión de monopolio de representación, por su estricta jerarquización interna y por la precisa especialización funcional de sus componentes orgánicos.

b) Un marco institucional donde las partes interactúan mediante pautas de reconocimiento mutuo, consulta, colaboración, negociación e intercambio, y donde el papel de la mediación del Estado en la regulación de los conflictos sociales es predominante y sistemático.

c) Un sistema de toma de decisiones y de ejecución de políticas mediante el apoyo y el compromiso de las partes, bajo criterios de corresponsabilidad.

Por oposición a este modelo, cabe definir un sistema de articulación de intereses caracterizado por esquemas organizativos escasamente jerarquizados, abiertamente participativos y adaptado a un contexto pluralista de representación y, por tanto, de competencia con otras organizaciones.

Este modelo organizativo va asociado, en este esquema, a un marco de interacción de los diversos agentes sociales y la Administración mediante pautas de reivindicación y de presión, a menudo beligerante, donde la posibilidad de llegar a compromisos de corresponsabilidad en la consecución de objetivos está reducida tanto por la naturaleza de la interacción como por el propio modelo

organizativo, especialmente ágil para la formulación de reivindicaciones y para el ejercicio de la presión, pero escasamente útil para que las bases acepten disciplinadamente decisiones adoptadas al máximo nivel de representación.

Ocurre, sin embargo, que mientras la sociología desarrollaba el análisis de la sociedad neocorporativa, el impacto de la crisis minaba sus presupuestos económicos. Bajo su aparente estabilidad, el encarecimiento súbito de la energía y los cambios en la división internacional del trabajo trastocaron los términos implícitos del sistema. Y así como éste funcionó razonablemente bien mientras la economía se mantuvo en expansión, está demostrando serias dificultades para adaptarse eficazmente a las exigencias de transformación del sistema productivo derivadas del impacto de la crisis. Con lo que la inflación ha sido persistente, y el sector público, garante del capitalismo neocorporativo, ha debido soportar los costes consiguientes, provocando la explosión del déficit público. Porque conviene tener en cuenta que las políticas económicas están sujetas a un juego de arreglos y de pactos sociales que está estrechamente condicionado no sólo por la presencia de las organizaciones de interés, sino también por una secular dinámica de atenciones hacia el electorado.

Volviendo a nuestro sector agrario, la dinámica de las relaciones entre la administración y las organizaciones agrarias en España contrasta visiblemente con los supuestos del modelo neocorporativo: frente al monopolio de representación, el panorama sindical combina una escasa representatividad y un excesivo pluralismo. Frente a la centralización de decisiones y la jerarquización interna, las organizaciones existentes presentan una débil cohesión interna.

La obvia dificultad de ajustar este aparato conceptual a la agricultura española exige un tratamiento prudente y con reservas, pero no invalida la adopción de esta perspectiva.

Por lo pronto, el desarrollo de las relaciones entre organizaciones y administración a lo largo de la transición ha sido desigual pero progresivo. Tras el reconocimiento inicial de las nuevas organizaciones, administración y organizaciones entablaron una dinámica negociadora que, por lo general, proporcionó, entre 1977 y 1982, incrementos nada despreciables de precios agrarios, una serie de "medidas complementarias" de irregular cumplimiento y una terapia de diálogo con un sector que estaba relativamente postergado.

Entretando, el lugar privilegiado concedido a esta política de precios en el contexto de la política agraria general ha sido insuficiente para contener el deterioro del sector, al tiempo que las directrices de la política económica nacional restringían el margen de maniobra de esta negociación de precios, que fue derivando, por la dinámica incontestable de los imperativos económicos y por la división y dispersión de las organizaciones agrarias, hacia la relación de consulta (la cual podía

conservar apariencia negociadora por cuanto así la administración y las organizaciones se legitimaban mutuamente).

Entretanto también, el enfrentamiento a las grandes decisiones pendientes en el sector se demoró, con lo que, en 1982, el sector llegó a acumular graves desajustes entre la oferta agraria y la demanda alimentaria, con los consiguientes costes económicos para la hacienda pública.

En estas condiciones y a la vista de la debilidad de las organizaciones, puede que la Administración oriente su estrategia, preferentemente, a la liquidación de las distorsiones del mercado mediante la aplicación de criterios de ajuste más o menos drásticos y más o menos impuestos. Puede incluso que se produzca el efecto deseado de forma más o menos momentánea. Conviene, empero, tener alguna reserva sobre el alcance de estas medidas en un sector con una dinámica de problemas recurrentes. En este sentido, la presión de las estructuras productivas puede ser fuerte, y débil, en cambio, la evidencia de alternativas (especialmente, cuando éstas no se informan ni se negocian adecuadamente).

En este sentido, el acceso del PSOE al Gobierno y su doble promesa de fomentar las organizaciones agrarias y aumentar los niveles de concertación mejoraban, a primera vista, las expectativas de los sindicatos agrarios y, en particular, de los más afines por razones políticas e ideológicas. En el momento de la verdad, su actuación ha sido ambivalente, pues si, por un lado, ha tratado de mantener su oferta concertadora, ésta no ha hecho, hasta el momento, sino reducirse.

Por lo pronto, las negociaciones de precios se han desprendido del escaso cariz concertador que todavía tenían y del paquete de medidas complementarias que anteriormente les acompañaban. Este proceso admite dos desenlaces: el debilitamiento definitivo del proceso concertador o su recuperación en un contexto institucional más adecuado, pues los grandes temas de política agraria que trascienden el ámbito de la política de precios no pueden continuar siendo catalogados como 'medidas complementarias' en una negociación cuyo tema central son los precios agrarios, sino que exigen un marco específico para su discusión.

A falta de elementos suficientes para anticipar este desenlace, la actitud de la Administración ha sido, hasta la fecha, ambivalente, y esta ambivalencia no es específica sólo de las relaciones con el sector agrario, sino que está cargada de significación política. En último término, remite a la doble tendencia de desarrollo de las reglas de juego del sistema democrático y a la exigencia simultánea de ejecutar políticas de ajuste del sistema productivo en crisis. Cualquier gobierno debe manejarse, en cualquier caso, con esta doble tendencia, a menudo de sentido opuesto, en la cual se solapan y vienen a contraponerse la exigencia de acuerdos neocorporativos para legitimar la toma de

decisiones y la tentación de prescindir de ellos como garantía de un ajuste automático al impacto de la crisis, por encima de las resistencias sociales. Es lo que se ha llamado “la doble cara del neocorporativismo”. (5)

Desde el punto de vista de la ejecución satisfactoria de la política agraria, la alternativa a la regulación por decreto es la autorregulación. Resulta probablemente prematuro entrar en la discusión sobre el alcance de la experiencia concertadora en el ámbito de la ejecución de políticas y de acuerdos con criterios de corresponsabilidad, pese a la oportunidad de esta discusión en un momento en que se pretenden desarrollar diversas reconversiones y transformaciones del sistema de cultivos. Ni el grado de implantación de las organizaciones permite un alcance suficiente de estos acuerdos, ni su madurez organizativa garantiza siempre su viabilidad.

Existen ya, sin embargo, significativos precedentes de acuerdos “interprofesionales” entre los agricultores y las industrias transformadoras en los últimos años, de forma que de las “guerras agrarias” ocurridas hace una década se ha pasado a una experiencia de “pactos”, especialmente en cultivos industriales (el “pacto” del girasol, de la remolacha, etc.).

Por su parte, la Administración no ha expresado especial predisposición para ensayar esta vía de regulación negociada, pero bien entendido que no se trata tan sólo de un problema de predisposición, sino que afecta también al estado organizativo de una administración agraria sometida a un proceso de transferencias de extraordinaria envergadura que exige profundas reformas internas para hacerla operativa.

En estas condiciones, la relación entre la Administración y las organizaciones a la hora de orientar la política agraria en un sentido u otro se moverá, presumiblemente, entre los márgenes de juego que delimitan las estrategias ambivalentes, por un lado, de la Administración, necesitada de acuerdos sociales para legitimarse pero tentada de prescindir de ellos para actuar con libertad, y, por otro, de las organizaciones, favorablemente dispuestas a aceptar compromisos bajo criterios de corresponsabilidad, pero débilmente dotadas para hacer que el sector los asuma con todas las consecuencias.

Esta reflexión desborda, sin embargo, el alcance de la investigación cuyos resultados aquí presento, si bien puede encontrarse abundante evidencia a lo largo de la exposición, particularmente en lo que se refiere al ámbito privilegiado de las relaciones con la administración durante la transición: la política de precios agrarios.

En el caso de las organizaciones patronales, existen, además de las relaciones con la Adminis-

tración, otras tareas prioritarias en el ámbito del mercado de trabajo. Desde la perspectiva teórica que acabo de esbozar, el campo andaluz ilustra bien tanto la relación con la Administración como con los sindicatos obreros e incluso la relación tripartita entre todos ellos.

Estas relaciones están inicialmente condicionadas por el hecho de que las estrategias empresariales, en cuanto orientación básica del sistema de cultivos, determinan muy estrechamente los niveles de ocupación y de paro. En el ámbito de la política de precios, la administración ha tratado de mostrarse sensible a las exigencias de mantener el empleo en el sector, pero la evolución de los mercados agrarios y el impacto de la crisis económica han dificultado el establecimiento de un marco institucional de diálogo, con lo que las negociaciones de precios han supuesto una experiencia precaria e inestable de concertación entre patronal y administración.

Así las cosas, patronal y sindicatos han tratado de controlar las repercusiones de la política de precios regulados sobre el mercado de trabajo mediante distintas estrategias. Primero, estrategias de fuerte presión salarial que fueron respondidas por la patronal con reducciones drásticas de los cultivos “sociales”. Más tarde, estrategias de negociación colectiva que no consiguieron atenuar el crecimiento del desempleo. Con lo que estas organizaciones llegan, en un momento dado, a negociar hasta la propia estrategia económica de los empresarios, en base al intercambio de moderación salarial (como consecuencia de la disciplina de las organizaciones agrarias a los acuerdos adoptados a nivel nacional entre CEOE, UGT y CCOO: AMI, ANE, etc.) y de paz laboral por la reorientación del sistema de cultivos y la consiguiente generación de empleo.

Son varias las razones que explican el fracaso de estas tentativas de pacto social en el caso concreto del campo andaluz: al margen de la radicalización de las partes (patronal y sindicatos), en un contexto de crisis política derivada de la descomposición del Gobierno de UCD, y de otros condicionantes de diversa índole, intervienen en estos casos razones particularmente relevantes desde una perspectiva organizativa, relativas a la posición asimétrica de que parten patronal y sindicatos. Pues el grado de control que las organizaciones patronales pueden llegar a obtener sobre el recurso básico de los empresarios (su capacidad inversora) no es comparable con el de los sindicatos sobre el recurso básico de los trabajadores (su fuerza de trabajo). De manera que la respuesta patronal a las recomendaciones y compromisos de reasignación de cultivos —bajo nuevos criterios de inversión— resultan una variable independiente en los procesos de pacto social de este tipo.

Ante los escasos resultados de estas tentativas, lo que las organizaciones de interés no pueden o no alcanzan a negociar (la reorientación del sistema de cultivos y la generación de empleo) trata de ser corregido mediante la participación del Estado en arreglos tripartitos. A la vista del conflicto social que representa el crecimiento incontrolado del paro, las partes han tratado de obtener acuerdos

de regulación del mercado de trabajo mediante fondos públicos, convirtiendo así una discusión inicial sobre las estructuras agrarias en una discusión sobre la naturaleza y el alcance de la intervención de la administración en los conflictos sociales.

El desarrollo de los mecanismos utilizados durante la transición en este sentido (con el recurso sistemático al Empleo Comunitario) ha mostrado, por un lado, una relativa facilidad para financiar el orden público a bajo coste económico, pero ha sido incapaz de reducir los costes sociales y la dimensión de la crisis laboral. Con lo que el problema ha sido objeto de un nuevo desplazamiento, mediante su recuperación política —y simbólica— en el contexto de la Reforma Agraria propuesta por el Gobierno andaluz.

NOTAS

- (1) Eduardo Moyano (1984): "Corporatismo y agricultura", Madrid, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios. Juan Jesús González (1983): "Las Organizaciones Profesionales Agrarias", Papeles de Economía Española, nº 16: 286-300 pp.
- (2) En el panorama sindical agrario español, los dos modelos organizativos a que hago referencia están representados, de forma paradigmática, por las dos organizaciones de mayor implantación: la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos, promovida por la patronal bajo-andaluza —y próxima al modelo neocorporativo— y la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG), predominante en las regiones más representativas de la agricultura familiar —y representante genuina del sindicalismo de clase. El contraste entre ambos modelos organizativos puede encontrarse en dos artículos míos publicados en *Agricultura y Sociedad*, nº 31, 1984: "La patronal agraria: estrategias de política agraria y de negociación colectiva (la Baja Andalucía)" (en el que resumo este mismo trabajo) y "El sindicalismo de clase de la agricultura familiar (las Cuencas del Ebro y del Duero)" (en colaboración con José María Arribas).
- (3) Una amplia discusión de esta perspectiva puede encontrarse en Philippe G. Schmitter y Gerhard Lehbruch (editores), "Trends Toward Corporatist Intermediation" (1979) y "Patterns of Corporatist Policy-Making" (1982), Londres: SAGE Publications. También en Salvador Giner y Manuel Pérez Yruela (1979): "La sociedad corporativa", Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- (4) Philippe C. Schmitter y Gerhard Lehbruch (1979), obra citada, "Still the Century of Corporatism?"
- (5) Víctor Pérez Díaz (1984): "Políticas económicas y pautas sociales en la España de la transición", en "Problemas de España", Tomo I, Instituto de Estudios Económicos.

I. LA ORGANIZACION PATRONAL Y SU AMBITO DE IMPLANTACION PREFERENTE

La cúpula de la antigua Organización Sindical estaba constituida por el Consejo Nacional de Empresarios, nutrida de las más altas representaciones de todos los sectores productivos de la economía nacional. A partir del Referéndum de la Reforma Política, se desarrolló una discusión en su seno sobre la posible conveniencia de mantener total o parcialmente sus estructuras, pero la mayoría de las élites empresariales optó por su liquidación y la constitución de asociaciones libres, que proliferaron durante la primera mitad de 1977, hasta su convergencia en la CEOE (Junio-77).

Al mismo tiempo, José Bohórquez, gran empresario agrario de Jerez, Vicepresidente del Consejo Nacional de Empresarios Agrarios, promocionó la constitución de asociaciones agrarias de carácter "empresarial", aprovechando la infraestructura de la Hermandad Nacional de Agricultores y Ganaderos. (1)

Por otra parte, el círculo de grandes propietarios nucleado en torno a "La Gaceta Rural" y a su director, el Conde de Montarco, que había sido mediador en algunas conversaciones previas a la constitución de la CEOE, entró en contacto con los líderes de la Unión Nacional de Empresarios y acordaron integrarse a la Asamblea Constituyente de la CEOE como Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CNAG), en apoyo de la candidatura de Carlos Ferrer y en contra, por tanto, de la alternativa representada por Luis Olarra y los llamados "verticalistas".

El alcance de este llamamiento a mantener la unidad del sector, tal como era entendida en el seno de la Organización Sindical, quedó, sin embargo, limitado en una primera fase, al ámbito de influencia de los dirigentes más genuinos de la Unión Nacional de Empresarios Agrarios y, en particular, a la Baja Andalucía, Extremadura y La Mancha.

Más allá de ese ámbito específico, la penetración de la CNAG encontró límites de diversa índole: por un lado, la influencia conseguida por las Uniones de Agricultores y Ganaderos, integradas en la COAG, en todo el Valle del Ebro y Levante. Por otro, la resistencia de una pléyade de dirigentes agrarios de ámbito provincial, particularmente influyentes en la Cornisa Cantábrica y aglutinados entonces en torno a UCD, a encuadrarse en una organización jerarquizada y centralizada (todo lo contrario de UFADE, donde confluyeron provisionalmente). Por último, la división de los dirigentes agrarios de carácter “empresarial” en la Cuenca del Duero. (2)

En el contexto de un sector extraordinariamente heterogéneo, la CNAG partía así de un ámbito de implantación preferente delimitado por su carácter patronal, por su vocación productiva típicamente extensiva y su orientación hacia mercados regulados por la Administración, así como por su situación comparativamente ventajosa en términos de rentabilidad económica (3) e incluso de competitividad ante una eventual integración en la Europa comunitaria. (4)

En nuestro privilegiado escenario de la Baja Andalucía, la reacción de la patronal ante la disolución de la Organización Sindical no fue, sin embargo, unánime. Por una parte, algunas Uniones Provinciales de Empresarios Agrarios habían desarrollado iniciativas con relativa independencia del organigrama oficial. Al mismo tiempo, determinados portavoces empresariales se habían encargado de animar el estado de opinión en los medios empresariales agrarios, marcando diferencias con las pautas asociativas oficialmente establecidas. (5)

Pero fue, en último término, el desbordamiento del marco de relaciones laborales de las Hermandades por la presión jornalera, organizada en torno a Comisiones Obreras del Campo, lo que contribuyó en mayor medida, a poner en entredicho el esquema de la Organización Sindical, y a la dispersión patronal.

Esta situación fue particularmente visible en Sevilla y propició una decidida ruptura organizativa e ideológica con dicho esquema. Por el contrario, la experiencia previa de actuación de CC.OO. en las Hermandades del Marco de Jerez, con el reconocimiento mutuo de las partes, permitió una continuidad de interlocutores y de pautas de negociación, sin necesidad de profundos reajustes por parte de la organización patronal, en el momento de la transición.

Puede decirse que la dinámica de la negociación colectiva en cada caso y la necesidad de construir un nuevo marco de relaciones laborales constituyeron, en una primera fase, la exigencia básica de la nueva organización patronal y a ella trataron de responder las Asociaciones de Agricultores y Ganaderos (ASAGA) de Sevilla y Cádiz. Por el contrario, la resistencia de la Asociación de Empresarios Agrarios de Córdoba (ACEA) a adaptarse a estas nuevas reglas de juego han mantenido al cam-

po cordobés, hasta la fecha, bajo la tensión laboral heredada de entonces.

Al mismo tiempo, estas organizaciones iniciaron una estrategia de pacto social y de negociación sistemática ante la Administración, que sirvió de contrapunto a la actitud de movilización permanente de la COAG, por un lado, y a la presión jornalera, por otro. Como consecuencia de ello y del desarrollo de una amplia y eficaz red de servicios de carácter profesional (asesoría técnica, jurídica y servicios comerciales), las ASAGA tuvieron un crecimiento espectacular en su fase inicial, hasta 1980, llegando a integrar en torno a un tercio de las explotaciones realmente existentes en sus respectivos ámbitos provinciales.

En Sevilla, ASAGA, que constituye la principal organización de la CNAG, tiene afiliadas a 6.000 explotaciones correspondientes a 4.000 empresarios.

Estas explotaciones ocupan unas cuatrocientas mil hectáreas de superficie, distribuidas de forma bastante generalizada por la provincia, pero con particular incidencia en las comarcas de la Campiña y la Vega del Guadalquivir. Por su orientación productiva, representan el 36% de la superficie provincial de cultivo de secano, el 30% de la de olivar y la práctica totalidad de la superficie de dehesa.

En Cádiz, las 2.300 explotaciones afiliadas a ASAGA ocupan también en torno a un tercio de la superficie provincial agraria. Ahora bien, si observamos la distribución de este tercio en razón de su localización comarcal, su orientación productiva y el tamaño de las explotaciones resulta ser bien específico.

Las 184.000 hectáreas que constituyen este tercio tienen la siguiente distribución porcentual, desde el punto de vista de su orientación productiva predominante:

Secano	Regadío	Viñedo	Frutal	Olivar	Dehesa	Monte
48	3,5	4,3	2,7	1	18,5	23

Fuente: ASAGA, 1982.

En el contexto de la distribución provincial de la superficie de cultivo, los porcentajes de participación de ASAGA en cada una de estas orientaciones productivas son los siguientes:

Secano	Regadío	Viñedo (x)	Frutal	Olivar	Dehesa	Monte
30	20	46	56	9	34	19

(x) Jerez Superior, solamente.

Fuente: ASAGA y Dirección Provincial de Agricultura.

Atendiendo a su localización comarcal, el término de Jerez, que supone el 19% de la superficie agraria censada a nivel provincial y el 29% de la superficie labrada, (6) registra los niveles más altos de afiliación por superficie: el 52,5% de la superficie total y el 59% del labrantío de este término están integrados en ASAGA.

En el seno de ASAGA, este término absorbe el 77% de la superficie dedicada a Jerez Superior, el 52% de la superficie regada y el 42% de la superficie de secano (37 mil hectáreas, en su mayoría tierras de la Campiña, de calidad muy superior a las del resto de la provincia).

Si nos atenemos a su tamaño, un 52% de las explotaciones afiliadas tiene menos de 25 hectáreas, proporción que se eleva al 70% y al 80%, respectivamente, de las explotaciones que tienen como orientación productiva preferente el Jerez Superior y el regadío. Al mismo tiempo, el 48% restante de las explotaciones dispone del 95% de la superficie afiliada.

Sobre estas coordenadas, nos encontramos con que:

- a) ASAGA integra el 36% de las explotaciones de más de 20 has. censadas en la provincia. (7)
- b) El término de Jerez aporta el 33% de las explotaciones afiliadas de más de 20 hectáreas.
- c) Este porcentaje representa el 82% de las explotaciones de más de 20 hectáreas censadas en el término de Jerez. (8)

Esta alta densidad de afiliación, que está próxima al cien por cien entre las explotaciones de más de 100 has., (9) no hace sino aproximarnos al auténtico núcleo motriz de la agricultura provincial: la patronal jerezana.

Un representante de este específico segmento de la población agraria ocupa la Vicepresidencia

de la CNAG y otro, el antecitado José Bohórquez, pertenece a la directiva de CEOE. Al mismo tiempo, los equipos técnicos de las ASAGA han constituido el principal soporte organizativo de la CNAG y han contribuido de modo decisivo al diseño de su estrategia reivindicativa.

II. EL SISTEMA DE CULTIVOS Y LA ESTRATEGIA NEGOCIADORA DE PRECIOS AGRARIOS

En el contexto de implantación preferente de la Campiña, un análisis de las posibles alternativas de planificación de cultivos, en la primera mitad de los setenta, llegaba a la siguiente conclusión: “En una planificación de los cultivos de la Campiña, nos encontramos con dos alternativas políticas contradictorias: optimizar las condiciones económicas de la empresa agrícola o, por el contrario, maximizar el empleo y, con él, el volumen global de las rentas salariales. La elección de una alternativa u otra nos llevaría a dos rotaciones distintas de cultivos”. (10)

Esta conclusión sintetiza el marco de referencia de la toma de decisiones por parte de la patronal, a la vista de la relación de precios entre las diferentes alternativas de cultivo.

En efecto, al inicio de nuestro período de estudio, la distribución real de cultivos respondía, en sus líneas básicas, a la optimización del margen empresarial. (11)

Según aquel modelo de análisis, el trigo ocupaba un lugar indiscutido en la hoja de cereal, en tanto que, en la de barbecho el girasol ganaba la partida, en términos de margen empresarial, a los cultivos alternativos (algodón, remolacha y leguminosas), más intensivos en mano de obra y generadores, por tanto, de más empleo.

Si en este esquema introducimos la evolución de los costes salariales en el primer momento de la transición (tal como queda recogido en el próximo apartado), parecería justificada la expectativa de que este sistema de cultivos no hiciese, desde entonces, sino avanzar en la dirección apuntada, pese a su significado en términos de coste social.

Pues bien, ¿cuál ha sido, ante este escenario, la estrategia en materia de política agraria y, en

particular, de negociación de precios por parte de las organizaciones patronales?

En el supuesto de que la política de precios constituía una palanca privilegiada a la hora de influir sobre la política agraria de la Administración, (12) la posición preeminente de las ASAGA en la CNAG ha hecho de esta organización el canal preferente de expresión de la patronal bajo-andaluza. El trabajo técnico de la CNAG ha recaído, en este sentido, sobre los equipos de las ASAGA, dirigidos, hasta 1981, por el anterior presidente de ASAGA de Sevilla y, desde entonces, por el presidente de ASAGA de Jerez.

Si examinamos los distintos documentos técnicos que recogen la postura de la patronal, cabe observar:

1. Que el punto de partida estuvo definido por la exigencia de una política de rentas a pactar con la Administración.

2. Que, a lo largo del primer quinquenio “negociador” (1978-82), el presupuesto básico de la CNAG radicó en la negativa a que el coste inflacionario de la crisis económica pudiera repercutir, en alguna medida, sobre el sector. Con este fin, se perseguía el paso automático de los incrementos en el precio de los “inputs” a los precios de los productos agrarios.

3. Que los representantes de la patronal se vieron incapaces de establecer un marco congruente y satisfactorio de negociación en lo relativo tanto al punto 1 como al 2, en particular, tras la ruptura de negociaciones de 1980, por imperativos de la Vicepresidencia Económica del Gobierno y de la lucha antiinflacionista. De tal forma que los criterios de las distintas “negociaciones” quedaron reducidos a una función meramente táctica y de oportunidad política.

En esta tesitura, la CNAG impugnó el resultado de las negociaciones de 1981 y abandonó la mesa negociadora en 1982. A lo largo de esta secuencia, las posiciones de la patronal se decantaron progresivamente hacia reivindicaciones puras y simples de incremento de precios, colocando entre paréntesis cualquier discusión acerca de “medidas complementarias”, dada la escasa medida de su cumplimiento y la dificultad de su seguimiento.

Este giro estratégico, expresado de forma ostensible en el I Congreso de la CNAG (marzo de 1982), conllevó un desplazamiento de dirigentes en la cúpula de la organización sevillana y de la propia CNAG, con la salida de Javier López de la Puerta de ambas, así como un desplazamiento simultáneo desde tácticas sustancialmente concertadoras hacia tácticas de presión iniciadas por ASAGA de Sevilla, en marzo de 1980, y que tuvieron una manifestación paradigmática en la

“batalla del Duero” (1982-82) y el hostigamiento consiguiente de la Administración centrista —aquejada de descomposición interna.

A efectos de mi argumento, particular interés tiene la denuncia formulada por ASAGA de Sevilla de la fijación de precios de 1978 (primera negociada) como “no equitativa”, por cuanto salían comparativamente perjudicados los cultivos más intensivos en mano de obra —algodón y remolacha, en particular—, que quedaban, por un lado, descompensados a la hora de absorber los incrementos salariales y, por otro, encontraban dificultades de mecanización bajo la presión del desempleo.

Si comparamos las variaciones en las posiciones relativas de los precios regulados durante el último quinquenio de la Organización Sindical (1972-77) y el primer quinquenio de “libre negociación” (1977-82), puede observarse que, con relación al incremento medio de la tabla de productos regulados (tomado como índice 100), la evolución del precio del girasol pasó de una posición relativamente favorable durante el primero de los quinquenios (índice 125) a otra por debajo del incremento medio. Y así como la evolución del precio de la remolacha partió también de una mejora comparativamente favorable (índice 127), pero su pérdida de posiciones ha sido más acentuada durante el segundo de los quinquenios (índice 85), el precio del algodón ha tenido un comportamiento inverso, pasando de un índice 70 al 111. La política de precios ha tratado así de incentivar una de las alternativas (el algodón), al tiempo que desanimaba la otra (la remolacha).

Pese a este intento de reconducción del sistema de cultivos, lo que entre tanto ha ocurrido es que la tendencia persistente a la sustitución de mano de obra por maquinaria (en parte, como respuesta a la transformación convulsiva del marco de relaciones laborales, que trataré en el próximo apartado) y la climatología de las últimas campañas han contribuido a consolidar una rotación casi cerrada de trigo-girasol como sistema de cultivos predominante de la Campiña. (13) El cuadro 1 muestra la evolución de los cultivos más significativos desde 1976 a 1982, en las provincias de Sevilla y Cádiz.

En un contexto en que los cultivos más intensivos en mano de obra retroceden ante la presión del mercado, ocurre, sin embargo, que mientras la superficie asignada a la remolacha se mantiene en un nivel de producción por encima del que el mercado es capaz de absorber (debido, en parte, a la actividad negociadora de la organización sectorial remolachera ante la industria transformadora y la Administración), allí donde el mercado apunta posibilidades expansivas, como es el caso del algodón, patronal y sindicatos no han llegado a compromisos viables sobre la recolección, de forma que el primer Plan Quinquenal de este cultivo ha fracasado sin paliativos. Sin que las predisposiciones empresariales parezcan orientarse, en algún caso, hacia una alteración sustancial del sistema de

cultivos predominante, a juzgar por las alternativas que se barajan.

CUADRO 1

EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION DE CULTIVOS

(Miles de hectáreas)

	Trigo		Girasol		Remolacha		Algodón									
	Secano	Regadío	Secano	Regadío	Secano	Regadío	Secano	Regadío								
Sevilla	1976 170	100	25	100	100	4,5	100	15,5	100	24,5	100	0,5	100	25	100	
	1979 -	-	-	-	-	-	-	6	38,7	7,1	29	-	-	21	84	
	1982 225	132,3	30	120	158	158	25,5	566	9,9	63,9	22,1	90,2	0,2	40	24,3	97,2
Cádiz	1976 73	100	2	100	30	100	-	-	43,6	100	8	100	2	100	2,2	100
	1979 84	115	1,7	85	39,1	130,3	0,8	-	18	41,3	6	75	1,2	60	3,8	172,7
	1982 86,8	118,9	1,2	60	44,5	148,3	0,5	-	46,5	106,6	12,2	152,5	0,9	45	3,5	159

Fuente: Direcciones Provinciales de Agricultura.

III. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION COLECTIVA Y MARCO DE RELACIONES LABORALES

La negociación colectiva del campo ha arrancado de situaciones desiguales que, a mi juicio, están en relación con los siguientes aspectos:

1. El desarrollo desigual de la propia agricultura y las rentas diferenciales de la tierra.
2. La mayor o menor capacidad reivindicativa de las organizaciones y los grupos obreros.
3. La opinión de la patronal en lo que afecta a:
 - quiénes deban ser los interlocutores (reconocimiento mutuo y legitimidad),
 - Cuál deba ser el marco de la negociación y qué aspectos deban recogerse en él (extensión del convenio y contenido económico y social de la negociación),
 - y cuáles sean los límites de lo negociable en tales contenidos.

En función de cómo haya sido la transición desde las antiguas Hermandades y Cámaras Oficiales a la libre asociación, podemos encontrarnos dos dinámicas de negociación colectiva, para cada una de las cuales pueden servirnos de referencia las experiencias habidas en el Marco de Jerez y en la provincia de Sevilla. Pues si bien en Cádiz la puesta en marcha de la negociación colectiva, en su doble vertiente de Convenio de Viticultura y de Convenio General del Campo (en el contexto de una secuencia negociadora que arranca de la negociación del convenio de bodegas) no hizo sino reproducir de una forma inerte la experiencia negociadora en el seno de la Organización Sindical, en la provincia de Sevilla resultó más compleja, toda vez que los ejes de la negociación hubieron de des-

plazarse de unos interlocutores a otros, a lo largo de un laborioso proceso de sustitución y legitimación de los agentes negociadores.

En las situaciones definidas por la continuidad de los interlocutores, la negociación colectiva ha estado marcada por la continuidad de los textos y de los hábitos negociadores heredados de la Organización Sindical, tenazmente defendidos por la parte obrera, que se atribuyó la iniciativa de su revisión (tal como ocurría por parte de la Sección Social de las Hermandades). El reto de la patronal ha consistido precisamente en revisar los presupuestos negociadores heredados de la Organización Sindical, a la vista de las nuevas condiciones del mercado de trabajo y de la evolución del precio de los productos agrarios.

Por el contrario, en las situaciones definidas por una ruptura de la dinámica negociadora y por la discontinuidad de los interlocutores, la negociación colectiva debe integrar al conjunto de la patronal mediante la superación de resistencias de diverso orden:

1. En primer lugar, las de una fracción de la propia patronal, reticente al reconocimiento de la representación obrera, y al hecho mismo de la negociación libremente constituida.
2. En segundo lugar, resistencias de tipo sectorial y/o local (en los casos de algunos cultivos o faenas específicas o de algunos convenios de zona) a integrarse en una negociación globalizada.
3. Y en tercer lugar, la resistencia de algunas organizaciones y grupos obreros a abandonar tácticas de presión salarial aprovechando momentos y faenas clave de cada cultivo (reivindicaciones a pie de tajo).

Desde el punto de vista de las relaciones laborales agrarias, el Marco de Jerez constituye una referencia de extraordinaria importancia, debido a la emergencia, desde los primeros años sesenta, de un movimiento obrero de fuerza inusitada que abocaría, con el apoyo del Partido Comunista, a la gestación de Comisiones Obreras del Campo, de forma casi simultánea a la minería y la industria.

Tras una secuencia intensa de conflictos recurrentes que se iniciaron al final de los años cincuenta, la experiencia negociadora de CC.OO. en el seno de las Hermandades se inició a mediados de los sesenta. La traducción de esa secuencia en términos salariales fue la siguiente: Si tomamos como índice 100 el año sesenta, el precio de la uva alcanzó, en 1970, un índice 169 (IPC:170), en tanto que el salario/hora de un eventual en faenas especializadas se situaba en el 452 y los ingresos de un obrero fijo en el 429. En 1976, al inicio de nuestro período de referencia, el precio de la uva, después de ascender al índice 425, en 1973, se contrajo hasta el 359 (IPC:370), en tanto que el sala-

rio/hora de un eventual llegó a ascender al 1.546 y los ingresos de un obrero fijo al 1.513. (14)

Son varias las razones a la hora de explicar esta secuencia y la impotencia de la patronal para contenerla, pero, a mi juicio, sería preciso subrayar las particulares condiciones del mercado de trabajo en la viticultura del Marco durante los años sesenta:

- a) La perpetuación y recuperación de “usos y costumbres” laborales adquiridos con anterioridad a la guerra civil.
- b) La específica cualificación de la mano de obra.
- c) La relativa autonomía de los encargados y capataces ante la organización del trabajo, el reclutamiento de los obreros y el aprendizaje del oficio, transmitido por cooptación familiar.
- d) La negativa obrera a integrarse como fijos en plantillas, preservando, por una parte, su condición temporera —con una vinculación estable al puesto de trabajo— y, por otra, la inmunidad de sus acciones reivindicativas, que, legalmente, no podían considerarse como huelga.

Con objeto de contrarrestar la presión obrera y la conflictividad laboral, la patronal del Marco llegó a ofrecer la integración de parte de los temporeros como fijos, pero una hábil y tenaz estrategia sindical condenó esta oferta al fracaso reiterado.

Ahora bien, cuando a la vista de la nueva legislación de las relaciones laborales y, en concreto, de la regulación del derecho de huelga, CC.OO. accedió a satisfacer la demanda patronal, la absorción de temporeros como fijos no se hizo, en buena medida, más que a costa de sobrecargar los costes salariales de las empresas, ante la progresiva contracción del precio de la uva y del mercado del Jerez.

Al mismo tiempo, CC.OO. presionó, al amparo de la Ley de Relaciones Laborales de 1976, en favor de la consideración de los temporeros como fijos discontinuos, tratando de llevar al sector la nueva figura jurídica contemplada por la Ley, que es inmediatamente reconocida por la Magistratura de Jerez.

La discusión del Convenio de Viticultura del Marco se consolidó así como el eslabón de enganche entre el Convenio de Bodegas y el Convenio del Campo.

A través de esa mediación, CC.OO. ha tratado de llevar al sector algunos de los resultados obtenidos previamente fuera de él, de forma que el Convenio de Viticultura ha marcado los topes rei-

vindicativos del campo andaluz. En contrapartida, la continuidad sustancial de los interlocutores, de los textos y de los hábitos de negociación permitió, una vez desbloqueados los mecanismos coercitivos de la antigua Organización Sindical, un período de paz laboral (1976-82) sin precedentes en el Marco, que fue prácticamente extensivo a todo el campo gaditano.

El reto de la patronal durante los últimos años ha consistido precisamente en desmontar los presupuestos de dicha continuidad y aflojar así las rigideces del mercado de trabajo, ante la crisis del Jerez, la contracción del precio de la uva y, en fin, la reconversión del sector.

Con este fin, la patronal viticultora ha orientado su estrategia en una triple dirección. En primer lugar, mediante la consecución de una jurisprudencia favorable. (15) En efecto, ASAGA consiguió, en 1981, un pronunciamiento negativo del Tribunal Central sobre la consideración de fijos discontinuos a los temporeros, tal como venía interpretando la Magistratura de Jerez.

En segundo lugar, mediante el ajuste de los términos de la negociación a los acuerdos socio-laborales de referencia a nivel nacional, tal como ASAGA ha venido haciendo desde los Pactos de la Moncloa. En este sentido, ha sido convergente el espíritu de moderación y compromiso que el Partido Comunista ha tratado de imprimir desde entonces, pero este ajuste no se ha hecho sin resistencia. (16)

Por último, la patronal ha intensificado la mecanización del cultivo hasta conseguir una nueva organización del trabajo, con el consiguiente debilitamiento de la capacidad de presión obrera.

Y así como el reconocimiento público de la legitimidad de los interlocutores en el seno de la antigua Organización Sindical dio continuidad y estabilidad a la negociación colectiva en el campo de Cádiz, la dudosa representatividad y la recusación de los representantes patronales y sindicales en la Cámara Oficial Sindical Agraria de Sevilla acabaron no sólo por desbordar el antiguo marco de las relaciones laborales sino por fragmentar el convenio provincial en una multiplicidad de acuerdos locales/sectoriales de escasa estabilidad laboral y de muy compleja recomposición posterior.

La primavera de 1977 fue escenario de manifestaciones explosivas de tensión social y laboral a iniciativa de organizaciones obreras que surgían de la clandestinidad con una extraordinaria combatividad y que, por su propia dinámica asamblearia, propiciaban estrategias localistas y puntuales de actuación muy difíciles de coordinar y centralizar. En esta tesitura, la propia desorganización y dispersión de la patronal dejó la negociación colectiva a iniciativa de las bases locales de CC.OO. y del Sindicato de Obreros del Campo (SOC).

Si tenemos en cuenta que la patronal sevillana no comienza a reorganizarse hasta entrado el verano de 1977, para entonces el último convenio negociado en la COSA (diciembre del 76) habría quedado pulverizado no sólo por los niveles salariales alcanzados entretanto, sino también por las exigencias de empleo forzoso para los obreros en paro, nunca antes contempladas en una negociación colectiva, pero que, en aquel momento de máxima presión, hubieron de ser incluidas en los acuerdos laborales que se extendían desde los núcleos de obreros mejor organizados al resto de la provincia.

Esta radical fragmentación de la negociación colectiva, en la medida en que iba asociada a súbitos incrementos salariales, hacía imposible un mínimo marco de referencia a la hora de la asignación de cultivos para la próxima campaña. Con esta expectativa, la reacción patronal fue fulminante. De 1976 a 1979, la provincia de Sevilla registró una contracción de la superficie de cultivo dedicada a remolacha de dos tercios (y de más de la mitad, en Cádiz), en beneficio de un cultivo totalmente mecanizado como el girasol. (17)

Entretanto, ASAGA consiguió centralizar en buena medida la negociación del convenio mediante una progresiva recomposición de los acuerdos parciales previamente obtenidos y la integración de los núcleos dispersos y desorganizados de la patronal. Al mismo tiempo, la mayoría de la patronal aceptó el nuevo marco de la negociación y asimiló los incrementos salariales producidos durante el período de vacío contractual, a cambio de una progresiva paz laboral. (18)

Ante la expectativa de una gran cosecha y el persistente aumento del paro, la primavera de 1980 volvió a ser escenario de una generalizada presión social y de la exigencia consiguiente de empleo forzoso de obreros en paro, tal como habían recogido los pactos locales de 1977. En esa situación, ASAGA de Sevilla se ofreció a negociar compromisos de creación de empleo y a desarrollar así el ámbito de la negociación colectiva, en un documento suscrito por ASAGA, VAGA, CC.OO. y UGT, bajo el lema "Medidas para paliar el desempleo agrario". En él, tras una serie de medidas tendentes a regular la distribución y el acceso a los fondos del Empleo Comunitario, se proponían una serie de pautas encaminadas a la recuperación de los cultivos llamados sociales (ya he hecho referencia a lo ocurrido con la remolacha), ya fuese vía intensificación de cultivo, ya vía mecanización, siempre que "permita la absorción exigible de mano de obra excedente" (?!).

Pese a la dificultad del compromiso que esta última expresión encierra, hubiese sido interesante conocer el alcance de esta tentativa de pacto social de no haber influido tan negativamente las variables climatológicas. Pero hubo, además, otras razones por las que esta tentativa fue abortada. Por lo pronto, las partes firmantes entraron en procesos simultáneos de radicalización: por un lado, la nueva directiva de ASAGA, elegida en 1981 con elementos de afinidad respecto a Alianza

Popular, se alejó del espíritu concertador inicial. Por otro, la radicalización progresiva de CC.OO. culminó, a raíz de las elecciones autonómicas de 1982, en una abierta beligerancia ante la nueva administración autónoma socialista.

En segundo lugar, las partes se enfrentaron a la dificultad de obtener resultados fructíferos de un acuerdo de esta índole sin el apoyo de medidas políticas combinadas. En un primer momento, la Administración central, involucrada en una dinámica de transferencia de competencias, se desentendió del pacto. Más tarde, la expectativa de que pudiera ser la nueva Consejería de Agricultura del Gobierno autónomo, regida por uno de los firmantes del acuerdo, quien asumiera su contenido impuso un compás de espera.

En cualquier caso, lo que esta experiencia de concertación permite subrayar es que, así como los sindicatos encuentran dificultades para controlar su recurso básico: las condiciones de venta de la fuerza de trabajo (o, por el contrario, el recurso a la huelga), la capacidad de las organizaciones patronales para influir sobre las decisiones de inversión de sus asociados (ante la disyuntiva, en este caso de optimizar el margen empresarial o maximizar el valor añadido) es todavía más débil. Y así como la respuesta patronal fue escasa en términos de reasignación de cultivos (condicionada, sin duda, por la sequía), esta precariedad de resultados en el corto plazo influyó sobre la nueva estrategia de CC.OO., que procedió, en 1982, a revisar sus posiciones sobre la aceptación gradual de la mecanización, aproximándose así a las propuestas radicales del SOC.

El convenio de Sevilla de 1982 consiguió, sin embargo, integrar la totalidad de las relaciones laborales agrarias de ámbito provincial con la contención de los salarios en la banda del ANE y la práctica desaparición de las resistencias obreras a esta pauta negociadora, localizadas por lo general en los núcleos de mayor influencia del SOC.

En el Marco de Jerez fueron, en cambio, las asambleas más radicales de CC.OO. quienes rechazaron el ajuste de los términos de la negociación al acuerdo de referencia a nivel nacional (ANE), tal como venía haciéndose desde los Pactos de la Moncloa.

De esta forma, las agrupaciones más radicales de CC.OO. pusieron fin a la paz laboral, siempre tensa, del Marco y al espíritu de moderación y compromiso que el Partido Comunista había tratado de imprimir desde los Pactos de la Moncloa.

Si observamos la evolución de los salarios entre los niveles fijados en los últimos convenios negociados en el seno de la Organización Sindical y los de 1982, dicha evolución ha sido paralela, en el caso del campo de Cádiz, con la evolución del IPC y del conjunto de los salarios agrarios a

nivel nacional.

Los cuadros 2 y 3 proporcionan esta evolución tanto por lo que se refiere a los salarios de los obreros fijos como de los eventuales. Ahora bien, vista más de cerca, esta evolución contiene dos períodos claramente diferenciados, el primero de los cuales corresponde al momento de la transición entre la Organización Sindical y la libre negociación, período que registró incrementos salariales muy por encima del IPC. Desde entonces, los salarios han estado sometidos a la disciplina de los acuerdos de ámbito nacional entre patronal y sindicatos (AMI, ANE, etc.), con pérdidas de capacidad adquisitiva en relación al IPC.

La negociación colectiva de Sevilla corrobora esta tendencia general, con la diferencia de que ha asimilado, en un período de cinco años (1977-82), los incrementos salariales que el Convenio de Cádiz registró en seis (1976-82).

Pese a las dificultades económicas del sector para digerir bandas salariales inicialmente pensadas para otra actividad sectorial, los acuerdos concertados a nivel nacional entre la CEOE y los sindicatos han prestado una referencia de contención salarial, ayudando a superar la estrategia vacilante con que la patronal se enfrentó a las demandas obreras en la fase de vacío contractual y de presión social simultáneos. Y así como los súbitos incrementos salariales del primer momento de la transición tuvieron por respuesta la reducción de los cultivos más intensivos en mano de obra, en 1982 se recuperaron, en líneas generales, las superficies de cultivo de 1976 (Cuadro 1).

Desde esta perspectiva, la huelga convocada por las CC.OO. del Marco de Jerez, en 1982, por rechazo del ANE, apunta hacia el riesgo de incumplimiento de acuerdos neocorporativos altamente centralizados. Pero su fracaso expresa, al mismo tiempo, el debilitamiento de la capacidad de presión obrera por efecto combinado del desempleo y de la mecanización. Con este desenlace, quedaron establecidas las bases de la nueva estructura contractual del Marco: contención de los costes salariales y flexibilización del mercado de trabajo, con la desaparición de la figura del fijo discontinuo.

CUADRO 2

EVOLUCION DE LOS SALARIOS AGRARIOS EN LAS PROVINCIAS DE SEVILLA Y CADIZ,
SEGUN CONVENIO, Y SU COMPARACION CON LA EVOLUCION DEL COSTE DE LA VIDA (IPC),
DEL SALARIO MINIMO INTERPROFESIONAL (SMI)
Y DE LOS SALARIOS AGRARIOS A NIVEL NACIONAL

	IPC	SMI	(Salario Fijo/Eventual)			
			Salarios Agrarios (nacional)		CADIZ	SEVILLA
1976	100	100	—	100	100	—
1977	124,5	127	100	—	—	100
1978	149	159	125	157/166	179/171	—
1979	172,5	185	146	—	—	171/183
1982	261	275	216,5	255/268	255/254	259/248

33

Fuente: Ministerio de Agricultura, Convenios y elaboración propia.

Anotaciones al Cuadro 3

El Cuadro 3 muestra la evolución de los salarios agrarios según quedan estipulados en los convenios respectivos, tomando como primera referencia los últimos convenios negociados en el seno de la Organización Sindical (anotados con 1). Los salarios van acompañados de un índice relativo que toma como base 100 dichos convenios.

Además de la evolución salarial en las provincias de Cádiz y Sevilla, el cuadro recoge dos referencias complementarias: por un lado, el primer convenio efectivamente negociado entre la patronal cordobesa (ACEA) y los sindicatos, tras una huelga general promovida por éstos con el fin de forzar la negociación (anotado con 4). Por otro lado, el cuadro recoge el contenido del Convenio de Viticultura del Marco de Jerez, tal como quedó configurado en 1979, cuando se introdujo la jornada de 39 horas y se consolidaron los niveles salariales que han marcado el techo reivindicativo del campo andaluz (anotado con 5).

(1) Últimos convenios negociados en el seno de la Organización Sindical.

(2) Cuando se dan dos cifras (y una de ellas entre paréntesis), se trata de salario/hora y de salario/jornada. La que carece de paréntesis es la que aparece computada en el convenio respectivo.

(3) Así como el número de días pagado en concepto de paga extraordinaria equivalen al Salario Mínimo Interprofesional, los días pagados en concepto de participación en beneficios, que aparecen entre paréntesis, equivalen a salario real.

(4) Este convenio sólo contemplaba los niveles salariales de base y el pago de la recolección de remolacha, sin mención alguna a cualquier otro aspecto sociolaboral.

(5) Así como los salarios recogidos en los demás casos son salarios base, en el caso particular del Marco de Jerez, donde el nivel de cualificación de la mano de obra es superior, el cuadro aporta los salarios de los especialistas de primera fijos y de las faenas especializadas eventuales.

IV. EL EMPLEO COMUNITARIO COMO MECANISMO REGULADOR DEL MERCADO DE TRABAJO

Pensado inicialmente como una prestación complementaria del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, con objeto de paliar los efectos combinados del trabajo eventual y la crisis económica, el dispositivo del Empleo Comunitario pasó de canalizar fondos por valor de dos mil millones de pesetas, en 1975, a veinticuatro mil, en 1982, multiplicándose por cuatro en pesetas constantes. (19)

Una disposición oficial de marzo de 1978 “sobre coordinación de acciones para mitigar el desempleo agrario estacional” señalaba que “estos fondos se destinarán con carácter prioritario a trabajos de carácter agrícola que supongan un mayor porcentaje de utilización de mano de obra y de creación de puestos de trabajo y que no distorsionen el mercado de trabajo”. Las funciones de coordinación correrían a cargo de los Gobiernos Civiles.

La eficacia del decreto resultó, sin embargo, nula a la hora de reconducir la dinámica de presión sindical sistemática, por la cual la Administración trataba de dosificar al máximo la concesión de fondos, hasta llegar a la inminencia del conflicto. Se llega así a la primavera de 1981, cuando a raíz de las huelgas de hambre de Marinaleda y Villamartín y de otras acciones de protesta, el Presidente de la Junta de Andalucía negoció con la Administración central una nueva disposición que garantizaba la concesión de fondos cuatro días a la semana.

Esta disposición oficial contemplaba, al mismo tiempo, la presencia y participación de las organizaciones empresariales y sindicales en las Comisiones Provinciales de Empleo encargadas de la regulación y la distribución de los fondos. Finalmente, una Comisión Interministerial quedaba encargada de la elaboración de un censo real de trabajadores agrarios.

En función, primero, del margen de maniobra concedido por los respectivos Gobiernos Civiles a las citadas Comisiones Provinciales y, segundo, de los mecanismos de canalización de los fondos asignados, se dieron diversas situaciones y estrategias diferenciadas de las partes.

Por un lado, la actitud beligerante del Gobierno Civil de Sevilla frente a la presión sindical (20) provocó denuncias reiteradas de arbitrariedad a favor de los ayuntamientos de UCD en la asignación de fondos, cuando no de corrupción, (21) con la consiguiente ruptura de la Comisión Provincial y relaciones violentas con las centrales. (22)

Por otro lado, una actitud poco intervencionista del Gobierno Civil de Cádiz dio lugar a diversas estrategias sindicales. En primer lugar, la incapacidad del INEM a la hora de estimar los censos de paro dejaba esta función al criterio de las centrales, ya fuera a través del propio sindicato, ya de sus ayuntamientos de influencia, con el consiguiente efecto de inflación censal. (23)

En segundo lugar, la discusión sobre si los ayuntamientos debían constituirse o no en organismos inversores no encontró solución satisfactoria. En este sentido, la Administración central denunciaba la complicidad de los ayuntamientos en la inflación censal. “Esta suerte de permisibilidad no sólo se ve alentada por la capitalización política que su práctica conlleva, sino también por el aporte de realizaciones de índole infraestructural de escasa repercusión en los presupuestos municipales”. (24)

En suma, las preocupaciones inmediatas de los Gobiernos Civiles —atentos preferentemente a la posible inminencia de desórdenes públicos—, el escaso interés de los organismos oficiales inversores por rentabilizar socialmente los fondos asignados y las tentaciones clientelistas de los sindicatos (atrapados en una labor burocrática que ha consumido la mayor parte de sus energías organizativas) han configurado al sistema de prestaciones del EC como un mecanismo de relativa eficacia a la hora de:

- a) Subsidiar, a bajo coste económico, una bolsa de paro de crecimiento incontrolado.
- b) Desplazar la presión jornalera sobre la tierra hacia la Administración, con la consiguiente traducción de una discusión sobre las estructuras agrarias y el sistema de cultivos en una demanda administrativa de fondos públicos.
- c) Financiar el orden público a corto plazo.

Ello ha tenido, por otra parte, efectos de dudosa rentabilidad social por cuanto:

- a) Ha mantenido aparcada una mano de obra progresivamente descualificada e improductiva.
- b) Ha provocado sentimientos sociales de rechazo hacia los beneficiarios del sistema, abocados a la realización de un simulacro laboral de utilidad pública.
- c) Ha desviado los escasos recursos de la acción sindical en este sentido, subsumiendo la lucha contra el paro en la gestión del “desempleo comunitario”.

¿Cuál ha sido, entretanto, la estrategia de las organizaciones patronales ante este discutible mecanismo regulador del mercado de trabajo?

En 1980, la patronal propuso ante la Administración central la reestructuración global del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, con el fin de regular la estacionalidad del empleo, evacuar la mano de obra excedente de los últimos ajustes del sistema de cultivos y evitar, por último, que el paro procedente de otros sectores gravitara sobre la agricultura. Tal propuesta exigía, de un lado, la equiparación de las prestaciones con el Régimen General, dando por supuesto “el carácter irreversiblemente deficitario de la Seguridad Social Agraria”, como “compensación” a la aportación de fuerza de trabajo de la agricultura a otros sectores. Y, por otro, establecía la delimitación de la población activa agraria por cuenta ajena en la realización de un mínimo de 150 jornadas anuales, trasvasando a los trabajadores que no cumplieran tal condición a un colectivo de “población residual”, cuyas prestaciones sociales “correrían exclusivamente a cargo del Estado”.

Para la población activa eventual así resultante, la prestación de desempleo sería “proporcional al número de jornadas reales prestadas el año anterior”, recuperándose así la fluidez del mercado de trabajo y eliminando de él la distorsión total, a juicio de algunos dirigentes patronales, a que la simultaneidad de la percepción de fondos del EC y las demandas de trabajo del sector daba lugar.

Ante la escasa audiencia que estos planteamientos tuvieron en la Administración central, la patronal, progresivamente replegada hacia los cultivos menos intensivos en mano de obra, adoptó una posición ambivalente: rechazo, por un lado, del sistema de prestaciones como declaración de principio y relativa tolerancia ante su funcionamiento práctico, por otro. Sólo la organización patronal cordobesa —ACEA— se ha manifestado con beligerancia, en el seno de las Comisiones Provinciales de Empleo, en cuanto a la observancia estricta de la normativa legal vigente. (25)

La última tentativa de la anterior Administración por reformar el sistema recogía dos iniciativas: la dedicación de fondos a la formación ocupacional y la subvención a las explotaciones de

las labores que hubieran sido abandonadas por el incremento de los costes salariales. Esta última iniciativa fue rechazada con hostilidad por las centrales sindicales como netamente corporativista y como “fraude con dinero público”.

Ya con la actual Administración, la Consejería de Trabajo del Gobierno andaluz dio a conocer un plan de sustitución del sistema de prestaciones por desempleo, tendente a corregir la “negativa incidencia” del EC en el mercado de trabajo y su carácter de “fondo de orden público”.

Sustituido en 1984 el Empleo Comunitario por un Plan de Empleo Rural, según el cual el INEM concierta con los organismos públicos programas de inversión y de creación de empleo, su primer año de puesta en práctica ha sido pródigo en inercias y actitudes de resistencia. Por parte de la Administración, inercias a la hora de implementar decididamente el nuevo sistema, tanto por parte de los organismos inversores como de los organismos de control censal.

Por parte de los trabajadores, resistencias de las economías familiares a condicionar de algún modo la percepción de ingresos regulares conseguida en 1981.

Por parte de los sindicatos, resistencias a que una mayor transparencia del mercado de trabajo ponga en evidencia la debilidad de su situación actual.

En este juego de resistencias, cabía la expectativa de que la necesidad de justificar un número mínimo de jornadas (reducido finalmente a 60) permitiese a la patronal recuperar el control sobre el mercado de trabajo e incluso endurecer las condiciones laborales.

La respuesta jornalera, según cabe deducir de una primera impresión, (26) ha consistido en recusar la declaración de peonadas realizadas, bloqueando así la reforma en su presupuesto básico: la delimitación de la población activa excedentaria.

V. RECAPITULACION Y REFLEXION FINAL

Resumiendo mi exposición, cabe retener tres momentos de una misma secuencia.

1. En un primer momento, el diseño de las estrategias empresariales como sistema de cultivos frente a una determinada política de precios lleva asociada una estricta delimitación del mercado de trabajo, muy sensible en sus niveles de ocupación y de paro a las variaciones posibles de aquella estrategia económica.

En el ámbito de la política de precios, la Administración se mostró inicialmente sensible a las exigencias del sector, desarrollando una primera tentativa negociadora que se rompió bruscamente en 1980, como consecuencia de la drástica subordinación de la política sectorial a la política económica general y a los imperativos antiinflacionistas. Ante la imposibilidad de establecer un escenario y unas reglas adecuadas de concertación, la organización patronal recurrió a tácticas de presión e incluso al hostigamiento de la administración centrista en su último período.

2. En un segundo momento, los agentes sociales implicados tratan de controlar las condiciones del mercado de trabajo mediante distintas estrategias. En una primera fase, mediante estrategias de presión: súbitos incrementos salariales obtenidos en base a una contundente presión sindical, seguidos de una drástica reducción de los cultivos más generadores de empleo, como respuesta patronal. En estas circunstancias, las organizaciones patronales y los sindicatos tratan de negociar la paz laboral y de reducir la incertidumbre sobre los incrementos salariales y las probabilidades de empleo. Los acuerdos sociolaborales concertados a nivel nacional por sus respectivas organizaciones cúpula (CEOE, UGT y CC.OO.) han servido de referencia para esta negociación, pero no resuelven por sí solos la magnitud del problema laboral.

En una segunda fase, estas organizaciones llegan incluso a la negociación de la propia estrate-

gia económica: contención salarial y aceptación progresiva de la mecanización a cambio de una reorientación de la inversión empresarial hacia los cultivos llamados “sociales”. Los cambios en la predisposición concertadora de las partes, el desentendimiento de la Administración y la escasa probabilidad de obtener resultados fructíferos ante la dimensión del desempleo y la adversidad climato-lógica fueron algunas de las razones que condicionaron negativamente esta tentativa de pacto social.

3. En un tercer momento, lo que las organizaciones de interés no pueden o no saben negociar mediante acuerdos bipartitos (la reorientación del sistema de cultivos y la generación de empleo) trata de ser corregido por la mediación del Estado en acuerdos tripartitos típicamente neocorporativos. Ante la naturaleza irreductible del conflicto social y la dimensión de sus consecuencias de todo tipo, las partes tratan de obtener de la Administración arreglos tendentes a regular el mercado de trabajo, a reducir los costes sociales y a neutralizar la eventualidad del desorden.

La estrategia del Empleo Comunitario no ha sido, sin embargo, la adecuada, los órganos de mediación (Comisiones Provinciales de Empleo) no han sido operativas, y la tentativa, por último, de neutralizar las contradicciones derivadas del conflicto social —la presión sobre la tierra— no hace sino desplazar las energías colectivas en otro sentido y aplazar sus costes sociales y económicos.

Al hilo de este argumento general, la consolidación de un nuevo marco de relaciones laborales ha permitido a estas organizaciones orientar su actividad preferente y la mayoría de sus recursos a las relaciones con la Administración y, desde 1982, a la discusión de la política agraria de la Administración autónoma, con el proyecto de Reforma Agraria como referencia central.

Una década de crisis económica ha retrotraído el campo andaluz a cotas de paro y eventualidad prácticamente olvidadas, sin que el sector haya podido liberar toda la mano de obra “técnicamente excedentaria” derivada de las últimas transformaciones tecnológicas y del sistema de cultivos. La contundencia de este fenómeno ha puesto de actualidad una reforma agraria que tanto la derecha como la izquierda daban como históricamente resuelta (27) y que reaparece así formulada como la respuesta a una exigencia de generación de empleo. Tal exigencia se presenta, sin embargo, a contrapelo de las pautas de eficiencia productiva y de ajuste de oferta que una eventual integración comunitaria parece imponer.

Sin adentrarme en esta discusión, conviene, sin embargo, retener algunos de los elementos derivados del argumento que acabo de sugerir y que, a mi juicio, pueden condicionar el desarrollo de la discusión sobre la Reforma Agraria.

Al mismo tiempo, se trata de variables que están en la base de la elaboración de estrategias por parte de las organizaciones patronales y de los sindicatos, con lo que permiten anticipar algunos de los escenarios previsibles de esta discusión.

Desde esta perspectiva, subrayaría, primero, que la diferencia de actitudes con que la patronal ha venido participando en la negociación colectiva mantiene activos algunos focos de tensión social por este motivo. Y, en segundo lugar, que ni de los hábitos ni de las predisposiciones empresariales ante la tendencia general de los mercados agrarios cabe deducir una probable reconducción e intensificación del sistema de cultivos, a la vista de las alternativas que se barajan. Y así como la incidencia de las organizaciones en el primer aspecto ha sido decisiva, es todavía muy escasa en la reorientación del sistema de cultivos.

Sea cual fuere esta reorientación —dentro de un escaso margen de maniobra—, una reforma agraria difícilmente puede variar de forma sustancial las magnitudes económicas del sector en tanto no desplace su énfasis desde el ámbito de la producción al de la generalización de nuevo valor añadido. En este punto, estas organizaciones están mostrando una incipiente capacidad para vencer las inercias del sector tras largos años de tutela administrativa en la comercialización de los productos. Mucho menor es, en cambio, su margen de maniobra para promocionar iniciativas en el ámbito de la industria alimentaria que pudieran quedar bajo control de los propios agricultores.

Por otra parte, el proyecto de Reforma Agraria se superpone con la reforma del Empleo Comunitario, que es tanto como decir de una cierta reforma del mercado de trabajo. Desde este punto de vista, cabría esperar que una evolución positiva del volumen de empleo permitiera aflojar la presión sobre los fondos del “desempleo comunitario” y, por ello, facilitar su sustitución por un subsidio temporal de paro. Pero ello exige no sólo una evolución favorable de la contratación en el campo —expectativa poco probable—, sino también la voluntad por parte de los sindicatos de introducir disciplina en los comportamientos laborales.

A mi juicio, estas variables sucintamente formuladas constituyen algunos de los datos de base en la elaboración de estrategias por parte de los distintos agentes del sector. En cualquier caso, el margen de maniobra que permiten es precario y se estrecha en la medida en que los interlocutores de las partes eludan algún tipo de compromiso más allá de meros acuerdos de revisión salarial, tal como han venido haciendo los últimos años. Ello dejaría a la Consejería de Agricultura como árbitro de una situación poco manejable, donde las partes sólo ofrecieran una colaboración muy condicionada e irreconciliable.

En principio, los programas de reforma de los sindicatos han puesto el énfasis en la generación

de nuevo valor añadido, y el proyecto del Gobierno autónomo preferiría actuar por ese camino. Pero, tal como he sugerido, el margen de maniobra tanto para intensificar cultivos como para desarrollar los canales comerciales y los procesos de transformación industrial es escaso. Y si, en esa dirección, los efectos sobre el empleo no se dejan ver, parece presumible que la presión sindical devuelva el énfasis de la reforma agraria a su sentido tradicional, como mecanismo redistributivo del uso y la propiedad de la tierra (en un contexto en que las “ocupaciones” de tierra dejarían de ser meramente simbólicas, como han anticipado algunos dirigentes sindicales). Por el contrario, puede ocurrir que, si las expectativas de obtener resultados por otro camino se debilitan, los sindicatos sigan concentrando sus energías en la consecución de fondos de “desempleo comunitario”.

Tanto si el Gobierno optase por un estricto respeto a la legalidad vigente frente a las “ocupaciones” como por un estricto control del gasto público frente a un subsidio de paro masivo e incontrolado, se vería impelido a actuar con energía ante el descontento. De lo contrario, la patronal cerraría filas en torno a posiciones poco dialogantes. Y, así las cosas, la probabilidad de que un gobierno socialista quedase atrapado en las contradicciones de una reforma agraria volvería a ser motivo de áspera reflexión.

NOTAS

- (1) Puede encontrarse, bajo el titular "El campo no aguanta más", el llamamiento de la Unión Nacional de Empresarios en el propio órgano de la Hermandad Nacional: "Hermandad", 14-20-11-1977.
- (2) Pueden encontrarse detalles al respecto en mi artículo sobre "Las Organizaciones Profesionales Agrarias", Papeles de Economía Española, nº 16, pp. 286-300.
- (3) Así como, a primera vista, las provincias andaluzas ocupan lugares medios en la clasificación de la renta agraria por empleo, pasan a ocupar los primeros lugares cuando se desglosan las rentas por trabajo y las rentas empresariales. En el caso de Sevilla y Cádiz, que constituyen nuestra referencia central a lo largo de este estudio, las rentas por empleo eran, en 1979, de 436.000 pesetas, en ambos casos, ocupando los lugares 22 y 23 de la clasificación de las provincias (media nacional: 347.000 pesetas). A partir de la estimación del Banco de Bilbao sobre las rentas del trabajo, cabe deducir que las rentas "empresariales" eran, en realidad, de 1.391.000 pesetas, en el caso de Sevilla, y de 1.007.000 pesetas en el de Cádiz, ocupando, respectivamente, los lugares primero y segundo de la tabla (media nacional: 383.000 pesetas). Banco de Bilbao, "Renta Nacional de España, 1979", y elaboración propia.
- (4) Según el estudio sobre "La agricultura y la incorporación de España a la CEE", dirigido por Arturo Camilleri y editado por el Instituto de Estudios Económicos, la Baja Andalucía, Extremadura y La Mancha recibirán un impacto "positivo" con dicha integración.
- (5) Véase la citada revista "Campo", 1975-76.
- (6) Censo Agrario de 1982.
- (7) 3.063 en toda la provincia, según el citado Censo Agrario de 1982.

- (8) Sobre 2.278 explotaciones censadas en el término, 446 disponen de más de 20 hectáreas. *Ibidem*.
- (9) 212 explotaciones. *Ibidem*.
- (10) Jaime Loring, "La Campiña de Córdoba", Estudios Cordobeses, 1981, p. 211.
- (11) A excepción, en el caso de la Campiña de Córdoba, del olivar, cuya asignación de superficie supera incluso lo establecido por la maximización de la variable "empleo". *Ibidem*, pp. 140 y 193.
- (12) "Se negocian los precios, no la política agraria", afirmó el Ministro Jaime Lamo.
- (13) Sobre la aparición y el significado de esta rotación puede verse el análisis de José M^a Sumpsi sobre "Evolución tecnológica y racionalidad económica en las grandes explotaciones de la Campiña andaluza", dentro del programa de estudios sobre "La gran Explotación agraria en España", financiado por la Fundación Juan March.
- (14) Datos elaborados por ASAGA de Jerez.
- (15) ASAGA presta asesoría laboral gratuita a sus afiliados, con el fin de facilitar esta consecución.
- (16) Resistencias por ambas partes, pues así como la patronal cordobesa se ha negado sistemáticamente a respetar los acuerdos adoptados por la organización cúpula (CEOE, en este caso), las agrupaciones más radicales de CC.OO. en el Marco han llegado también a enfrentarse abiertamente a este tipo de pactos al máximo nivel de representación, tal como podremos ver más adelante.
- (17) Véase el Cuadro 1, p. 21. Para una idea aproximada del significado de esta sustitución de cultivos en términos de empleo, baste anotar que mientras una hectárea de remolacha supone 316 horas de jornal en secano y 454 en regadío, una hectárea de girasol supone, respectivamente, 93 y 99 horas (datos de la Dirección Provincial de Agricultura de Sevilla).
- (18) A diferencia de Cádiz, donde el Convenio del Campo de 1978 (primero de los negociados con libertad sindical) fue resultado de una transcripción escrupulosa del anterior —con la incorporación de los incrementos salariales producidos entretanto—, el primer convenio libremente negociado de Sevilla (enero de 1979) fue la síntesis de acuerdos locales y/o sectoriales previos. En ambos casos, se reconocieron los derechos sociolaborales y sindicales. No fue aceptada, sin embargo, la reiterada exigencia obrera de eliminar explícitamente los destajos, pero sí quedaron eliminadas, en cambio, las horas extraordinarias.
- (19) Para hacerse una idea sobre su importancia, los fondos percibidos en las provincias de Sevilla y Cádiz, en 1981,

equivalieron al 6,5% y al 7,5%, respectivamente, de su Producción Final Agraria. (Datos del INEM y del Ministerio de Agricultura.)

- (20) Un informe “reservado” del Gobierno Civil denunciaba la “monopolización” que CC.OO. había obtenido del Empleo Comunitario y señalaba que este sistema “genera más paro y corrupción (...), destroza el mercado de trabajo y sirve de caja de resistencia a CC.OO. y al SOC frente a la patronal...”. (“La Actualidad Agraria”, 25-III-81.)
- (21) En Sevilla, a 31-XII-81, sólo uno de los organismos oficiales encargados de canalizar la inversión de los fondos del Empleo Comunitario había presentado justificantes por la totalidad de los fondos asignados. (Datos de la Comisión Provincial de Empleo.)
- (22) “Diario 16”, 1-VII-82.
- (23) Esta situación llegó al paroxismo estadístico durante el primer trimestre de 1982, cuando el censo de perceptores del Empleo Comunitario en Andalucía y Extremadura declarado por el INEM (120 mil) doblaba el paro agrario registrado en ambas regiones (60 mil) por la Encuesta de Población Activa de dicho trimestre.
- (24) INEM, 5-II-82.
- (25) “La Voz de Córdoba”, 29-I-82.
- (26) “El País”, 22-X-1984.
- (27) En este sentido, pueden encontrarse manifestaciones de expertos agrarios del PC y del PSOE en “La Reforma Agraria está hecha”, “Tiempo”, 23-28-VIII-82.



FUNDACION JUAN MARCH

SERIE UNIVERSITARIA

TITULOS PUBLICADOS

Serie Azul

(Derecho, Economía, Ciencias Sociales, Comunicación Social)

- 17 Ruiz Bravo, G.:
Modelos econométricos en el enfoque objetivo-instrumentos.
- 34 Durán López, F.:
Los grupos profesionales en la prestación de trabajo: obreros y empleados.
- 37 Lázaro Carreter, F., y otros:
Lenguaje en periodismo escrito.
- 74 Hernández Lafuente, A.:
La Constitución de 1931 y la autonomía regional.
- 78 Martín Serrano, M., y otros:
Seminario sobre Cultura en Periodismo.
- 85 Sirera Oliag, M.^a J.:
Las enseñanzas secundarias en el País Valenciano.
- 108 Orizo, F. A.:
Factores socio-culturales y comportamientos económicos.
- 124 Roldán Barbero, H.:
La naturaleza jurídica del estado de necesidad en el Código Penal Español: crítica a la teoría de la exigibilidad de la conducta adecuada a la norma.
- 128 De Esteban Alonso, J.:
Los condicionamientos e intensidad de la participación política.
- 135 Santillana del Barrio, I.:
Evaluación de los costes y beneficios de proyectos públicos: referencia al coste de oportunidad en situaciones de desempleo.
- 153 Maravall Herrero, F.:
Organización industrial, estructura salarial y estabilidad de la inversión: Un análisis del caso español.
- 155 Alcántara Sáez, M.:
La ayuda al desarrollo acordado a Iberoamérica. Especial referencia al papel concesionario de la C. E. E.
- 162 Vanaclocha Bellver, F. J.:
Prensa político-militar y sistema de partidos en España (1874-1898).
- 170 Solé Puig, C.:
La integración socio-cultural de los inmigrantes en Cataluña.
- 184 Morán Aláez, E.:
La evolución demográfica en España: un test de la teoría de la respuesta multifásica de K. Davis.
- 185 Moreno Feliú, P. S.:
Análisis del cambio en las sociedades campesinas. Un caso de estudio: Campo Lameiro (Pontevedra).
- 187 Lojendio Osborne, I.:
La transmisión por endoso del certificado de depósito.
- 188 Arias Bonet, J. A.:
Lo Codi y su repercusión en España. Los manuscritos 6.416 y 10.816 de la Biblioteca Nacional.
- 192 Embid Irujo, A.:
Las libertades en la enseñanza.
- 198 Escuin Palop, V.:
Análisis de las soluciones italianas a los problemas del denominado regionalismo cooperativo.

- 201 González Rus, J. J.:
Bien jurídico y Constitución (Bases para una teoría).
- 204 Sorribes Monrabal, J.:
Crecimiento económico, burguesía y crecimiento urbano en la Valencia de la Restauración (1894-1931).
- 209 López Alonso, C.:
Los rostros y la realidad de la pobreza en la sociedad castellana medieval (siglos XIII-XV).
- 210 Iglesias Cano, M.ª C.:
Paradigma de la naturaleza: Montesquieu, Rousseau, Comte.
- 212 Moliní Fernández, F.:
Ensayos de un geógrafo sobre el federalismo fiscal de los Estados Unidos.
- 213 Amadeo Petitbó, J.:
La rentabilidad de las grandes empresas industriales españolas.
- 218 Menéndez de la Hoz, M.:
Alternativas del sector pesquero nacional frente a la política común de pesca comunitaria.
- 219 Alborch Bataller, C.:
Las sociedades financieras regionales en Italia.
- 220 Madrid Conesa, F.:
Reserva de ley en materia penal y capacidad normativa de las Comunidades Autónomas.
- 221 Ruesga Benito, S. M.:
Métodos de estimación de la economía oculta. Su incorporación a los sistemas de cuentas nacionales.
- 222 Ruigómez Gómez, J. M.:
La tendencia centralizadora del sistema federal de los Estados Unidos: evolución y causas.
- 223 García Azcárate, T.:
Consecuencias sobre las agriculturas regionales de la adhesión de España a las Comunidades Europeas.
- 226 Izquierdo de Bartolomé, R.:
Evolución, presente y futuro de la política común de transporte.
- 228 Martínez Lillo, P. A.:
Una introducción al estudio de las relaciones hispano-francesas (1945-1951).
- 229 Boccio Vázquez, J. M.ª:
Comunidades Europeas y Derechos Humanos.
- 230 Fernández Álvarez, A.:
El impacto de la política agrícola común en la integración española.
- 231 Alberti Rovira, E.:
Las relaciones cooperativas en el orden federal alemán.

