

Artículos / Articles

La adaptación de la agricultura familiar a las cadenas agroalimentarias globales. El caso de la fruticultura en el Bajo Cinca (España)

The adaptation of family farms to global agri-food chains. The case of fruit production in Bajo Cinca (Spain)

Carmen Capdevila 

Departament de Sociologia, Universitat de Barcelona, Barcelona, España.
carmen.capdevila@ub.edu

Recibido / Received: 31/05/2022
Aceptado / Accepted: 11/10/2022



RESUMEN

La fruticultura intensiva en la comarca del Bajo Cinca (Aragón) es un ejemplo de la reestructuración del sistema agrícola en base a las cadenas agroalimentarias globales. En este trabajo se analiza la agencia de los agricultores en la articulación del modelo agroindustrial y qué estrategias de adaptación han seguido las explotaciones familiares para mantenerse en el sistema. A través del análisis cualitativo de las experiencias de expertos, productores y trabajadores se identifican los factores que hacen posible el funcionamiento del modelo y cómo ha cambiado la composición de las explotaciones familiares. Los resultados muestran como la producción se asienta en la organización a través de una red de explotaciones familiares de características diversas, que desarrollan relaciones de cooperación y confianza, la creación de estructuras verticales mayores como las OPFH y la profesionalización de la agricultura que, sin embargo, mantiene su anclaje territorial en la comunidad.

Palabras clave: Agricultura familiar, fruticultura, cadenas globales agroalimentarias, sistemas agrícolas, agricultores.

ABSTRACT

Intensive fruit production in the Bajo Cinca region (Aragon) is an example of the restructuring of the agricultural system on the basis of global agri-food chains. This paper analyses farmer's agency in the articulation of the agro-industrial and the strategies family farms have followed to remain in the system. Through the qualitative analysis of the experiences of experts, producers and workers, I identify the factors that make possible the maintenance of the system and the way the composition of family farms has changed. The results show how production in the agro-industrial model is organised through a network of family farms with diverse characteristics, which develop relationships of cooperation and trust, the creation of larger vertical structures such as producers' organizations and the professionalisation of farming which, however, maintains its territorial embeddedness in the community.

Keywords: Family farming, fruit production, global agri-food chains, agrifood systems, agency.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Capdevila, C. (2023). La adaptación de la agricultura familiar a las cadenas agroalimentarias globales. El caso de la fruticultura en el Bajo Cinca (España). *Revista Española de Sociología*, 32(3), a181. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2023.181>

INTRODUCCIÓN

La fruticultura intensiva de la zona del valle del Ebro constituye uno de los enclaves agrícolas de ese tipo más importantes a nivel nacional (Hueso y Cuevas, 2014). La modernización y especialización de las explotaciones agrícolas han convertido a comarcas como el Bajo Cinca en un referente en la producción de cultivos de fruta dulce y uno de los principales sectores exportadores a Europa. La integración del sistema agrícola en las cadenas de valor globales potenció su desarrollo tecnológico y productivo, situándolo como un motor económico esencial para la economía de la zona y de la región. Se trata de un sistema que sigue una estrategia de desarrollo basada en la búsqueda de economías de escala y el control eficiente de los procesos productivos y logísticos a través de la innovación constante. Las ganancias se obtienen a través de la producción de grandes cantidades con bajo coste de producción y un estrecho margen de beneficio por unidad (de Roest et al., 2018).

El modelo agroindustrial tiene sus raíces en la Revolución Verde de los años 60 y se basa en el aumento de la productividad agraria derivada de la aplicación de los avances tecnológicos en mecanización e insumos y de la integración de la agricultura en los mercados globales (Etxezarreta, 2006). La consolidación de este modelo trajo consigo la reestructuración del sistema agrícola donde entraban en juego nuevos actores globales; nuevas regulaciones relacionadas con estándares de calidad y seguridad alimentaria, un incremento masivo de producción y un desacople entre territorio y alimentación (de Molina et al., 2017). En este contexto, las explotaciones familiares debieron hacer frente a una serie de retos para mantenerse, redefiniendo sus componentes internos que las caracterizaban y adoptando medidas para poder subsistir en el sistema agroalimentario, ahora articulado en cadenas globales de producción agroalimentaria (Cheshire y Woods, 2013; Hubert, 2018).

Son numerosos los trabajos que han abordado el cambio en la estructura acontecido a las explotaciones familiares, algunos augurando su fin, otros posicionando la agricultura familiar como baluarte de las prácticas tradicionales frente a los procesos de industrialización agrícola (Bronson et al., 2019). Sin embargo, son menos los que han profundizado en la agencia de los agricultores para explorar sus decisiones, valores e interpretaciones sobre la evolución del sistema y los procesos por los que se consolida el sistema agroindustrial en un territorio concreto, yendo más allá del análisis estructural para poner el foco en las estrategias que despliegan para mantener su actividad agrícola y adaptarse a las exigencias de sector agroalimentario actual. Por ello, este trabajo, a través del análisis de las narrativas de productores, trabajadores y expertos del sistema frutícola en el Bajo Cinca, indaga en la estructura social del sector y cómo las explotaciones familiares se han transformado para funcionar en las cadenas agroalimentarias globales. De manera más concreta se busca: I) ver cómo es la estructura organizativa de la producción agrícola en el Bajo Cinca. II) Examinar cuáles son los factores que hacen posible la articulación de las cadenas globales y la agroindustria en la comarca y III) analizar cómo se redefine la agricultura familiar en este modelo productivo y si existen diferencias entre explotaciones. Por ello, primero se presenta una síntesis estadística de la situación del sector frutícola en el Bajo Cinca, para tener una visión general de la estructura del sistema y los elementos principales que lo conforman. En el siguiente apartado se profundiza sobre la forma en que la producción frutícola se comercializa en el Bajo Cinca y cómo se organiza el modelo agroindustrial en la zona. Por último, se analiza cómo se ha integrado la agricultura familiar en ese modelo, cuáles son estrategias que despliegan los agricultores y la valoración de estos cambios.

GLOBALIZACIÓN Y CAMBIOS EN LA AGRICULTURA FAMILIAR

La producción en las cadenas agroalimentarias globales

La fruticultura del Bajo Cinca se enmarcaría en los sistemas globales alimentarios, caracterizados por su integración total o parcial de algunas en las cadenas de valor globales (Therond et al., 2017). Sin embargo, aunque la producción se destine al mercado internacional, estas operaciones suelen estar mediadas por intermediarios, por lo que el trabajo agrícola sigue estando limitado a un espacio concreto donde predomina la explotación familiar (Cheshire y Woods, 2013). La estructura del sistema agroalimentario, encajado en un contexto socioeconómico concreto, influye en las oportunidades de las explotaciones y las decisiones tomadas por el agricultor: la disponibilidad de insumos, mercados y el tipo de funcionamiento biotécnico (Stenbacka y Bygdell, 2018; Therond et al., 2017).

Desde la investigación en regímenes agroalimentarios, se ha mostrado el papel estratégico en la construcción de la economía capitalista global. El sistema capitalista, en primer lugar, conduce a una simplificación y estandarización de las condiciones de producción agrícola a través de las innovaciones técnicas. En segundo lugar, promueve la integración de la agricultura mediante la concentración de capital (Weis, 2007). El resultado es una producción y consumo de alimentos enmarcados en un sistema global integrado e irregular donde la agricultura está perdiendo su componente cultural y tradicional para integrarse en un régimen global corporativo (McMichael, 2009; Weis, 2007). McMichael (2009) habla de la aparición del Régimen Agroalimentario Corporativo que implica cambios institucionales y políticos, determinados por la posición de los actores en los mercados globales agroalimentarios. El agronegocio y el capital financiero, centrados en la creación de beneficio económico, adquieren un papel central en el desarrollo de los sistemas alimentarios globales que operan dentro de la lógica de la división espacial del trabajo (Delgado y Gavira, 2006). Así, los territorios se especializan en la producción o el consumo de alimentos interconectados por los flujos globales de mercancías, capitales y personas (Lambin y Meyfroidt, 2011), lo que limita la autonomía de los actores locales y sustituye las organizaciones y estructuras tradicionales de las zonas rurales por otras nuevas de carácter global (Camarero, 2017).

Uno de los factores determinantes para explicar el cambio en el modelo es el papel de la gran distribución en el sistema. Los supermercados ganan poder en la reconfiguración de las cadenas globales alimentarias en lo referente a la provisión de alimentos procesados y frescos (Garrapa, 2018). Lo que se conoce como la *californización* de la agricultura y se caracteriza por una fuerte tecnificación e intensificación de la producción agrícola, el aumento de poder de las grandes corporaciones, desplazando al pequeño y mediano agricultor e implantando un modelo agrícola bajo demanda (Garrapa, 2018). Se busca una coordinación entre segmentos de la cadena para ganar eficiencia, que se produce a través de relaciones de capital, mecanismos contractuales o formas de integración vertical (Langreo, 2012). Esto ha traído consigo cambios en la estructura productiva en las zonas agrícolas donde numerosas empresas de distribución se han implicado en la parte agrícola, bien con explotaciones propias o mediante contratos de comercialización (Langreo, 2012). La gran distribución necesita de un flujo constante de abundantes volúmenes de producción bajo unos estrictos estándares de calidad que solo puede ser suplido por grandes fabricantes, de esta manera, se incentiva la concentración de producción en estructuras mayores como las organizaciones de productores (OP) que se rigen bajo los protocolos exigidos (Garrapa, 2018; Langreo, 2012). Su agrupación, regulada a nivel europeo, permite el acceso a los fondos para la modernización de infraestructuras o a medidas para la mejora del sector, como los programas de retiradas (Garrapa, 2018). Además, en los últimos años se ha instaurado la figura del "interproveedor", empresa agrícola con la que la distribuidora establece un acuerdo de exclusividad con una serie de especificaciones muy concisas para alcanzar el volumen de producción mínimo requerido y el compromiso de acompañar a la distribuidora en el crecimiento (Langreo, 2012).

Estudios realizados en otros sistemas agrícolas industriales nacionales, como los enclaves hortícolas en Murcia y Almería, muestran que la intensificación y especialización de las explotaciones hacia el mercado global pueden ser estrategias resilientes para los territorios rurales, pero no sostenibles. Este tipo de producción es una fuente constante de conflicto, desigualdad y desposesión ya que desplaza a los pequeños productores, fomenta un mercado de trabajo segmentado por género y origen y se basa en un uso excesivo de los recursos naturales (Pedreño et al., 2015). En este proceso, los estándares de calidad juegan un papel fundamental en la consolidación de una estructura burocratizada de control productivo en el que tanto instituciones públicas como privadas trabajan conjuntamente en la creación de normas, acreditaciones y certificaciones. Se produce una empresarialización de este espacio de regulación donde tanto los actores públicos como privados comparten estrategias y objetivos basados en la racionalidad mercantil para la creación de esta nueva normatividad. Se consolida así la gobernanza liberal del sistema de calidad en base a la racionalidad económica y la visión tecnocrática de los procesos. Además, se fortalece el dominio que tienen los grandes supermercados globales en el diseño y seguimiento de este entramado burocrático. Son ellos quienes toman las decisiones en lo relativo a las cuestiones fundamentales de la estandarización de calidad y tienen la capacidad de ejercer control sobre toda la cadena productiva (de Castro et al, 2021a). Unos estándares de calidad que no suponen una mejora en las condiciones de trabajo en la explotación, sino que refuerzan las diferencias entre trabajadores y la segmentación étnica (Torres y Pérez, 2021)

Una de las características principales de estos sistemas es el proceso de salarización ligado a la presencia de trabajadores migrantes como elementos clave para funcionamiento del sistema agroalimentario global (Molinero-Gerbeau, 2020). Los nichos del mercado de trabajo en enclaves de agricultura intensiva se convierten en una estrategia migratoria para muchos hombres y mujeres, potenciando las redes entre las comunidades de origen y destino (Ródenas Cerezo, 2019).

El sistema agroalimentario se ha complejizado (Moreno y Lobley, 2014), creando un ecosistema de organizaciones que trabajan en red, que se especializan en una determinada producción y se ubican en el mismo espacio geográfico. El sistema funciona a través del despliegue de relaciones de cooperación e intercambio tanto entre productores como con empresas proveedoras y compradores (Cattaneo y Bocchicchio, 2019; de Roest et al., 2018). Por estas redes circulan diferentes tipos de recursos: de conocimiento, naturales y humanos y se articula la producción de una manera intensiva y flexible, dando lugar a formaciones sociales de carácter complejo (Cattaneo y Bocchicchio, 2019).

La transformación de la agricultura familiar

Son muchos los estudios enfocados en la evolución de la agricultura familiar en las últimas décadas. Algunos desde una visión fatalista sobre su desaparición frente a las explotaciones corporativas capitalistas o que contraponen la agricultura familiar con la industria agroalimentaria, entendiendo la primera como una reserva de valores y prácticas tradicionales (Bronson et al., 2019; Hennon y Hildenbrand, 2005). Otros han estudiado el proceso por el cual la explotación familiar se integra en las cadenas globales, consolidando así el modelo agroindustrial (Alonso et al., 1991; Moreno y Lobley, 2014). Lo cierto es que la agricultura familiar se encuentra en una zona intermedia, combinando elementos ente lo familiar y lo empresarial, constituyendo entidades con una racionalidad propia (Moreno, 2019).

La agricultura familiar aparece en el discurso político y social como un elemento que debe protegerse por ser idealmente positivo, aunque no exista un consenso sobre su definición (Bronson et al., 2019; Dinis, 2020; Moyano, 2014). En la actualidad, la agricultura familiar es un concepto abierto y ambiguo que se explica en base a diferentes parámetros (Moreno, 2019). Un factor comúnmente utilizado en su definición es la proporción del

trabajo que proviene de la unidad familiar (Davidova y Kenneth, 2014), sin embargo, como apunta Moreno (2019) para el caso español, la mayoría de las explotaciones que cumplirían este requisito están a cargo de jubilados o titulares con otra dedicación, incrementándose el porcentaje de asalariados en el resto de las explotaciones. Moyano (2014) concluye que solamente tres elementos siguen vigentes como características propias de la agricultura familiar frente a las empresas agrícolas: la integración de la economía en el territorio, su orientación hacia el trabajo, entendido como autoempleo, y su dependencia de las ayudas públicas. Esto las sitúa en un elemento de gran valor para la planificación territorial de esas comunidades y les dota de un carácter de “bien público” por el impacto positivo que tienen para el conjunto de la sociedad. Por su parte, Contzen y Forney (2017) caracterizan las explotaciones familiares como un conjunto de relaciones entre miembros de la familia, lo que conlleva tanto una dependencia recíproca como un conflicto entre puntos de vista, aspiraciones e intereses que pueden encontrarse o no en equilibrio.

La agricultura familiar, como institución social, ha demostrado tener una gran capacidad de adaptación y resiliencia, integrándose en los mercados locales y globales, incorporando innovaciones técnicas y de gestión productiva para abastecer la demanda de alimentos. Woods (2014) señala que las explotaciones familiares, ante la consolidación del modelo de la modernización agrícola global, deben hacer frente a tres principales retos. Primero, la competencia con los productos importados más baratos, lo que se traduce en una disminución en el precio percibido. Segundo, la dependencia de proveedores y compradores transnacionales, en un mercado dominado por unas pocas corporaciones que tienen el control tanto del comercio de semillas, productos químicos y tecnología como de la venta al consumidor. En último lugar, la disminución de la viabilidad financiera derivada del recorte en los subsidios gubernamentales y las reformas económicas neoliberales.

Por tanto, no debe entenderse la consolidación de la modernización agroindustrial solamente desde una perspectiva destructiva, sino que los nuevos modelos de relación vinculados al capital crean sus propios procesos de significado sobre la explotación, la agricultura, la profesión de agricultor y el territorio (Ofstehage, 2018). Cheshire y Woods (2013) analizan la emergencia de la figura agricultor involucrado activamente en las cadenas globales de valor y como su agencia individual es clave para la transformación e integración de sus explotaciones agrícolas en las dinámicas agroalimentarias globales. Si bien el poder de decisión sobre su producción en un mercado global es mínimo, mediante el despliegue de estas estrategias estos actores aprovechan para ganar competitividad en el mercado, mejorando la eficiencia económica de su explotación o el impacto ambiental. También, Moreno y Lobley, (2014) demuestran que la modernización tecnológica de la agricultura, lejos de debilitarlos, refuerza los vínculos familiares de las explotaciones agrícola facilitando su expansión que adquieren un carácter multifamiliar. Son de estilo corporativo, pero de base familiar, compuestas por varias unidades que comparten vínculos (ej. hermanos) y que permiten su crecimiento e intensificación (Moreno, 2019).

En la misma línea, Stenbacka y Bygdell (2018) hablan de la emergencia de la figura del agricultor cosmopolita como actor global que se sitúa en un momento de transformación ocupacional. En su estudio sobre los agricultores en Suecia, analizan las interdependencias de las explotaciones agrícolas actuales que están afectadas por las dinámicas globales y locales. El agricultor cosmopolita se caracteriza por la apertura y el reparto de conocimiento con otros actores; la sujeción a sistemas políticos y económicos a diferentes escalas y la hospitalidad hacia nuevos actores dentro de la explotación. Destacan también la ansiedad por el futuro de lo rural como un elemento dentro del cosmopolitismo de la agricultura, que se materializa en una preocupación no solo por la supervivencia de la explotación sino también en cómo afectan los cambios al futuro del espacio rural.

METODOLOGÍA

El trabajo se centra en el estudio del sector frutícola de la comarca del Bajo Cinca que se encuentra en el sureste de la provincia de Huesca (España). Se realiza a través de las experiencias sobre la fruticultura de diferentes actores relevantes en el sistema agrícola de la comarca del Bajo Cinca: productores, trabajadores y expertos. Primero se realizaron seis entrevistas con expertos, que incluyen una variedad de perfiles relacionados con la actividad agrícola de la zona, con la finalidad de obtener una imagen amplia de las dinámicas generales del sistema e identificar los elementos centrales para su funcionamiento. La información obtenida de las entrevistas sirvió para el diseño de las entrevistas con productores (16) y trabajadores (3). El guion se estructura en: i) historia familiar y personal; ii) objetivos de la explotación y organización del trabajo; iii) mano de obra dentro de la explotación; iv) comercialización del producto y v) relevo generacional y perspectivas de futuro.

En total se han llevado a cabo un total de 25 entrevistas en profundidad (ver [tabla 1](#)). Las personas entrevistadas fueron elegidas a través de la técnica de muestreo intencional, sumando gradualmente participantes al estudio a través del procedimiento de bola de nieve, con el objetivo de conseguir un amplio abanico de perfiles presentes en el sistema: administración pública, asociaciones agrarias, centrales frutícolas, explotaciones agrícolas y una asociación comercial. El resultado es una muestra de expertos, productores y comercializadores diversa en términos de edad, estructura de explotación y opción de comercialización ([Tabla 1](#)). Todas las entrevistas se realizaron en persona durante los meses de mayo y agosto de 2021, con una duración de una hora y media. Todas fueron grabadas y transcritas para luego ser codificadas, buscando en los discursos patrones de similitud y diferencia sobre los temas principales e identificando así cuáles eran los puntos clave para los objetivos del estudio ([Greckhamer y Cilesiz, 2014](#)). A todos se les informó de la finalidad del estudio y se les pidió el consentimiento firmado.

El objetivo de las entrevistas fue recoger la variedad de discursos que validan el sistema frutícola en la comarca y entender las dinámicas estructurales de cambio a través de ellos. La entrevista cualitativa permite ahondar en los razonamientos y las percepciones que estructuran las cosmovisiones de los actores implicados y que están estrechamente ligadas a la toma de decisiones. De este modo, se entienden las prácticas cotidianas que sustentan un determinado sistema productivo como resultado de una estructura social y económica concreta, como son las cadenas de valor globales y el modelo alimentario agroindustrial, y a la vez como dispositivos que reproducen un sistema de normas y valores dominante.

LA ARTICULACIÓN DEL MODELO AGROINDUSTRIAL EN LA COMARCA DEL BAJO CINCA

Características estructurales del sector frutícola

La comarca oscense del Bajo Cinca está situada en el noreste de la península Ibérica y se vertebró en torno a la ribera baja del río Cinca, perteneciente a la depresión del Ebro, que determina las características de su medio físico. Se trata de una comarca marcada por la climatología continental, con escasez de lluvias durante todo el año y una amplia oscilación térmica. Las características de este clima convierten al Bajo Cinca en una zona idónea para el cultivo frutícola. La agricultura juega un papel fundamental en la comarca: las zonas agrícolas representan el 63% de la superficie y el sector agrícola aporta el 21% del Valor Añadido Bruto y el 34% de los empleos ([IAEST, 2020](#)). Según el Censo Agrario de 2020 ([INE, 2022](#)), hay 1990 explotaciones con Superficie Agraria Útil (SAU) que ocupan 92865ha y tienen una producción estándar total de 332.056 mil euros. De ellas, el 32% tienen como Orientación Técnico-Económica primera la fruticultura (635 explotaciones), principalmente el cultivo de fruta de hueso: melocotón, paraguayo, nectarina, albaricoque y ciruela.

Tabla 1. Especificaciones de la muestra según identificador en el texto, tipo de informante, género, descripción del participante y hectáreas de la explotación con porcentaje de cultivo frutícola.

Id	Tipo		Descripción	Ha (% fruta)
EE1	Experto	H	Representante de una de las principales asociaciones agrarias en Aragón.	
EE2	Experto	H	Representante de la administración pública local.	
EE3	Experto	H	Representante de una de las principales asociaciones agrarias en Aragón. Es también productor frutícola.	
EE4	Experto	H	Representante del mercado de fruta dulce en origen del Bajo Cinca. Es también productor frutícola.	
EE5	Experto	M	Representante de la administración pública en materia de inmigración y agricultura.	
EE6	Experto	H	Representante del tercer sector en materia de inmigración.	
P1	Productor	H	Central frutícola que se dedica también a la producción.	340 (88%)
P2	Productor	H	Central frutícola que se dedica también a la producción	250 (100%)
P3	Productor	H	Explotación agrícola con solo parte productiva. Joven incorporación.	76 (66%)
P4	Productor	H	Explotación agrícola. Diversifica con ganadería.	40 (70%)
P5	Productor	H	Central frutícola que se dedica también a la producción	250 (69%)
P6	Productor	H	Explotación agrícola con solo parte productiva. Joven incorporación.	25 (100%)
P7	Productor	H	Central frutícola que se dedica también a la producción.	100 (100%)
P8	Productor	H	Explotación agrícola. Representante de una cooperativa agrícola.	44 (91%)
P9	Productor	H	Central frutícola que se dedica también a la producción	68 (100%)
P10	Productor	M	Explotación agrícola solo parte productiva.	65 (100%)
P11	Productor	H	Explotación agrícola. Joven incorporación, diversifica con ganadería.	20 (100%)
P12	Productor	M	Explotación agrícola. Diversifica con ganadería.	40 (100%)
P13	Productor	H	Explotación agrícola. Diversifica con ganadería y venden su producción desde hace años a la misma central frutícola.	14 (100%)
P14	Productor	H	Explotación agrícola. Vende en el mercado nacional a través de mercados centrales en distintas ciudades.	7 (100%)
P15	Productor	H	Explotación agrícola. Cuentan también con una empresa relacionada con el sector agrícola pero no en la producción.	25 (100%)
P16	Productor	H	Explotación agrícola, producción ecológica. Combina la venta en circuitos cortos con la exportación a supermercados.	16 (88%)
T1	Trabajador	M	Fijo central frutícola	
T2	Trabajador	H	Temporal explotación agrícola.	
T3	Trabajador	H	Temporal explotación agrícola.	

El tamaño medio de explotación en la comarca es de 34ha, cifra que se incrementa hasta las 58ha cuando hablamos de explotaciones dedicadas al cultivo de fruta de hueso. Sin embargo, se observa una gran heterogeneidad de explotaciones frutícolas según su tamaño: el 19% tienen menos de 5ha, el 39% entre 6 y 30ha, el 27% entre 31 y 100ha y el 15% más de 100ha. Al comparar con censos anteriores (INE, 2002, 2012), se ve una tendencia hacia la disminución en el número de explotaciones frutícolas: 5% menos que en 2009 (1053 explotaciones) y 62% menos que en 1999 (2053 explotaciones) y el aumento de la superficie destinada al cultivo de frutales (24% más que en 2009 y 21% más que en 1999), lo que conduce a un mayor peso de las explotaciones de más tamaño. Esta tendencia aparece repetidamente en los discursos de los entrevistados quienes hablan de la necesidad de explotaciones cada vez mayores para poder ser rentables y subsistir, superiores a 25ha (E2), incluso 30-40ha (E4): “Estoy hablando de que hace 30 años, las explotaciones familiares agrarias podían vivir con 4-5ha y hoy en día cualquier explotación mínima tiene que tener 20-25ha para ser un poco sostenible” E2.

En cuanto a la forma jurídica de las explotaciones frutícolas, el 82% están gestionadas por una persona física (INE, 2022). Principalmente por el titular, por el cónyuge, otro miembro de la familia o coadministradas entre varios de ellos. El 18% están administradas por una persona jurídica, es decir, son sociedades mercantiles o con otra condición jurídica (entidad pública, cooperativa de producción o sociedades civiles), las cuales mayoritariamente no pertenecen a un grupo empresarial mayor (15,5% no y 2,5% sí) (INE, 2022). Además, predomina la figura del agricultor profesional (quien dedica más del 50% de las jornadas de trabajo anual a la explotación) que representa el 69% de los casos, superior a explotaciones con otras orientaciones donde es del 50% (INE, 2022). El 80% de los agricultores a tiempo parcial se concentran en las explotaciones menores a 30ha (INE, 2022).

La edad media del jefe de explotación es de 56 años, ligeramente inferior a la media general del sector agrícola nacional (61 años). Además, el 29% son mujeres (INE, 2022), habiendo aumentado el porcentaje respecto a 2009 cuando se situaba en el 18% (INE, 2012).

Sobre las características de la mano de obra la explotación, en el censo de 2009, últimos datos disponibles, se especificaba un total de 3771 personas trabajando de manera regular en las explotaciones agrarias, el 70% familiar (2101 titulares y 485 otros miembros) y el 30% externo, y se necesitaron más de 200.000 jornadas trabajadas de mano de obra eventual (INE, 2012).

El proceso de comercialización de la fruta

En los discursos se observa el contexto en el que se desenvuelve la fruticultura del Bajo Cinca y las encrucijadas que las explotaciones familiares deben afrontar. Se distinguen dos elementos clave en la configuración del modelo agroindustrial y del sistema agrícola. Por un lado, la consolidación de la agricultura profesional basada en la gestión de la explotación bajo lógicas empresariales. Por otro, el cambio en la estructura del sistema frutícola hacia el predominio de empresas cada vez de mayor tamaño que determinan las reglas de comercialización.

Para entender cómo se articulan las cadenas globales y la agroindustria en la comarca, hay que analizar el papel central de las centrales frutícolas y su relación con las explotaciones agrícolas. Son empresas comercializadoras, de carácter privado, constituidas principalmente como sociedades mercantiles y a través de las cuales se comercializa la producción. Suelen ser de composición familiar y han tenido una trayectoria de crecimiento en las últimas décadas. Las centrales frutícolas también cuentan con una parte de producción propia, comercializando tanto su producto como el del grupo de

explotaciones con el que regularmente trabajan, que se encuentran mayoritariamente en la propia comarca. Los agricultores venden con una empresa comercializadora que guía y establece los criterios productivos según el mercado de destino. Las explotaciones, según su capacidad productiva y oportunidades eligen la central frutícola, que es quien decide la vía de comercialización, que puede ser la venta a la gran distribución, principalmente en el exterior (canal 1) o la venta a diferentes clientes del mercado interno (canal 2).

Principalmente, las pequeñas y medianas explotaciones venden su producto a centrales frutícolas de gran tamaño que han establecido acuerdos comerciales con la gran distribución (canal 1). Son empresas comercializadoras grandes, con capacidad de gestionar mayores volúmenes de producción y que pueden invertir en la maquinaria necesaria para almacenar, empaquetar y procesar el producto. Trabajan para grandes cadenas de supermercados o venden a intermediarios en el país de destino, pero no son filiales directamente de grandes grupos. Este modelo de comercialización potencia un entramado productivo homogéneo que debe coordinarse para ofrecer de manera eficiente las grandes cantidades de producto. Los acuerdos comerciales conllevan unas estrictas normas productivas establecidas por el comprador para cumplir con los estándares de calidad requeridos:

“Ellos [la comercializadora] te dicen: “mira, los supermercados solo nos dejan estos”. Solo pueden salir 4 o 5 pero por dejaba del límite europeo que te dicen. Y de eso juegas. Te hacen muchos análisis, normalmente te lo hacen casi todos. Por eso cuando me dicen: te voy a hacer análisis, me da igual. Porque a veces dices “me iría bien esto” y lo tienes, pero no lo puedes hacer. Por los plazos. O sea, qué, se lleva un control. Demasiado para mí” P3.

Para ello, muchos productores forman junto con la central frutícola una entidad con personalidad jurídica propia (cooperativas, Sociedades Agrarias de Transformación, sociedades mercantiles, etc.) y se establecen como Organización de Productores de Fruta y Hortaliza (OPFH). Las OPFH son agrupaciones entre productores y empresas comercializadoras, reguladas a nivel europeo, que se asocian para planificar la producción, concentrar la oferta y la comercialización de los productos y optimizar los costes de producción y los beneficios para estabilizar los precios de producción (Comisión Europea, 2017). Aragón cuenta con el mayor número de OPFH comercializadoras de fruta de todo el país (39 en total), de las cuales el 39% están en el Bajo Cinca¹. A nivel español, la media de productores por organización es de 30 para la fruta de hueso, lo que indicaría la relevancia que esta fórmula tendría para la comarca (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2021). Estas organizaciones de productores funcionan como grupos con disciplina interna y agrupan productores pequeños y medianos en torno a la central frutícola de mayor tamaño, lo que en la práctica sería una forma de integración vertical y actuarían como grandes organizaciones: “Producción propia estamos en unas 250ha y nuestra agrupación de agricultores está en 1500ha” (P2). Se crean así estructuras jerarquizadas donde se asocian agricultores individuales con comercializadores, lo que les permite a pequeñas y medianas explotaciones llegar a mercados de otra manera inaccesibles e integrarse en las cadenas de valor global. Asimismo, esta integración productor-comercializadora se alimenta del riesgo generado por las inversiones en infraestructuras hechas por ambos lados y la necesidad de innovación constante. La central frutícola depende de que sus productores adopten esas medidas nuevas para proporcionar el producto a sus compradores y a la vez los productores necesitan de ellas para vender sus grandes cantidades de producto:

“Yo no puedo obligar a un agricultor a hacer una inversión cuando él es libre de elegir el almacén que él quiera. (...) Tienes una confianza de decir “tú estás conmigo y yo estoy contigo”. Yo no te voy a obligar a hacer lo que no quieras, pero ya estamos haciendo algo juntos. Hay una simbiosis, una confianza”. P1.

¹ Calculado a partir de los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2021). Incluye organizaciones de “frutas” como “frutas y hortalizas”.

Tal y como señalan los expertos, la exportación representa el modelo principal de comercialización y supone el 70 u 80% de la producción (E2, E3, E4). Se establecen sellos de calidad como la marca GlobalGAP, que asegura el cumplimiento de unas determinadas prácticas agrícolas. Los mercados principales son Alemania y Francia. El mercado europeo de la gran superficie supone una venta segura, pero necesita de grandes volúmenes de un producto homogéneo, a la vez que requiere mayor control productivo (tipo de fitosanitarios, trazabilidad, exigencias de estética y calidad) y requisitos logísticos (infraestructura para gestionar grandes volúmenes de producción). Aspectos de difícil cumplimiento para centrales frutícolas en solitario y más aún para agricultores individuales:

“Necesitan unos volúmenes enormes, entonces hay pocas empresas que puedan llegar por sí solas a una gran superficie. Lo que hacemos es juntarnos, no hay una figura estricta ni rigurosa ni bien definida. Nos unimos en una “joint-venture”. Yo estoy con una gente que ellos tienen su red comercial y con su red comercial, nos juntamos dos o tres almacenes y ahí vamos dando servicios”. P1

Integrarse en el mercado europeo también supone competir con otras zonas productivas del sur de Europa a la vez que se debe lidiar con la incertidumbre de otros elementos de carácter financiero y político que interfieren en el mercado. El ejemplo más significativo fue el veto de 2014 que prohibió la exportación de fruta a Rusia por razones políticas, por lo que el mercado sufrió una reestructuración. Este momento es señalado en las entrevistas como un gran momento de crisis para el sector, que conllevó que muchos agricultores abandonaran y otros impulsaran el desarrollo de estrategias de adaptación con nuevos objetivos productivos.

“En ese veto se fueron 10 céntimos, así que me habrá afectado seguro. (...) No le afecto tanto al mercado nacional, pero a internacional... por eso cuando salió el veto ruso, sacaron unas ayudas y muchos se acogieron, pero claro, luego tienes que devolverlas y mucha gente entró en quiebra y por eso con lo del veto ruso quizás plegó mucha gente.” P6.

Algunas comercializadoras tras el choque que supuso la crisis de 2014 encontraron en el mercado interno la forma de reorientar su actividad.

La venta al mercado español es minoritaria en el Bajo Cinca (canal 2), siendo un canal auxiliar para muchas centrales frutícolas al que apenas destinan producción. Sin embargo, existe un tipo de perfil de explotación que prioriza este canal, centrado en un tipo de cliente específico que reclama una mayor calidad en el producto. Se trata de explotaciones que crecieron hacia la parte de comercialización, constituyéndose también como centrales frutícolas, pero manteniendo la composición familiar y su propia producción. Aunque también pueden vender el producto de un número pequeño de agricultores, el grueso proviene de lo producido en la misma explotación. Tienen menor capacidad que las empresas comercializadoras del primer grupo, al contar con menor superficie y producción. Orientan la venta a redes de fruterías y tiendas minoristas enfocadas a un tipo de consumidor final dispuesto a pagar más dinero por un producto de mayor calidad. Los acuerdos comerciales se establecen tanto desde la explotación directamente como a través de asentadores específicos en mercados mayoristas de distintas ciudades. Las empresas comercializadoras encuentran en este tipo de canal de venta mayor autonomía e independencia. Esta comercialización se basta también en un modelo productivo de economía de escala, pero requiere algunas prácticas específicas como la recolección directamente en la caja desde el campo o la escasa manipulación posterior que son trasladadas a la vez a los productores que trabajan con esa comercializadora. Es decir, se mantiene la misma estructura vertical de relación entre central frutícola y grupo de productores.

Aunque minoritaria en volumen en el Bajo Cinca, algunos agricultores venden su producto en mercados mayoristas sin pasar por la central frutícola ni constituirse como tal, principalmente de Lleida, Reus o Barcelona. Esta opción los dota de cierta flexibilidad frente a los rígidos estándares de calidad de la producción enfocada al mercado exterior

y las exigencias de grandes volúmenes, lo que permite al agricultor de menor tamaño dar salida a su producto. Además, no necesita de infraestructura (cámara frigorífica, maquinaria para clasificar la fruta, etc.) pero es un mercado con una capacidad de venta limitada. El precio en este caso se paga a comisión con el vendedor del mercado (asentadores), sobre el 12%. La relación con los asentadores se establece en términos similares a la que hay entre productor y central frutícola, es decir, suelen ser tratos de palabra, basados en la confianza generada año tras año.

La adaptación de la agricultura familiar al modelo agroindustrial

La explotación familiar constituye el elemento básico del modelo frutícola del Bajo Cinca. En las entrevistas se observa una fuerte autoidentificación con esa categoría, valorada positivamente, y que no depende del tamaño o la estructura de la explotación sino de un sentimiento de ser los “herederos” de un sistema agrícola propio de la zona, de continuidad en el tiempo y adaptación a las exigencias del sistema agroalimentario actual.

“Yo soy la segunda generación, esto lo forman nuestros padres cuando llegaron de Barcelona. (...) compra una finca en Zaidín. Luego compró otra, luego hizo el almacén. Y así hemos ido creciendo. Y hace 20-22 años, tuvimos el cambio generacional. Se apartaron los papás y entraron los hijos” P2.

La explotación familiar debió asumir el imperativo de la profesionalización que era la forma organizacional de las cadenas globales agroindustriales. Esto supuso cambios estructurales importantes determinantes como el proceso de salarización de la mano de obra. Las explotaciones están formadas por la figura del agricultor y los trabajadores, muchos de ellos solo temporales durante la época de verano. Un nicho laboral que es suplido por trabajadores de origen inmigrante con distintos perfiles. No se perciben diferencias en las características del trabajo entre tipos de explotación, empresas agrícolas o explotaciones agrarias de menor tamaño, pues la organización del trabajo se produce de manera similar en todas las explotaciones y las diferencias en las condiciones responden más a decisiones tomadas por la empresa/agricultor que a variables estructurales o productivos. Las empresas más grandes tienen mayor capacidad de contratación, pero establecen relaciones menos personales. Para las más pequeñas cualquier modificación en el tema laboral supone un mayor esfuerzo, pues su capacidad de reacción es menor.

La consolidación de una agricultura profesional es percibida por los agricultores como un desarrollo necesario y valorado positivamente: “La tecnología en la agricultura nos ha ayudado muchísimo, tenemos sensores de todo tipo” (P5). Ligado a este proceso de profesionalización, se produce una separación entre la esfera productiva y la esfera privada. No es nuevo ver que la esfera familiar se desvincula de la estructura de la explotación, sin embargo, este proceso no se produce de manera tajante, sino que depende de la voluntad de los miembros. Los agricultores hablan de un proceso de reflexión sobre quién quería seguir y quién no. De esta forma, la explotación familiar, aunque cambia en esencia, se mantiene como valor deseado e identitario para el agricultor que continúa y se apropia del relato sobre la trayectoria familiar. Se observa también que, aunque haya una separación entre el espacio de la casa privada y de la explotación agrícola, esta distancia no es fija ni supone una ruptura total. Es cierto que la agricultura ha dejado de tener el peso central en la organización de la familia que antes tenía: “Antes llegaba a casa de mis padres y siempre se hablaba de lo mismo, de la fruta, del campo, de los problemas que pudieras tener. Ahora hablas de otras cosas. Puedes contar cosas, pero no es vínculo de antes.” (P5). Sin embargo, los agricultores con sus familias continúan viviendo en poblaciones cercanas a las explotaciones, se mueven hasta ahí cada día, las visitas por parte de la familia son habituales e incluso hay casos que desplazan su residencia a la explotación durante los meses de la campaña.

El agricultor, quien ha decidido activamente serlo, reivindica la vinculación con la producción y el territorio y su doble rol de agricultor y de empresario, lo que legitima sus decisiones y cómo percibe su posición en la sociedad:

“¿Qué es un agricultor? Un señor con un mono y una gorra de Ibercaja. No, no somos así. Es que somos empresarios, a pequeña escala o a más alta escala, somos empresarios. Sí, soy agricultor, pero he metido más horas haciendo números que con la gorra de Ibercaja”. P4.

No obstante, los agricultores se sienten incomprendidos y establecen una distinción entre ellos y la sociedad urbana, que perciben como alejada y hostil hacia el sector agrícola. Notan una cierta estigmatización derivada de la imagen negativa que tiene el modelo agroindustrial y de la visión de la agricultura como fuente de contaminación, de peligros para la salud y de explotación laboral. Frente a ello, el agricultor se defiende reivindicando el valor positivo de la agricultura para el desarrollo de la comarca del Bajo Cinca, como motor económico y creador de riqueza. En sus discursos aparece de manera recurrente el impacto positivo que el sector agrícola, organizado a través de explotaciones familiares de mediano y pequeño tamaño tiene en la comunidad rural, vinculándolo con el mantenimiento de población y, por ende, de servicios sociales. También la importancia para el funcionamiento de la sociedad en general como proveedor de alimentos y esencial, por tanto, para su sostenibilidad.

La transformación del sistema hacia la agroindustria y el desarrollo de economías de escala fue durante algunos años considerado como el modelo de éxito. La apertura del sector a los mercados globales se plasmó en un incremento de productividad, competitividad en el mercado global y mayor eficiencia económica. En términos agregados, los resultados socioeconómicos siguen siendo positivos. No obstante, no todas las explotaciones familiares siguieron el mismo patrón de desarrollo ni se beneficiaron de igual forma de estos procesos. En los relatos sobre cómo han llegado hasta donde están, se observa una voluntad por preservar la esencia de la explotación, distinguirse del resto y mantenerse en el mercado:

“Cualquier empresa o crece o decrece. Si queremos estar aquí, tenemos que crecer. El modelo no es el que nosotros tengamos que estar mañana 600ha... ¡No!, no somos una empresa que nuestro objetivo sea 600ha (...). No vamos a hacer un salto importante para tener o una finca de dimensión grande o manipular la fruta”. P15.

Un aspecto clave para entender la estructura actual de la fruticultura en el Bajo Cinca es la consolidación de la estrategia de desarrollo vertical, es decir, explotaciones y empresas que producen y comercializan a la vez. Por un lado, están las centrales frutícolas grandes (más de 200ha propias), empresas comercializadoras que también cuenta con cultivos propios que han ido ampliando con el tiempo. Destaca su composición multifamiliar (Moreno y Lobley, 2014), son hermanos herederos de la pequeña empresa comercializadora que decidieron ampliar el negocio y constituirse como empresa conjuntamente: “En el año 2003-04, nosotros teníamos 6ha de plantaciones. Hoy en día estamos cerca de las 300ha. Yo estoy aquí [en la central], mi hermano en campo. La estructura es totalmente familiar, con nuestras mujeres” (P1). La ampliación se hace normalmente mediante la incorporación de la superficie agrícola de los pequeños productores que ya trabajaban con esa comercializadora y que, a la hora de jubilarse, son absorbidos por la empresa comercializadora. Por otro, están las explotaciones agrícolas que conforme han ido creciendo han optado por comercializar también su producto en la totalidad, son explotaciones cercanas a las 100ha, que cuentan con unos volúmenes de producción propia elevada:

“Bueno, comercializamos la fruta desde siempre, nos hemos ido comercializando nosotros una parte de la fruta desde siempre, pero hace unos años hicimos las cámaras y desde entonces nos comercializamos el 100% de la fruta. Creamos también la empresa comercializadora y exportadora. Comenzamos con unas 10 ha y ahora tenemos unas 100ha” (P8).

Este tipo de explotaciones agrícolas que son también central frutícola optan por una estrategia de comercialización del canal 2, explicada en el apartado anterior. Sin embargo, dar el salto a la parte comercializadora necesita de una inversión financiera elevada y mantener altos niveles de producción, lo que incrementa el riesgo. Pocas explotaciones pueden acceder a los recursos necesarios y no se trata de una estrategia para la mayoría de los agricultores. Como relata P11, una explotación que tuvo que dejar de comercializar su producto, aun teniendo 65ha, por los requerimientos exigidos: “A ver, antes nos lo comercializábamos nosotros, pero llegó un momento que tenías que hacer tanto volumen y tenía que ser tan lineal, de mayo a octubre, que la inversión tenía que ser brutal”. P11

La posición en la cadena de valor como comercializadoras les da un mayor margen de maniobra e influencia sobre la producción que los agricultores más pequeños no tienen. Sin embargo, individualmente no tienen gran capacidad para influir en el mercado, por lo que, en la práctica, se ven atadas a las exigencias de sus compradores, normalmente gran distribución que son quienes fijan las condiciones:

“Somos gestores ¿vale? Yo me considero... estoy aquí en el almacén. Se supone que tenemos que ser un comerciante. No llego a ser comerciante, no puedo. Soy un gestor, soy un organizador de tareas porque el precio no puedo ponerlo.” P1.

En sus discursos, se observa una visión del sector agrícola caracterizado por la profesionalización de la actividad, una gestión racional de la explotación y una búsqueda de crecimiento basado en la diversificación de ingresos, creación de nuevos mercados, la eficiencia de los procesos productivos y la diferenciación frente a los competidores. Por ello, buscan la mejora y la innovación en la gestión de los recursos materiales, humanos, financieros y técnicos.

“Hoy en día lo que guía el negocio es diversificar sectores y tocar algún que otro negocio diferente a lo nuestro. Pero en lo nuestro, que es la fruta, conseguir cerrar el ciclo del año. De los 12 meses. La producción de las naranjas sería como cuando Siemens está invirtiendo en un proyecto nuevo de i+D+i que es no sé qué, ellos se dedican a eso, para nosotros eso es un nuevo producto” P2.

La innovación se materializa en la introducción de nuevas prácticas agrícolas en diferentes esferas de la explotación. La principal, la selección de variedades según objetivos del mercado y que suelen reemplazarse en un periodo menor a su tiempo de uso habitual. El recambio es un factor de competitividad en el mercado, por lo que existe una búsqueda constante de nuevas variedades frutícolas que respondan a las preferencias y demanda del consumidor y supongan una mayor productividad y rentabilidad. Los agricultores acostumbran a trabajar con técnicos de la empresa de fitosanitarios proveedora o el de las agrupaciones de tratamientos integrados en agricultura (ATRIAs). Con ellos se establece una relación de comunicación y confianza a través de la cual se introducen las innovaciones. El sector frutícola funciona como una correa de transmisión entre la investigación y el mercado por la que constantemente transcurren los nuevos avances, pero quienes pueden aplicarlo son aquellos que pueden invertir y arriesgarse.

En un segundo plano se encontraría la figura del agricultor autónomo con explotación orientada a la fruticultura. Son hijos de antiguos agricultores que en la medida de lo posible también ampliaron su explotación, incorporando nuevas parcelas o diversificando hacia la ganadería. Son explotaciones medianas, entre 20 y 40ha. Venden su producto principalmente a las centrales frutícolas, tanto grandes (canal 1), integrándose en una OPFH, como pequeñas (canal 2). Muy pocos venden su producto directamente a mayoristas en mercados centrales. Comercializan su producción año tras año a la misma empresa, no con un contrato formal, sino que se sustenta en una relación de confianza. La integración vertical de estas explotaciones en la órbita de la central frutícola es la estrategia por la que optan mayoritariamente las explotaciones de la comarca.

“Si quiere [la central frutícola] me dice que no viene a buscarme más la fruta y yo le digo: “Oye, no vengas más que no te vendo”. El contrato es de palabra. Te llevas bien. Llevamos veintipico años con él y hay una confianza que ni él me lo va a hacer ni yo se lo haré, pero se podría hacer” P13.

Muchos de ellos han optado por la diversificación hacia la ganadería o hacia productos que requieran menos mano de obra, como la almendra o el olivo en regadío, de esta forma se evita el trabajo derivado de la coordinación de la mano de obra externa y se facilita la compaginación con el cultivo frutícola. No son estrategias rupturistas con el modelo agroindustrial, sino que se apoyan en las mismas fórmulas productivas y circuitos comerciales. La fuerte inversión inicial que requiere la ganadería se obtiene a través de la incorporación de un familiar, generalmente la mujer. Esto da acceso a los fondos de ayuda a la incorporación de jóvenes agricultores, aunque luego no implique una dedicación real de esa persona en la actividad.

“El puente viable para nuestra explotación fue la incorporación. Nos dio 70 mil euros a fondo perdido, que aún nos deben 42. Claro, hay unos compromisos adquiridos, pero claro no haces la granja para dejarla en un año. Evidentemente hay que presentar un proyecto viable, lo primero y luego responder con los compromisos. Ella tiene una mercería, pero a título principal es agricultura porque para la administración eres lo que más factura y en una mercería nunca sacaría lo que saca de la granja”. P4.

Es en sus narrativas donde se percibe una quiebra del modelo agroindustrial como un ideal de éxito. Entre aquellos agricultores que no pueden seguir las exigencias de inversión y producción marcadas por el sector y, por tanto, se quedan fuera de estos beneficios del mercado global, la sensación es de desesperanza y pesimismo. Ligado a ello sienten una pérdida de estatus de la profesión de agricultor para la comarca y para la sociedad. Sin embargo, no es una crítica al modelo técnico-productivo agroindustrial y de profesionalización de la gestión de la explotación sino a la falta de protección frente a un sistema dominado cada vez más por grandes conglomerados de empresas.

CONCLUSIONES

El trabajo tenía como objetivos analizar la estructura organizativa de la producción agrícola en el Bajo Cinca; los factores principales que facilitan el funcionamiento de las cadenas globales y el modelo agroindustrial y las consecuencias que tiene para las explotaciones familiares.

En primer lugar, la estructura organizativa se caracteriza por una disminución de explotaciones frutícolas desde el censo de 1999 y un aumento de la superficie dedicada al cultivo, lo que se traduce en un mayor peso de las explotaciones de mayor tamaño. Tendencia que está en sintonía con los cambios en el sector agrario español y europeo (Moreno y Lobley, 2014). Existe una heterogeneidad por tamaño de explotaciones, situándose solo el 40% de ellas por encima de las 30ha (INE, 2022), cifra que fijan los expertos como el umbral de viabilidad para explotaciones.

En segundo lugar, la agroindustria se articula en el Bajo Cinca a través de la coexistencia de diferentes modelos de comercialización, que funcionan en base al tipo de relaciones establecidas entre explotaciones agrarias y centrales frutícolas. Las interacciones entre ambos facilitan el desarrollo de economías de escala y la especialización de todo el sistema productivo (Cattaneo y Bocchicchio, 2019), factores necesarios para la integración del sistema en las cadenas globales. Los agricultores pequeños y medianos venden a la central frutícola, que establece contratos comerciales con los compradores, mayoritariamente la gran distribución europea. Se produce una estrategia de integración vertical, a través de la coordinación entre productores y comercializadoras para ganar

eficiencia (Langreo, 2012). En algunos casos esto se consolida en una estructura formal como una OPFH (Garrapa, 2018), de gran relevancia para el Bajo Cíno y Aragón. La central frutícola establece los términos y las condiciones de producción según el mercado al que está enfocado (gran distribución, canal 1 o interno, canal 2).

Por un lado, la gran distribución establece acuerdos comerciales con las empresas comercializadoras de la comarca (Langreo, 2012). Esto conlleva cambios organizacionales (necesidad de concentrar la producción, por lo que se potencian las asociaciones entre productores y comercializadoras para la venta conjunta) y productivos (seguimiento de ciertas prácticas agrícolas). Se desarrollan así formas organizativas (ej. creación de OPFHs) y mecanismos institucionales (ej. sellos de calidad, contratos comerciales cada vez más rigurosos, etc.) que empujan a la racionalización de la agricultura, la especialización de la producción y la organización de la agricultura en base a la lógica empresarial (de Castro et al., 2021b).

Por otro lado, aunque minoritaria en volumen, se da la venta al mercado interno español (canal 2). Esta es vista como una estrategia de diferenciación para las centrales frutícolas o explotaciones de menor tamaño. Se enfocan en un segmento de mercado específico y minoritario (mayor calidad, mayor precio) y lo venden tanto a través de mercados centrales como con contratos de comercialización directamente desde la explotación.

Finalmente, todo ello trae cambios en la configuración de la agricultura familiar, que continúa siendo el grueso de las explotaciones agrícolas en el Bajo Cíno, tanto en términos cuantitativos (INE, 2022) como cualitativos a través de la identificación con esta categoría en los discursos analizados. La reivindicación del carácter familiar de la empresa es un rasgo común en las entrevistas.

Sin embargo, existen perfiles diversos en términos de tamaño, estructura y objetivos de las explotaciones, lo evidencia que se trata un concepto simbólico, que engloba múltiples valores y tiene un gran potencial movilizador (Bronson et al., 2019). El carácter familiar y la autorreferencia como agricultor no es algo en conflicto con el modelo de organización agroindustrial, sino que se integran en él (Cheshire y Woods, 2013; Moreno y Lobley, 2014). Este proceso conlleva la redefinición del trabajo dentro de la explotación, adoptando una gestión empresarial, lo que se entendería como la profesionalización de la agricultura (Hubert, 2018; Woods, 2014). Un proceso que no significa la desvinculación del agricultor del territorio, quien se mantiene en contacto con la explotación frutícola y conoce los procesos productivos. Además, se sitúa como garante de la provisión de alimentos y determinante para el buen desarrollo de la comarca, elementos con los que legitima su trabajo frente al estigma negativo que percibe de la sociedad (Moyano, 2014; Stenbacka y Bygdell, 2018).

Las explotaciones familiares optan por la redimensión, tanto de superficie como de personal, en línea con el modelo agroindustrial y la profesionalización de la agricultura, aumentando el control sobre los procesos productivos. Sin embargo, no todas las explotaciones desarrollan las mismas estrategias de desarrollo. Según las oportunidades y recursos con los que se cuenta, los agricultores se situarán en una posición u otra respecto al mercado, generando un entramado diverso y heterogéneo de perfiles. Por un lado, las explotaciones familiares que contaron con mayores recursos se convirtieron en central frutícola para comercializar su propio producto. Son de menor tamaño que las otras centrales de la comarca con mayor trayectoria y están enfocadas al mercado interno español (canal 2). Por otro, los pequeños y medianos agricultores autónomos que, aunque han aumentado en superficie, no cuentan con suficientes recursos: tierra, capital financiero y capacidad humana para poder dar el salto a la comercialización. De ellos, una mayoría establece acuerdos comerciales estables con las centrales frutícolas, quedando así supeditados a las exigencias de la empresa comercializadora y en una situación de desventaja. La gran mayoría trabaja con comercializadoras grandes, formando parte de una OPFH (Garrapa, 2018). Acceden así a las cadenas globales, exportando su producto a Europa y trabajando con la gran distribución. Un menor número vende a las

explotaciones que se han transformado en centrales frutícolas de menor tamaño, por lo tanto, al mercado interno. Otros, muy minoritarios, venden su producto directamente a asentadores en mercados centrales de diferentes ciudades, un tipo de vía bien valorado por los agricultores, pero con capacidad de venta limitada.

Por último, se observa cómo el incremento de complejidad en el funcionamiento del sistema también se traduce en una mayor sensibilidad ante nuevos aspectos que sobrepasan el ámbito puramente agrícola. Es el caso de las relaciones internacionales, la creación de nuevos mercados o los acuerdos comerciales con terceros países (Langreo, 2012).

Si bien el trabajo muestra una heterogeneidad de perfiles productivos presentes en el Bajo Cinca (explotaciones medianas, centrales frutícolas con producción propia y explotaciones que se establecen como centrales frutícolas) falta un análisis más profundo de las estrategias minoritarias seguidas por las explotaciones más pequeñas de la comarca (menos de 30ha), que son el 58% (INE, 2022), de qué forma se integran en el modelo actual y cuál es el perfil de las explotaciones. También ver qué sucede con aquellas explotaciones que no pueden continuar con los ritmos productivos requeridos y las decisiones que toman. Si simplemente abandonan la actividad o desarrollan otro tipo de fórmulas innovadoras fuera del sistema dominante para mantenerse. Por ello, es necesario seguir investigando en las formas organizacionales que adopta el sistema productivo en los enclaves agrícolas intensivos.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo forma parte de mi tesis doctoral, que cuenta con el apoyo del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (FPU19/01976). Además, se ha realizado con una Ayuda para proyectos de investigación en la provincia de Huesca, concedida por el Instituto de Estudios Altoaragoneses (convocatoria 2021). Me gustaría agradecer a los informantes clave y, especialmente, a los agricultores, la participación y el haber compartido conmigo su tiempo. También, a Alberto Martín y a Elsa Varela por la supervisión y la ayuda en el trabajo. Finalmente, a los revisores por los comentarios realizados.

REFERENCIAS

- Alonso, L. E., Arribas, J. M., y Ortí, A. (1991). Evolución y perspectivas de la agricultura familiar: de "propietarios muy pobres" a agricultores empresarios. *Política y Sociedad*, 8, 35-69. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=154331>
- Bronson, K., Knezevic, I., & Clement, C. (2019). The Canadian family farm, in literature and in practice. *Journal of Rural Studies*, 66, 104-111. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.01.003>
- Camarero, L. (2017). Territorios encadenados, tránsitos migratorios y ruralidades adaptativas. *Mundo Agrario*, 18(37), 044. <https://doi.org/10.24215/15155994e044>
- Cattaneo, C. A., y Bocchicchio, A. M. (2019). Dinámica sociorganizacional: En el sistema agroalimentario. *Revista Mexicana de Sociología*, 81(4), 7-35. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2019.1.57825>
- Cheshire, L., y Woods, M. (2013). Globally engaged farmers as transnational actors: Navigating the landscape of agri-food globalization. *Geoforum*, 44, 232-242. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2012.09.003>

- Comisión Europea. (2017). *Reglamento Delegado (UE) 2017/891 de la comisión de 13 de marzo 2017 por el que se completa a el Reglamento (UE) n.o 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los sectores de las frutas y hortalizas.*
- Contzen, S., y Forney, J. (2017). Family farming and gendered division of labour on the move: a typology of farming-family configurations. *Agriculture and Human Values*, 34(1), 27-40. <https://doi.org/10.1007/s10460-016-9687-2>
- Davidova, S., & Kenneth, T. (2014). *Family Farming in Europe: Challenges and prospects.* [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2014/529047/IPOL-AGRI_NT\(2014\)529047_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2014/529047/IPOL-AGRI_NT(2014)529047_EN.pdf)
- de Castro, C., Gadea, E., y Reigada, A. (2021a). La construcción social de la calidad. El caso del sector agroalimentario. *Revista Española de Sociología*, 30(1), a15. <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/84160>
- de Castro, C., Gadea, E., y Sánchez, M. Ángel. (2021b). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología*, 30(1), a16. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.16>
- de Molina, M. G., Fernández, D. S., Infante-Amate, J., Aguilera, E., Traver, J. V., & Guzmán, G. I. (2017). Decoupling food from land: The evolution of Spanish agriculture from 1960 to 2010. *Sustainability*, 9(12), 1-18. <https://doi.org/10.3390/su9122348>
- de Roest, K., Ferrari, P., & Knickel, K. (2018). Specialisation and economies of scale or diversification and economies of scope? Assessing different agricultural development pathways. *Journal of Rural Studies*, 59, 222-231. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.04.013>
- Delgado, M., y Gavira, L. (2006). Agricultura y trabajo rural en la globalización. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 6(211), 21-62.
- Dinis, I. (2020). The concept of Family Farming in the Portuguese Political Discourse. *Social Science*, 8(7), 213. <https://doi.org/10.3390/socsci8070213>
- Etxezarreta, M. (2006). *La agricultura española en la era de la globalización.* Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. <http://books.google.es/books?id=iK4wNQAAAJ>
- Garrapa, A. M. (2018). Supermarket revolution y agricultura californiana: ¿un modelo en expansión?. *Interdisciplina*, 6(14), 155. <https://doi.org/10.22201/ceiich.24485705e.2018.14.63385>
- Greckhamer, T., y Cilesiz, S. (2014). Rigor, transparency, evidence, and representation in discourse analysis: Challenges and recommendations. *International Journal of Qualitative Methods*, 13(1), 422-443. <https://doi.org/10.1177/160940691401300123>
- Hennon, C. B., & Hildenbrand, B. (2005). Modernising to Remain Traditional: Farm Families Maintaining a valued lifestyle. *Journal of Comparative Family Studies*, 36(3), 505-520. <https://www.jstor.org/stable/41604028>
- Hubert, C. (2018). Capital/Labour separation in French agriculture: The end of family farming? *Land Use Policy*, 77, 553-558. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.05.062>
- Hueso, J. J., y Cuevas, J. (2014). *La fruticultura del siglo XXI (Serie Agri).* Cajamar Caja Rural.
- INE. (2002). *Censo Agrario. 1999.* https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_Cyid=1254736176851ymenu=ultiDatosyidp=1254735727106

- INE. (2012). *Censo agrario 2009*. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_Cyid=1254736176851ymenu=ultiDatosyidp=1254735727106
- INE. (2022). *Censo Agrario 2020*. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_Cyid=1254736176851ymenu=resultadosyidp=1254735727106#!tabs-1254736195761
- Instituto Aragonés de Estadística (IAEST). (2020). *Ficha de Datos Territoriales*. Comarca Bajo Cinca.
- Lambin, E. F., & Meyfroidt, P. (2011). Global land use change, economic globalization, and the looming land scarcity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108(9), 3465-3472. <https://doi.org/10.1073/pnas.1100480108>
- Langreo, A. (2012). La estrategia de la Gran Distribución y su incidencia en la cadena de producción. *Cuadernos de Estudios Agroalimentarios*, Noviembre, 29-46.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139-169. <https://doi.org/10.1080/03066150902820354>
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2021). *Estudio del funcionamiento de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas*. INESPRO: Ingeniería estudios y proyectos europeos. <https://www.nl.gob.mx/publicaciones/boletin-climatico-para-el-sector-agropecuario>
- Molinero-Gerbeau, Y. (2020). La creciente dependencia de mano de obra migrante para tareas agrícolas en el centro global. Una perspectiva comparada. *Estudios Geográficos*, 81(288), 31. <https://doi.org/10.3989/estgeogr.202046.026>
- Moreno, O. (2019). Los patrones de transformación de la agricultura familiar en España: el caso de las explotaciones vitivinícolas. En M. . Sánchez Gomez, F. Torres, I. Serra, y E. Gadea (Eds.), *Reestructuración vitivinícola, mercados de trabajo y trabajadores inmigrantes* (pp. 65-87). Universidad Nacional Autónoma de México y El Colegio de la Frontera Norte.
- Moreno, O., & Loble, M. (2014). The Morphology of Multiple Household Family Farms. *Sociología Ruralis*, 55(2). <https://doi.org/10.1111/soru.12062>
- Moyano, E. (2014). Agricultura familiar algunas reflexiones para un debate necesario. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 14(1), 133-140. <https://doi.org/10.7201/earn.2014.01.07>
- Ofstehage, A. (2018). Farming out of place:: Transnational family farmers, flexible farming, and the rupture of rural life in Bahia, Brazil. *American Ethnologist*, 45(3), 317-329. <https://doi.org/10.1111/amet.12667>
- Pedreño, A., De Castro, C., Gadea, E., y Moraes, N. (2015). Sostenibilidad, resiliencia y agencia en enclaves de agricultura intensiva. *Ager*, (18), 139-160. <https://doi.org/10.4422/ager.2015.02>
- Ródenas Cerezo, B. (2019). "Como pajaritos..." Fruticultura, migración y género en los enclaves rurales del Río Cinca. *Temas de Antropología Aragonesa*, 25, 25-42.
- Stenbacka, S., y Bygdell, C. (2018). The cosmopolitan farmer: Ideas and practices beyond travel and internationalisation. *Journal of Rural Studies*, 61, 63-72. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2018.06.001>

- Therond, O., Duru, M., Roger-Estrade, J., & Richard, G. (2017). A new analytical framework of farming system and agriculture model diversities. A review. *Agronomy for Sustainable Development*, 37(3). <https://doi.org/10.1007/s13593-017-0429-7>
- Torres, F., y Pérez, Y. (2021). Los últimos y las últimas en la cadena. Calidad y trabajo en el sector citrícola valenciano. *Revista Española de Sociología*, 30(1), a19. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.19>
- Weis, T. (2007). *The Global Food Economy: The battle for the future of farming*. <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>
- Woods, M. (2014). Family farming in the global countryside. *Anthropological Notebooks*, 20(3), 31-48. <http://notebooks.drustvo-antropologov.si/Notebooks/article/view/182/157>