



Investigaciones Geográficas (Mx)  
ISSN: 0188-4611  
[edito@igg.unam.mx](mailto:edito@igg.unam.mx)  
Instituto de Geografía  
México

Segrelles Serrano, José Antonio  
Capitalismo y organización de los espacios ganaderos en España. El caso de la Cooperativa  
Agropecuaria de Guissona  
Investigaciones Geográficas (Mx), núm. 39, 1999, pp. 94-108  
Instituto de Geografía  
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=56903907>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

# **Capitalismo y organización de los espacios ganaderos en España. El caso de la Cooperativa Agropecuaria de Guissona**

José Antonio Segrelles Serrano\*

Recibido: 18 de febrero de 1999

Aceptado en versión final: 30 de abril de 1999

**Resumen.** El proceso de intensificación productiva de la ganadería española se relaciona directamente con la penetración del sistema capitalista en el sector agropecuario. Las necesidades y exigencias de este modo de producción tienen una dimensión espacial que se refleja en la forma en que se produce la apropiación, gestión y organización del territorio por parte de las empresas más poderosas del sector, cuyos centros de trabajo y producción se diseminan en el espacio para realizar complejos procesos productivos que generan plusvalías y una posterior acumulación del capital en sus sedes metropolitanas.

Cataluña ha sido la región española pionera en la adopción de métodos intensivos y capitalistas en la ganadería, lo que permitió una acumulación de capital más antigua y eficaz. Desde el área metropolitana de Barcelona y sectores próximos, muchas empresas, autóctonas y extranjeras, toman las decisiones inversoras que serán determinantes para la creación, transformación y control de los espacios agropecuarios, tanto catalanes como del resto del Estado.

**Palabras clave:** Capitalismo, organización, espacios ganaderos, España, Cataluña, Agropecuaria de Guissona.

**Abstract:** Spain's livestock productivity increase is directly related with the adoption of a capitalist system within the agricultural and livestock sector. The needs and requirements of this production system have a spatial component that becomes evident in the ways the territory is acquired, managed and organized by the most powerful agroindustrial firms whose labor centers and plants are disseminated all over the territory carrying out complex productive processes in order to generate profits and capital accumulation in the urban centers where these firms are located.

The Spanish region of Catalunya has pioneered the adoption of intensive and capitalists methods of production in the livestock sector, this has allowed an earlier and more efficient capital accumulation than in other regions. From the metropolitan area of Barcelona and other nearby urban centers, many national and foreign firms take investment decisions that have a great impact on the creation, transformation and control of the region's agricultural and livestock spaces as well as Spain's.

**Key words:** Capitalism, Organization, livestock areas, Spain, Catalunya, Agropecuaria of Guissona.

## **INTRODUCCIÓN**

Salvo honrosas excepciones, la Geografía que se cultiva de modo habitual en la mayoría de los países del hemisferio occidental, sigue teniendo una carga ideográfica muy importante heredada de los postulados posibilistas de la escuela regional francesa. Se presta más atención a lo singular, particular, único e irrepetible de los fenómenos geográficos estudiados, que a los procesos, frecuencias y generalidades de los mismos. Esta forma de pensar y hacer la Geografía no es ajena a la institucionalización académica de una ciencia eminentemente es-

pacial convertida en un saber inocuo, idealista, aséptico y despolitizado, que reproduce los esquemas socioeconómicos vigentes y enmascara las verdaderas y profundas relaciones que se establecen en un territorio concreto.

Asimismo, la escasa formación de los geógrafos en teoría social y la expansión constante del neoliberalismo, fomentan la idea de lo que debe ser un pensamiento correcto aceptado por la comunidad científica. De este modo, consciente o inconscientemente, se hace hincapié en los conceptos paisaje, región o lugar y se margina el de espacio como

\* Departamento de Geografía Humana, Universidad de Alicante, 03080, San Vicente del Raspeig (Alicante), España. E-mail: JA.Segrelles@ua.es

producto social, que expresa y transmite, por tanto, significados sociales. Por otro lado, muchos estudios geográficos analizan fenómenos que se desarrollan en marcos espaciales aislados e inmunes a las influencias del contexto global socioeconómico, político y cultural, olvidando que vivimos y trabajamos en un mundo capitalista cuyas relaciones de producción resultan determinantes para la creación, articulación y transformación del espacio, y donde los centros de poder son los que organizan y gestionan el territorio.

Es evidente que el capital, en sus vertientes productiva y financiera, además de crear y modificar los espacios, configura y vertebría *su propio espacio* impulsado por su dinámica interna. Este espacio capitalista puede manifestarse desorganizado, incluso caótico y contradictorio (grandes áreas metropolitanas, zonas rurales semidespobladas, bolsas de pobreza urbanas, desigual distribución de la riqueza, intenso tránsito de vehículos, tupidas redes de transporte, activas migraciones domicilio-trabajo por parte de la población, heterogénea y desequilibrada industrialización, hipertrifia terciaria), pero detrás de la simple apariencia ocular se esconde un territorio muy bien ordenado en el que cada elemento, y sus relaciones con los demás fenómenos, tienen una función específica dentro del sistema con el fin último de generar beneficios y reproducir y acumular el capital. Precisamente es en el desconcierto y confusión aparentes donde el capital, fiel a su esencia inmanente, se siente cómodo y se mueve a sus anchas para optimizar las inversiones realizadas. Esto cobra mayor relevancia si se considera que el espacio geográfico no se reduce al panorama observable (tierras, recursos naturales, fábricas, infraestructuras, equipos), pues los fenómenos y relaciones menos visibles también permiten comprender la organización del territorio quizás con mayor intensidad y precisión. Es el caso de los poderes políticos, económicos y financieros, las relaciones y conflictos de clase, la toma de decisiones, el papel de los centros de gestión, los flujos inversores, la difusión de las innovaciones, las economías externas o los mercados, es decir, factores que poseen una influencia decisiva en la creación, dinámica y control de los espacios y de las actividades que en ellos se desarrollan.

Aunque estos fundamentos son consustanciales al sistema socioeconómico que nos engloba y afectan a la totalidad de sus relaciones productivas, también son válidos para el análisis productivo-espacial de sectores económicos concretos, que de esta manera reproducen a gran escala los mecanismos globales de organización del territorio. Así, en este trabajo se aborda la evolución y forma en que se produce la apropiación, gestión y ordenación de los nuevos espacios ganaderos españoles con objeto de servir a los intereses de las corporaciones transnacionales y de ciertas empresas autóctonas asimiladas rápidamente por el sistema, y cuya actividad complementa a la de las grandes compañías extranjeras. Específicamente, el tema se centrará en Cataluña, que es la región española en la que este fenómeno resulta más visible e intenso, y en las acciones concretas de organización y gestión espacial que en este sentido despliega la Cooperativa Agropecuaria de Guissona.

#### **EL PROCESO DE INTENSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y CAPITALIZACIÓN DE LA GANADERÍA ESPAÑOLA**

Todos los autores que han estudiado el tema de la ganadería industrializada o intensiva en España (geógrafos, economistas, veterinarios, agrónomos, sociólogos) coinciden en una serie de puntos inquestionables sobre el origen, causas, evolución y consecuencias del proceso de intensificación de los métodos productivos pecuarios. Muchos de ellos hacen alusión a la importancia que tuvo la penetración del capitalismo en las estructuras productivas del sector para su posterior desarrollo. Sin embargo, muy pocos (Langreo, 1978; Rodríguez *et al.*, 1980; Etxezarreta, 1981; García y Fernández, 1981) son los que consideran este hecho el factor clave, la esencia nuclear que condiciona y determina la aparición e intensidad de todos los demás factores. La entrada del capitalismo desencadena una auténtica "revolución" ganadera en España, tanto por sus propios mecanismos y relaciones de producción inherentes como por su papel propiciador de nuevas pautas socioeconómicas y culturales que en definitiva actuarán en el mismo sentido, es decir, la profunda transformación de los espacios ganaderos, la dependencia exterior del sector pe-

cuario, la profundización de la dicotomía entre campo y ciudad y la gestión de los territorios donde tiene lugar este aprovechamiento desde áreas metropolitanas perfectamente engarzadas con los grandes centros de decisión mundiales, es decir, donde se dictaminan las estrategias globales del capital.

Los famosos Acuerdos de Cooperación y Ayuda Mutua entre España y Estados Unidos (1953) y la no menos popular visita del presidente Dwight D. Eisenhower (1959), junto con el progresivo acercamiento del general F. Franco a la causa aliada tras su aislamiento en los años posteriores a la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, propiciaron los primeros intentos españoles de abandonar una autarquía no demasiado bien vista por Estados Unidos. El Plan de Estabilización de 1959 supuso la culminación oficial de un proyecto que consolidó el modo de producción capitalista en España y modificó la estructura socioeconómica del país, pues no en vano se pasa en muy poco tiempo de una sociedad eminentemente agraria y rural a otra de características urbanas, industriales y terciarias.

Desde finales de la década de los años cincuenta, la población española crece a un ritmo acelerado, aumenta el grado de urbanización, cobran un auge inusitado los sectores industrial y terciario, los transportes experimentan un singular desarrollo, el turismo comienza a ser un fenómeno de masas y se produce un éxodo rural sin precedentes como consecuencia de la ingente demanda de mano de obra por parte de la industria y los servicios. Todo ello lleva consigo el incremento de los niveles de renta y del poder adquisitivo de los ciudadanos, lo que desemboca en un aumento de la demanda, en calidad y cantidad, de productos alimenticios, sobre todo de origen ganadero (carne, leche, huevo).

Hacia mediados de la década de los años sesenta una misión de la FAO y del Banco Mundial visitó España e "instó" a las autoridades españolas, mediante un informe muy sospechoso, y en el fondo más político que técnico-económico (*Informe del Banco Mundial y de la FAO sobre el Desarrollo de la Agricultura en España*), para que transformara el tradicional modelo pecuario extensivo en una ga-

nadería de corte intensivo, similar a la ya existente en los países occidentales desarrollados, que se alimentaría con cereales (maíz) y oleaginosas (soja) de importación, materias primas adquiridas en un mercado monopolístico dominado por Estados Unidos. En efecto, resulta revelador que dicho Informe recomendara un aumento del consumo de carne en la población, sobre todo vacuno y ovino. Es sabido que todo incremento, de cualquier demanda, genera una subida de precios que inevitablemente desvía el tipo de consumo. Por eso, esta situación desencadenaría una preferencia hacia las carnes de cerdo y pollo, especies cuya alimentación depende de unos piensos específicos que se elaboran con materias primas provenientes del exterior casi en exclusiva (Segrelles, 1994).

El origen de este sistema pecuario se encuentra en las continuas superproducciones estadounidenses de maíz y soja con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, crisis que obligó a buscar nuevos mercados. Tras el conflicto bélico, Estados Unidos surtió de productos agrícolas a los países europeos y a Japón, pero lo que en estos momentos eran ventas coyunturales para paliar los efectos de la guerra, pronto se convirtió en un activo comercio. La modernización ganadera de estos países se fundamenta en el empleo de genética y fórmulas alimenticias de raigambre estadounidense que obliga a importar cantidades crecientes de materias primas. El caso español es similar, ya que su inclusión en esta dinámica capitalista comenzó con la llegada de excedentes agrarios estadounidenses gracias a los mencionados Acuerdos de Cooperación y Ayuda Mutua. Rápidamente, los donativos del Programa Alimentario para la Paz "fueron reemplazados por ventas en dólares", palabras que Tió (1978) pone en boca del vicepresidente estadounidense de 1964 H. Humphrey.

En cualquier caso, a partir de ahora entra en crisis el modelo pecuario tradicional, caracterizado por unos aprovechamientos extensivos, escasa capacitación técnica, falta de especialización, respeto a los ciclos biológicos, débil integración en la división social del trabajo y marcado autoabastecimiento, que de forma progresiva es suplantado por un modelo de explotación intensiva, tecnológicamente

avanzado, orientado al mercado y en el que el trabajo es sustituido por el capital. Este cambio no se debe, lógicamente, a la evolución interna de las explotaciones campesinas, sino a la entrada del capitalismo en el sector y a las innovaciones técnicas que acceden con él.

Aunque García y Fernández (1981) señalan con acierto que la penetración progresiva del modo de producción capitalista en el campo es un proceso que está condicionado por el incremento de la demanda comercial de productos agropecuarios, que posibilitará ingresos fijos y relativamente abundantes al campesino, se debería ponderar que el propio aumento de la demanda constituye una "creación" capitalista, pues el capitalismo mundial es el que provoca las condiciones necesarias para que esto se produzca mediante la implementación de las políticas e inversiones adecuadas.

La posición estratégica de España, los imperativos de la guerra fría y los intereses de Estados Unidos y otros centros de poder hacen que sea conveniente la inclusión española en los circuitos de mercado. La profundización del capitalismo y la organización de fuerzas productivas que esto conlleva, conducen a una transformación muy amplia del aparato productivo y de la organización social, lo que a fin de cuentas supone un crecimiento de las rentas que elevará el nivel de la demanda. Lógicamente, el sector agropecuario no puede quedar aislado de esta dinámica que acaba por imponerle sus condiciones.

En este sentido, la explotación agropecuaria de subsistencia, que era consumidora de sus propias producciones, es sustituida por una explotación productora de pequeñas mercancías (Servolin, 1977), ajustada al esquema *mercancía-dinero-mercancía* con objeto de monetizar en el mercado las mercancías producidas, destinando después ese dinero a la compra de otras mercancías necesarias para asegurarse el ritmo de producción y el consumo particular de la familia campesina. Dentro de esta evolución general, algunas unidades de producción mejor preparadas, debido a la realización de fuertes inversiones de capital acumulado en actividades urbanas o por un esfuerzo propio en trabajo y

capital conseguido en el campo o con la ayuda de créditos, se adaptan de forma progresiva al esquema *dinero inicial-mercancía-dinero final*, es decir, se trata ya de empresas capitalistas en las que se registran importantes inversiones para producir mercancías que permiten obtener beneficios y amortizar el capital invertido (García y Fernández, 1981).

La lógica del sistema va realizando progresivamente un proceso de selección donde sobreviven las empresas agropecuarias más fuertes y desaparecen las que no pueden adaptarse a las nuevas y constantes exigencias, ya que existe una transformación gradual muy ligada al aumento de las economías de escala que minimizan los esfuerzos. Son necesarias, por tanto, unas producciones mínimas que permitan obtener beneficios y unas dimensiones óptimas en las explotaciones que posibiliten reducir los costes de producción y la utilización eficaz de los medios de producción.

Por otro lado, las relaciones de dependencia, consustanciales al sistema capitalista, se acrecientan, tanto del campo respecto de la ciudad (García y González, 1979) como del sector agropecuario respecto de la industria, ya que los agricultores y ganaderos deben pagar precios cada vez más elevados a los suministradores de insumos, mientras que, por el contrario, el precio de venta de sus productos cotiza a la baja por la presión de la industria agroalimentaria, toda vez que los bienes producidos en el sector agropecuario pierden de manera paulatina su carácter de productos finales para convertirse en productos semielaborados, cuya transformación se lleva a cabo fuera de la esfera propiamente agraria. Es precisamente a través del complejo agroindustrial como el capital se apodera de la agricultura y la ganadería.

#### LA DIMENSIÓN ESPACIAL DEL PROCESO DE INTENSIFICACIÓN PECUARIA

La nueva organización productiva, social y económica que surge en el medio rural como consecuencia de la generalización del modo de producción capitalista en el sector agropecuario tiene un nítido reflejo espacial, pues es en el espacio donde se manifiestan las condiciones y exigencias del siste-

ma. Esta situación, que afecta al conjunto del sector agropecuario, es especialmente visible en la actividad ganadera. En primer lugar, las áreas ganaderas del país experimentan dos desplazamientos claros: uno en altitud y otro en longitud, pues estos aprovechamientos descienden desde las montañas hacia las tierras llanas y desde el oeste hacia el litoral mediterráneo. Tradicionalmente, las zonas de preferente actividad pecuaria eran los sectores montañosos y las áreas más húmedas de la mitad norte y mitad oeste del país. La ganadería estaba ligada a la existencia de recursos naturales, mientras que ahora los animales se desvinculan del factor tierra porque la alimentación con piensos compuestos permite su cría en cualquier lugar. De ahí el peso específico que adquieren las regiones mediterráneas (Cataluña, Valencia y Murcia), el valle del Ebro y los alrededores de Madrid (sobre todo los sectores más próximos de las provincias de Toledo, Segovia y Guadalajara), ya que en poco más de tres décadas, y gracias a la difusión de los métodos intensivos, ven aumentar considerablemente los efectivos de sus hatos ganaderos (Segrelles, 1993).

La bibliografía española en uso señala que la independencia de la tierra posibilita el traslado espacial de una actividad que ya no busca los recursos naturales sino la proximidad a los potenciales consumidores, es decir, al mercado, donde pueden aprovechar toda una serie de economías externas y de localización derivadas del funcionamiento de las grandes aglomeraciones urbanas (Barcelona, Madrid y Valencia). Lo que no se indica, o se ignora, es que una actividad capitalizada como la ganadería intensiva es controlada, dirigida, organizada y distribuida en el espacio a través de la gestión que se realiza en esas dinámicas áreas metropolitanas, de forma que así se garantiza la concentración creciente de recursos y la eficaz reproducción de sus condiciones socio-productivas.

La ganadería industrializada constituye un complejo productivo en el que intervienen multitud de factores que conforman auténticas cadenas agroindustriales. El término *agroindustria* fue acuñado por Davis y Goldberg (1957), aunque más tarde dio lugar a toda una serie de redefiniciones y

ampliaciones (v. gr. *agribusiness*, *complejo agroindustrial*, *sistema agroalimentario*, *filière*). En cualquier caso, y obviando los matices de cada concepto, estamos ante un agregado de actividades agroindustriales y servicios, relacionados mediante flujos de intercambio (*amont* y *aval*), en el que participan de manera integrada la producción pecuaria, la industria suministradora de insumos, la industria transformadora y la distribución de los alimentos. En este sentido, y siguiendo los planteamientos de Guimaraes (1979), el sector agrario se convierte en un eslabón intermedio entre los sectores que producen insumos y los que procesan y distribuyen las materias primas agropecuarias, de manera que la agricultura y la ganadería albergan ahora relaciones de producción y de trabajo semejantes a las de la industria capitalista.

En los nuevos territorios pecuarios se concentra un cúmulo de actividades interdependientes entre sí, pues las unidades de producción se trasladan hacia zonas en las que el sacrificio de ganado ya era importante por la proximidad de los mercados consumidores. No hay que olvidar que las industrias cárnica se localizaban tradicionalmente en España en las grandes ciudades porque estaba arraigado el concepto que considera los mataderos como un servicio público, siguiendo un modelo distinto al de Estados Unidos, Dinamarca o los Países Bajos, donde estas instalaciones se ubican en las zonas de producción pecuaria (Maas y Segrelles, 1997). En cualquier caso, en las cercanías de las áreas metropolitanas se encuentran no sólo las unidades de producción y las industrias transformadoras, sino también los fabricantes de piensos compuestos, los centros de investigación genética, las granjas experimentales, los laboratorios químico-farmacéuticos y una variada y amplia red de proveedores de todo tipo (v.gr. envases, utilaje y aperos, material de construcción y aislamiento, combustible, harinas, subproductos agrícolas, grasas diversas, etc.). Esta concentración de actividades auxiliares y complementarias permite la obtención de importantes economías de localización, sobre todo cuando se trata de empresas con integración vertical.

Asimismo, el óptimo desarrollo del complejo ganadero intensivo implica la existencia de una densa

infraestructura viaria que permite la fluidez de la movilización de mercancías y de los intercambios entre todos los eslabones de la cadena productiva, aunque tampoco se puede obviar el funcionamiento de activos e intrincados canales de comercialización hasta que los productos llegan al consumidor final. Esto posibilita, además, la obtención de economías externas porque las áreas metropolitanas aglutinan todas las funciones necesarias para que el rendimiento de las inversiones sea inmejorable: redes de transporte, energía y telecomunicaciones, centros de investigación y universidades, consultoras jurídicas, técnicas y económicas, servicios comerciales y financieros, radicación de grandes compañías del sector y otras ramas afines, es decir, un conglomerado de actividades metropolitanas que ejercen el control y la configuración de un espacio que engloba tanto a las ciudades como a las áreas agropecuarias, en ocasiones muy alejadas del centro matriz.

La dimensión espacial que tiene el ciclo de reproducción del capital se potencia cuando intervienen grandes firmas multilocalizadas cuyos centros de trabajo y producción están diseminados en el territorio para realizar complejos procesos productivos que culminan con la creación del valor, producción, circulación y apropiación de la plusvalía y después con la acumulación de capital en sus sedes metropolitanas (Corrêa, 1997). Todo ello supone un ingente flujo de materias primas, mano de obra, equipos y materiales, productos semielaborados con destino a otras industrias y productos acabados que circulan por los diferentes canales de comercialización hasta llegar a los consumidores finales. Estos flujos se encuentran coordinados por la metrópoli para reproducir el capital y perpetuar la estructura social vigente a través de la gestión del espacio.

#### CATALUÑA: CENTRO DE GESTIÓN DE LOS ESPACIOS GANADEROS ESPAÑOLES

Como ya se ha mencionado, la concentración del complejo pecuario intensivo y de todas sus actividades en las proximidades de ciertas áreas metropolitanas en las que radica la "cabeza" rectora del fenómeno tiene especial relevancia en Barcelona, Madrid y Valencia. Los espacios ganaderos que se

organizan y gestionan desde estas metrópolis ofrecen diferencias y similitudes. En el caso de Madrid y Valencia se encuentra una actuación espacialmente más limitada y menos intensa que en la metrópoli barcelonesa. Esto se debe, entre otros motivos, a que Madrid, capital político-administrativa de la nación, tiene una vinculación menor a este aprovechamiento, mientras que el reciente desarrollo ganadero de Valencia está muy relacionado con la expansión territorial de empresas catalanas o de firmas transnacionales ubicadas en Cataluña desde hace varias décadas (Segrelles, 1990), Cataluña es precisamente la región española pionera en la adopción de métodos intensivos y capitalistas en la ganadería, lo que permitió una acumulación de capital más antigua y eficaz.

Sin embargo, como han detectado Browett (1984) y Corrêa (1989), las relaciones de producción en estos espacios tienden hacia la homogeneización. Baste señalar como ejemplo el desarrollo y omnipresencia de fórmulas contractuales de producción, que son el resultado lógico de la evolución del sistema capitalista. Muchas empresas, en principio multinacionales y vinculadas a la fabricación de piensos compuestos, fomentan y aprovechan la crisis de la pequeña explotación familiar, provocada por la lógica desequilibrada del sistema, para convertirse en propietarias absolutas de los medios de producción y del producto final, al mismo tiempo que imponen contratos de arrendamiento de servicio a los antiguos ganaderos independientes, que ahora se limitan a aportar las instalaciones y la mano de obra, pierden autonomía y capacidad de decisión sobre su empresa y sobre las condiciones y destino de la producción. Se trata, en definitiva, de una matizada y sutil forma de proletarización para los ganaderos (Garniz, 1976), lo que permite a las grandes compañías imponer condiciones leoninas a los productores y flexibilizar y diversificar la localización espacial de las unidades de producción que desea controlar. Durante los últimos años muchas de estas firmas, motivadas por la fuerte competencia y por el deseo de mantener sus tasas de ganancia, se han expandido por provincias en las que los precios de mano de obra y de los animales producidos son más bajos. Lógicamente, la creación de fuerzas de trabajo en los lugares adecuados y con

el nivel más bajo posible de remuneración, actúa en beneficio directo de aquellos que desean facilitar la acumulación de capital (Wallerstein, 1983).

Por otro lado, la dominación de los campesinos por parte de las grandes empresas agroalimentarias aumenta no sólo porque la estructura monopolística de estas firmas se encuentre muy avanzada sino, también, porque la comentada dispersión de los productores es muy acusada y el Estado, pasiva o activamente, participa en este proceso. Por ejemplo, las conocidas y difundidas políticas de estructuras agropecuarias ayudan a incrementar la productividad de las explotaciones, pero también es verdad que contribuyen a disminuir los costes de aprovisionamiento de productos agropecuarios por parte de las empresas agroindustriales.

Las áreas metropolitanas, debido a su desarrollo económico y a la concentración de actividades, están conectadas con los principales centros de gestión y decisión mundiales, o lo que es lo mismo, con los lugares donde se determinan las estrategias del capital (Nueva York, Tokio, París, Londres, Frankfurt del Main) y con los mercados de materias primas más dinámicos (Chicago), pues la dependencia externa del sector agropecuario español y la lógica de la reproducción capitalista contribuye a una cierta homogeneización de los nuevos espacios ganaderos. Además, algunas empresas transnacionales, como por ejemplo Piensos Hens, filial de Cargill, gigante estadounidense de la comercialización de cereales y oleaginosas, operan de forma activa en las tres metrópolis y otras áreas del país, ejerciendo así el control y organización de unos espacios pecuarios que trascienden los límites administrativos y adquieren dimensiones nacionales.

Pese a la existencia de una red capitalista compleja con varias centros de apoyo interrelacionados que gestionan la mayor parte de los espacios agropecuarios del país, se puede afirmar que el verdadero núcleo rector desde el que se toman decisiones y orientan las inversiones capitalistas que afectarán a amplios territorios se encuentra en Cataluña, concretamente en el área metropolitana de Barcelona. Aquí se localizaron los primeros avances genéticos y de alimentación animal que penetran en Es-

paña a finales de la década de los años cincuenta, así como las primeras firmas multinacionales (Sanders, Saprogal, Piensos Hens, Continental Grain, Ralston Purina, Nanta, Hendrix, Unilever, Central Soya). El desarrollo económico y demográfico, el crecimiento del mercado barcelonés, la densa red de carreteras y ferrocarriles, y la presencia de mejores instalaciones portuarias, constituyeron un complejo e interesante foco de atracción para el capital y los nuevos sistemas productivos. Hoy día el binomio ganadería-piensos compuestos, y una extensa serie de funciones auxiliares y complementarias, constituyen la principal actividad productiva de Cataluña, tanto por su importancia económica como por las repercusiones sociales, funcionales y espaciales que generan. La ganadería aporta actualmente más de un 60% de la producción final agraria de la región.

A partir del área metropolitana barcelonesa, las empresas transnacionales tomaron las decisiones inversoras necesarias para asegurarse la apropiación de las plusvalías, la reproducción del capital y su posterior acumulación en las correspondientes sedes metropolitanas, fenómeno que ha sido perfectamente conceptualizado y expuesto por Corrêa (1997). En realidad, se trata de un ciclo que sirve a las estrategias globales de las casas matrices ubicadas en el extranjero. Para conseguir estos propósitos fue indispensable la disseminación en el espacio de los distintos establos de la cadena productiva (granjas, cultivos cerealísticos, fábricas y almacenes de piensos, centros de investigación genética, laboratorios farmacéuticos, industrias cárnica, distribuidores), que pueden ser controlados de forma directa o indirecta. Estas grandes corporaciones suelen administrar directamente la fabricación de piensos compuestos, la investigación genética y la producción de medicamentos y otros productos zoosanitarios. Con los mataderos e industrias cárnica pueden tener alguna vinculación de capital, contractual o de simple alquiler. Como ya se ha mencionado, las relaciones predominantes con las granjas o unidades de producción son las de arrendamiento de servicio, pues de este modo evitan excesivas inversiones en capital fijo, absorben el valor añadido que genera la transformación y comercialización del ganado, y diseminan la actividad productiva por multitud de municipios. Poste-

riormente, la imparable acumulación de capital por parte de las transnacionales, la lógica expansiva del sistema y las progresivas dificultades económicas de muchos ganaderos convirtieron a Cataluña en la catalizadora de los sistemas ganaderos intensivos hacia otros puntos del país, fundamentalmente a las regiones vecinas de Aragón y Valencia. Ello supone la gestión de espacios agropecuarios más amplios y diversificados, articulados entre sí, que aseguran mayor eficacia en el ciclo de reproducción del capital. Algunos aspectos de la vertebración de los diferentes espacios regidos por la metrópoli gestora son más sutiles y menos visibles, ya que la regulación de la oferta y la demanda, y el control de los precios de mercado por parte de las firmas más poderosas constituyen mecanismos de primera magnitud al servicio de sus intereses, lo que implica, de hecho, la transformación constante del espacio productivo, social y económico. Las Lonjas catalanas de Lérida y Bellpuig, dominadas por las grandes firmas del sector, son las que sir-

ven de orientación a los mercados nacionales del porcino y de las aves, respectivamente.

Siguiendo las ideas de Politzer (1985), todo esto indica, en definitiva, que el territorio no es un conglomerado casual de objetos y fenómenos aislados e independientes, sino un todo articulado en el que dichos objetos y fenómenos se hallan vinculados unos a otros y dependen y se condicionan entre sí. La realidad espacial no puede fragmentarse so pena de quedar desnaturalizada, como ha sido tan frecuente en los estudios geográficos de tipo regional e ideográfico. Asimismo, el espacio no es algo estático e inmutable, sino un ente sujeto a continuo movimiento y transformación constante, que se renueva y desarrolla sin cesar, y donde siempre hay algo que nace y evoluciona, y algo que muere y caduca.

La organización de los espacios agropecuarios desde las corporaciones instaladas en el área metropolitana de Barcelona, es directa e intensa en el territorio



Figura 1. Relaciones espaciales de la ganadería intensiva catalana y de la Cooperativa Agropecuaria de Guissona con el resto del territorio español.

catalán, y también en las zonas aragonesas y valencianas limítrofes con Cataluña. Sin embargo, las necesidades y requisitos de la producción pecuaria intensiva provocan que las decisiones tomadas en Barcelona afecten a territorios muy alejados. Muchas zonas del país participan y se engarzan en el complejo ganadero industrializado a través de ciertas producciones o servicios que son imprescindibles para su óptimo funcionamiento. Es el caso, por ejemplo, de la profunda transformación que han experimentado las tradicionales áreas trigueras de Andalucía, Castilla y León, Extremadura y Castilla-La Mancha, que ahora cultivan preferentemente cebada y maíz, productos de fuerte demanda por parte de la industria de los piensos compuestos. También se pueden señalar algunas provincias, como Zamora, Navarra, Teruel o Murcia, que abastecen de lechones los grandes cebaderos catalanes para su posterior engorde, o la franja cantábrica, sobre todo Galicia, Asturias y Cantabria, que debido a su abundante hato vacuno de leche, remiten anualmente decenas de miles de terneros a las granjas de cebo de Cataluña. De este modo, la región catalana surge como el núcleo fundamental del movimiento mercantil de ganado vivo que se produce en España.

Dicha situación es paradigmática de la teoría del intercambio desigual, ya que las zonas periféricas mencionadas venden básicamente un recurso que actúa de hecho como una "materia prima" (lechones y terneros), es decir, el animal-base del complejo ganadero industrial. La mercancía cambia de propietario y es manipulada y procesada en una región central (Cataluña), cuyas grandes empresas allí radicadas absorben el valor añadido correspondiente. Es frecuente, además, que los productos elaborados retornen a sus lugares de origen para ser consumidos, pero con un precio mucho más elevado (Segrelles, 1995a). Así se produce la concentración creciente del capital y la creación de desequilibrios "necesarios" entre áreas, que tan vitales resultan para el modo de producción capitalista.

Para conseguir estos objetivos, Cataluña se apoya en una potente y dinámica industria cárnica que tiene gran poder de penetración en los mercados nacionales. Estas firmas interpretan que su competitividad depende, en gran medida, de una

innovación constante, de una diversificación productiva cada vez mayor, y de la adaptación permanente a las demandas de los consumidores mediante la búsqueda de nuevos productos, aunque la verdad es que la demanda la crean ellas mismas mediante el empleo masivo y repetitivo de la publicidad. Según Buzúev (1991), el principal problema de esta tendencia, además de fomentar los oligopolios y frenar la aparición de nuevos competidores en el sector, radica en el perjuicio que se ocasiona a los intereses de los consumidores, pues a ellos se transfieren los gastos que conlleva semejante política productiva, basada en la renovación constante del surtido de los bienes producidos y en la publicidad de sus marcas, sin olvidar las grandes inversiones que suponen las investigaciones científicas y los trabajos de experimentación y diseño.

Por otro lado, cada vez es más frecuente en una economía globalizada, que desde el centro de gestión barcelonés se recurre a suministros provenientes del exterior, bien sea genética (Estados Unidos y Europa Occidental), animales-base (Alemania, Dinamarca y Países Bajos), cebada (Francia) o maíz y soja (Estados Unidos, Brasil, Argentina y Paraguay). No hay que olvidar la influencia decisiva que en el proceso de intensificación pecuaria han tenido y tienen los puertos catalanes de Barcelona y Tarragona, que junto con el de Valencia, son los principales puntos de arribo para las oleaginosas y cereales ultramarinos que llegan a España.

Esta estrategia de las grandes corporaciones obedece a la lucha constante que se establece contra los costes de producción y a la propia competencia intercapitalista que sólo deja sobrevivir a los más fuertes (Rudakova, 1989). Como ejemplo, baste señalar que durante los dos primeros años (1986 y 1987) de la presencia de España en las Comunidades Europeas como miembro de pleno derecho, las empresas más pujantes del subsector porcino, radicadas fundamentalmente en Cataluña, importaron desde los socios comunitarios más de 2 millones de lechones. Como consecuencia directa, los precios cayeron llevando a la ruina a gran número de pequeños y medianos productores. Lo mismo cabe indicar de varias potentes industrias catalanas de elaborados cárnicos que prefieren adquirir la mate-

ria prima en el extranjero, lo que les permite ofrecer productos con unos precios reducidos que no pueden ser emulados por las empresas de menores dimensiones. Esto supone que la organización de los espacios agropecuarios, en aras de la acumulación capitalista, también lleva consigo la generación de profundos contrastes territoriales y la marginación productiva y socioeconómica para miles de productores y empresas.

#### **ORGANIZACIÓN ESPACIAL DE LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE GUISSONA**

Una vez aprobado el ingreso de España en las Comunidades Europeas, varias misiones comunitarias que visitaron el país se sorprendieron, tanto de la especialización y nivel tecnológico de la ganadería intensiva catalana, como de la escasa relevancia del cooperativismo en el sector (Peix, 1988). En efecto, la actividad pecuaria industrial de Cataluña ofrece un desarrollo similar al europeo, pero no va acompañado de una estructura cooperativa tan fuerte y eficaz como la de algunos países de la Unión Europea (*v. gr.* Dinamarca, Alemania, Bélgica, Francia y Países Bajos). Sin embargo, la reducida presencia del cooperativismo ganadero se valora en términos relativos porque, si bien predominan la actividad independiente y sobre todo el arrendamiento de servicio por parte de fuertes firmas extranjeras y autóctonas, en Cataluña existen algunas cooperativas con notables dimensiones y funcionamiento integrado que poseen una influencia decisiva en la organización del espacio.

La más destacada de estas cooperativas por sus producciones, número de socios, actividades realizadas, volumen de negocios, participación en el mercado y capacidad para articular el territorio es la Cooperativa Agropecuaria de Guissona, que hoy día es la empresa más importante de la provincia donde radica (Lérida), la industria agroalimentaria más grande de Cataluña y una de las primeras de España (Segrelles, 1995b).

Esta entidad nació a finales de los años cincuenta, cuando un grupo dinámico de ganaderos catalanes constituyeron una cooperativa que les suministrara

las materias primas y los servicios necesarios para el funcionamiento de sus granjas. Esta es la versión oficial, pero en el fondo subyace la necesidad de competir frente a las corporaciones transnacionales que ya comenzaban a mostrar una notable agresividad productiva y comercial. Por eso, aunque en teoría la filosofía cooperativista es diferente a la de cualquier empresa de capital y el beneficio no es el objeto primordial, en la práctica sus actuaciones están regidas por la lógica del modo de producción capitalista, con sus contradicciones inclusivas. De ahí que las empresas capitalistas competitivas acusen a la Agropecuaria de Guissona y a otras grandes cooperativas de competencia desleal, porque tienen importantes volúmenes de producción y notables cuotas de mercado que las hacen competitivas, pero ello ha desembocado en la adopción de caracteres típicos de sociedades anónimas, sin llevar a cabo casi ninguna actividad de las consideradas propias de una cooperativa.

La gestión democrática se hace imposible en entidades de este tamaño y los beneficios se destinan casi íntegramente a incrementar la capacidad competitiva (Langreo, 1978). Esta actitud responde a la idea de que la cooperativa es un medio más que un fin, y por eso se tiene más en cuenta el criterio económico que la filosofía cooperativa. Otras críticas van más allá, como por ejemplo, las de algunos sindicatos de izquierda, que sostienen que estas grandes estructuras cooperativas de funcionamiento vertical sólo recurren al carácter cooperativo para obtener ventajas fiscales y subvenciones o ayudas autonómicas, estatales o comunitarias.

En cualquier caso, existen diferencias reales entre la actitud de estas cooperativas y la de las empresas capitalistas, sobre todo en la cuestión de la producción contractual, pues el ganadero que se integra en la cadena agroalimentaria de la cooperativa es además socio de la misma, lo que teóricamente supone una cierta participación en su gestión y organización y en el reparto de beneficios al final del ejercicio, extremos que no suelen producirse porque, por un lado, el verdadero control lo ejecuta el grupo directivo con sus técnicos y, por otro, los beneficios casi siempre se reinvierten para aumentar la capacidad competitiva.

truye en 1978. También posee granjas de multiplicación y recría de ganado porcino en Vimbodí (Tarragona) y Torrebesses (Lérida). En Guissona existen granjas de selección, laboratorios para el análisis de materias primas y piensos, centros donde se producen medicamentos, oficinas técnicas y departamento de ingeniería, controles microbiológicos en las industrias cárnica, laboratorios farmacéuticos, y también una granja experimental donde se ensayan nuevas formulaciones en los piensos compuestos, índices de conversión del pienso en carne, tipología animal, entre otras actividades.

Tanto la fabricación de piensos compuestos como la industria transformadora y otros centros relacio-

nados con el proceso productivo, constituyen un fiel exponente de la fuerte evolución expansiva de la cooperativa en relativamente poco tiempo. Su crecimiento productivo y territorial se ha basado de forma mayoritaria en la propia construcción de las instalaciones necesarias, pero tampoco se ha renunciado a otras estrategias como el arrendamiento de ciertos servicios o la compra de empresas pre establecidas.

No obstante, aunque las actividades clave del proceso productivo de la cooperativa se localizan en Cataluña, su influencia en la organización y control de territorios más alejados se realiza a través de una dilatada red de elementos interdependientes y conectados entre sí, que se manifiestan es-



Figura 2. Difusión espacial de la Cooperativa Agropecuaria de Guissona en el territorio catalán.

pacialmente en las zonas donde se localizan los socios dedicados a las diferentes producciones, en los proveedores de materias primas y en los canales de comercialización utilizados y áreas de mercado controladas.

El número de socios que tiene en la actualidad la Cooperativa Agropecuaria de Guissona supera los 40 000. Esta cifra es el resultado de una política expansiva que se ha centrado en la captación constante de nuevos productores, fundamentalmente desde 1985 (18 000 socios), año previo al ingreso de España en la Comunidad Económica Europea. Más de la mitad de estos asociados llevan a cabo su actividad en la región catalana, sobre todo en la provincia de Lérida. Sin embargo, los ganaderos dedicados a la cría y engorde de ganado porcino, que es la sección más fuerte de la cooperativa, se distribuyen con profusión por extensas zonas de Aragón y Valencia. También existen socios en provincias distantes varios cientos de kilómetros, como Alicante, Baleares, Navarra, Badajoz, Cáceres, Ávila, Málaga, Santander, Burgos, Pontevedra, Vizcaya, León o Palencia.

La red de proveedores de esta cooperativa también es dilatada y se extiende por distintas áreas del país, algunas de ellas muy alejadas, como Madrid o Guadalajara. Destacan ante todo las grandes concentraciones de Barcelona y los sectores más meridionales de Lérida. Los proveedores localizados en Barcelona se relacionan con las materias primas importadas por vía marítima y con los múltiples laboratorios y centros de investigación existentes, mientras que en Lérida tienen más que ver con las características cerealeras del área y con la presencia de una pléyade de empresas complementarias y auxiliares nacidas al amparo de una provincia eminentemente agropecuaria que debe proporcionar los variados productos y servicios que demanda esta actividad.

El resto de las zonas vinculadas al suministro de la cooperativa tiene gran relación con el aprovisionamiento de cereales, o harina, como es el caso de Huesca, aunque algunos proveedores de Zaragoza, Gerona, Navarra, Guipúzcoa o Vizcaya proporcionan medicamentos y diverso material ganadero,

sin olvidar los correctores y minerales para la elaboración de los piensos. Asimismo, varias cooperativas menores de Lérida, Huesca, Zaragoza y Barcelona le proporcionan también animales-base para el engorde posterior, sobre todo porcino, con lo que quedan establecidas unas relaciones económicas y productivas que le ayudan a intensificar su control sobre el territorio.

Dentro del aprovisionamiento de la cooperativa, la red de acopio de cereales es muy significativa porque facilita su acceso a las materias primas necesarias. Estos centros son muy abundantes en el sur de Lérida, cerca de las fábricas de piensos y del trazado del ferrocarril, aunque también se localizan en Barcelona, Tarragona, Zaragoza y Huesca. Las funciones de estos centros de acopio son diversas: almacenamiento de cereales, controles de humedad, calidad y peso específico del producto, precios del mismo e información actualizada sobre la coyuntura económica del sector. También sirven de reguladores de excedentes según las necesidades del consumo y la capacidad de almacenamiento disponible en las fábricas de piensos.

Respecto a la comercialización de sus productos, la Cooperativa Agropecuaria de Guissona dispone de una red distribuidora muy dispersa en el territorio español que sigue dos direcciones básicas: ventas mediante almacenes propios o delegaciones, que representan un papel mayorista, y ventas directas a mayoristas de zonas concretas con o sin exclusiva. Los mayoristas con exclusiva se localizan en Asturias, Extremadura, Zaragoza, Andorra, Vizcaya, Guipúzcoa y Álava. El resto del territorio peninsular, Canarias, Ceuta y Melilla lo cubren mayoristas sin exclusiva. Sin embargo, la tendencia de la cooperativa es incrementar las ventas a través de su propia red de delegaciones para ocupar los mercados y consolidar su presencia, toda vez que su área de mercado se corresponde con la localización y actividad de sus delegaciones comerciales. Aunque el área metropolitana de Barcelona y el conjunto de Cataluña concentran siete delegaciones por ser éstos sus mercados naturales, también está presente en todas las provincias del litoral mediterráneo hasta Murcia inclusive, Málaga, Sevilla, Badajoz, Ciudad Real, Burgos, Huesca, Palencia y Madrid.

Todo lo expuesto indica que existe una clara división territorial del trabajo que pone en funcionamiento intensos flujos de trabajadores, técnicos y ejecutivos, materias primas y otros insumos, productos semielaborados y productos finales. Esta actividad requiere inversiones previas que se deciden en la sede de la cooperativa, que pese a radicarse en un municipio de la provincia de Lérida (Guissona), actúa con carácter metropolitano por sus vinculaciones económicas, productivas y financieras con Barcelona, conformando así una estructura enlazada e interdependiente cuyas decisiones repercuten de manera directa en la organización y transformación de los espacios productores agropecuarios, en particular, y del medio rural, en general, sin quedar al margen de esta influencia las zonas donde se localizan la industria agroalimentaria, los diferentes proveedores o los mercados consumidores.

Por último, cabe señalar que el cordón umbilical que hermana las zonas de producción ganadera, aprovisionamiento, transformación, distribución y consumo, y a partir del cual se gestiona el territorio, es la red de instituciones bancarias cuya localización y distribución espacial en el medio rural no se realiza al azar, sino que es tan sutil que permite captar hasta el pequeño ahorro de los campesinos.

El papel que representan los grandes bancos y cajas de ahorros en la gestión del territorio merecería

un análisis más minucioso. De momento baste señalar que cuando estas instituciones alcanzan ciertas proporciones, pueden supeditar a sí mismas las actividades agropecuarias, industriales y comerciales de toda la sociedad capitalista. Encareciendo las condiciones de crédito o concediendo, por el contrario, préstamos en condiciones ventajosas, la banca puede privar a los capitalistas de los recursos necesarios o darles la posibilidad de ampliar rápidamente y en proporciones enormes la producción, aumentando los beneficios y, por consiguiente, el capital. Es lógico deducir entonces que las grandes instituciones financieras son las que en realidad deciden, directa o indirectamente, las estrategias inversoras que conducen a la gestión del territorio, aunque el brazo ejecutor esté representado por las corporaciones vinculadas a los diferentes sectores económicos.

A través de la red bancaria, que abarca espacios agropecuarios, industriales y urbanos, se canaliza la plusvalía que genera todo el intrincado proceso productivo para, posteriormente, concluir el ciclo de reproducción del capital con su acumulación en el área metropolitana y en los sectores próximos influidos por ella. Por tanto, la dinámica inmanente al modo de producción capitalista es, en definitiva, la que engendra la necesidad de que existan centros de gestión del territorio capaces de organizar un espacio que por propia definición es capitalista en nuestra actual sociedad.

## REFERENCIAS

- Browett, J. (1984), "On the necessity and inevitability of uneven spatial development under capitalism", *International Journal of Urban and Regional Research*, 8, pp. 155-175.
- Buzúev, A. (1991), *La desigualdad económica de las naciones*, Progreso, Moscú.
- Corrêa, R. L. (1989), "Os Centros de Gestão e seu Estudo", *Revista Brasileira de Geografia*, 51, pp. 109-119.
- Corrêa, R. L. (1997), "Los centros de gestión del territorio", *GeoUruguay*, 1, pp. 54-64.
- Davis, J. H. y R. A. Goldberg (1957), *A concept of agribusiness*, Harvard University Press, Boston.
- Etxezarreta Zubizarreta, M. (1981), "El caserío vasco como unidad de producción agrícola en una economía capitalista desarrollada", *Quèstions de Geografia i Territori Rural*, 2, pp. 27-57.
- Gamiz López, A. (1976), "Agricultura familiar y dependencia en la producción bajo contrato", *Agricultura y Sociedad*, 1, pp. 73-93.
- García Bellido, J. y L. González Tamarit (1979), *Para comprender la ciudad. Claves sobre los procesos de producción del espacio*, Nuestra Cultura, Madrid.
- García Ramón, M. D. y A. Fernández Tulla (1981), "La unidad de producción campesina y la introducción de las relaciones de producción capitalista en el campo catalán: los casos del Baix Camp de Tarragona y de L'Alt Pirineu", *Quèstions de Geografia i Territori Rural*, 2, pp. 59-86.
- Guimaraes, A. P. (1979), *A Crise Agrária, Paz e Terra*, Rio de Janeiro, Brasil.
- Langreo Navarro, A. (1978), "Análisis de la integración vertical en España", *Agricultura y Sociedad*, 9, pp. 187-205.
- López Galler, A. (coord.; 1997), "Integración globalizada y sector lácteo", *VI Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Buenos Aires.
- Maas J., H. M. y J. A. Segrelles Serrano (1997), "South and North in the European Union: The Livestock-Meat Sectors of Spain and The Netherlands", en T. van Naerssen, M. Rutten y A. Zoomers (eds.), *The diversity of development (Essays in honour of Jan Kleinpenning)*, Van Gorcum, Assen, pp. 412-422.
- Peix Masip, A. (1988), *El sector porqui a Catalunya*, DARP, Barcelona.
- Politzer, G. (1985), *Principios elementales y fundamentales de filosofía*, Akal, Madrid.
- Rodríguez Zúñiga, M. et al. (1980), "El desarrollo ganadero español: un modelo dependiente y desequilibrado", *Agricultura y Sociedad*, 14, pp. 165-194.
- Rudakova, I. (1989), *Acerca del libro de V. I. Lenin "El imperialismo, fase superior del capitalismo"*, Progreso, Moscú.
- Segrelles Serrano, J. A. (1990), "Aproximación al fenómeno de la integración ganadera en la Comunidad Valenciana", *Investigaciones Geográficas*, 8, Instituto de Geografía, Universidad de Alicante, España, pp. 179-196.
- Segrelles Serrano, J. A. (1993), *La ganadería avícola y porcina en España. Del aprovechamiento tradicional al industrializado*, Secretariado de Publicaciones, Universidad de Alicante, España.
- Segrelles Serrano, J. A. (1994), "La penetración del capitalismo en la ganadería española", *Mundo Ganadero*, 9, pp. 29-36.
- Segrelles Serrano, J. A. (1995a), *La comercialización de carne y productos derivados en la provincia de Alicante*, Conselleria d'Educació i Ciència (Generalitat Valenciana)-Institut de Cultura "Juan Gil-Albert" (Diputació d'Alicant), Valencia-Alicante.
- Segrelles Serrano, J. A. (1995b), *El desarrollo del cooperativismo en la ganadería intensiva catalana*, Secretariado de Publicaciones, Universidad de Alicante, España.
- Servolin, C. (1977), "Aspectos económicos de la observación de la agricultura en el modo de producción capitalista", *Zona Abierta*, 12, pp. 108-132.
- Tió Saralegui, C. (1978), "La guerra de la soja. Las cuentas claras", *Agricultura*, 549, pp. 18-24.
- Wallerstein, I. (1983), *Historical capitalism*, Verso Editions, Londres.