

EL COMERCIO INTERPROVINCIAL DE GANADO PORCINO EN ESPAÑA

José Antonio Segrelles Serrano

RESUMEN

La intensificación de la producción porcina y el surgimiento de nuevas fórmulas jurídico-productivas lleva consigo el establecimiento de un activo comercio de ganado vivo que en gran medida ha sustituido las tradicionales transacciones en ferias y mercados. Este tráfico mercantil acentúa la clásica separación entre las zonas ganaderas y las áreas de sacrificio y consumo, al tiempo que crecen los desequilibrios regionales.

Palabras clave: Ganado porcino, producción intensiva, comercio interprovincial, zonas de producción, zonas de consumo, desequilibrios regionales.

ABSTRACT

Porcine production intensification and the occurrence of new related legal regulations have originated the establishment of an active cattle trade which have substituted in a good extent the traditional transactions in Fairs and Markets. This trade stress the classic separation of cattle-rising zones from abattoirs and consumption areas, while the economical unbalance among the regions increase.

Key words: Porcine cattle, intensive production, inter-provinces trade, production zones, consumption areas, regional unbalances.

El análisis geográfico de la ganadería intensiva no debe circunscribirse sólo a los aspectos de localización, composición interna y evolución de la cabaña. Ni siquiera se debe reducir a cuestiones meramente productivas y estructurales, aunque éstas sean de notable entidad para comprender el fenómeno. La ganadería industrializada teje a su alrededor una vasta red de relaciones e influencias que conforman un dinámico y diversificado complejo económico de múltiples conexiones. En este sentido debemos resaltar la opinión de J. D. SHAFFER cuando define un *subsector* como «el conjunto vertical de actividades en la producción y distribución de un grupo de productos estrechamente relacionados» o como «un grupo significativo de actividades económicas relacionadas vertical y horizontalmente por conexiones de mercado» (SHAFFER, J. D., ap. DIEZ PATIER, E., 1978, 274). Cuales-

quiera de las dos definiciones pone de manifiesto la amplitud económica de la moderna ganadería y la trascendencia que este subsector (sobre todo en porcino y avicultura) tiene en los circuitos económicos de hoy en día.

No se puede concebir la ganadería actual, además del estudio de los aspectos productivos, sin ponderar con rigor aquellas cuestiones mercantiles y de transformación que contribuyen al funcionamiento completo y eficaz del subsector. Por ello, en este artículo estudiamos el activo comercio interregional de ganado porcino vivo que se produce en España y que contribuye a una serie de desequilibrios territoriales, a la separación entre zonas de producción y zonas de sacrificio, y a completar los engranajes que mueven la actividad ganadera industrializada. La intensificación de los métodos pecuarios, en la que el ganado porcino es un exponente perfecto, lleva inherente un dinámico comercio de animales vivos, tanto destinados a los cebaderos para su engorde como a las plantas de sacrificio de los centros de consumo.

I. La crisis de ferias y mercados

Tradicionalmente el ganado se ha comercializado en ferias y mercados repartidos por todo el territorio español. Se trataba de meras concentraciones de animales, con exiguas condiciones higiénico-sanitarias, celebradas en fechas periódicas y donde concurrían la oferta y la demanda engarzándose dentro del típico esquema productor-tratante-entrador-matadero municipal-minorista. Su localización espacial se centraba (y se centra) en las zonas ganaderas clásicas, coincidentes con el sector noroccidental del país, y uno de sus fines era el de aglutinar la oferta de una producción muy dispersa en el espacio.

Las precarias condiciones sanitarias y mercantiles de este comercio llevó a la Administración a intentar la renovación de los mercados de ganados y su clasificación según la proyección territorial (nacionales, regionales y comarcales) mediante la Orden de 17 de agosto de 1968 (CARBONELL DE MASSY, R., 1971, 21). Una nueva situación se inicia en 1975 cuando el Ministerio de Agricultura pone en marcha el Plan Nacional de Mercados de Ganado (Decreto 1015/75, de 17 de abril). Este Plan intenta mejorar los mercados pecuarios ya existentes y construir otros nuevos. De esta forma, en España existen 159 mercados comarcales, 29 regionales y 8 nacionales (Santiago de Compostela, Medina del Campo, Jerez de la Frontera, León, Zafra, Pola de Siero, Talavera de la Reina y Torrelavega) y su mayor densidad, lógicamente, se localiza en Galicia, en la franja septentrional y a lo largo del eje norte-sur limítrofe con Portugal (ESCOLANO, S., 1989, 319), es decir, en franca correspondencia con las áreas ganaderas de la España silíceas, suficiente pluviosidad y abundancia de pastos naturales. Existe, por lo tanto, fuerte relación territorial entre los mercados y la ganadería extensiva, generalmente representada por los rumiantes. Por otro lado, la Orden de 15 de julio de 1975 sobre la Ordenación de los Mercados de Ganados clasifica los mercados, dicta normas para crearlos o modificarlos y señala la forma de conseguir financiación (IRESCO, 1976, 75).

A pesar de estos impulsos oficiales y la todavía importante concurrencia de ganado extensivo, la decadencia de los mercados tradicionales es manifiesta. Muchos mercados y ferias tenían su razón de ser en motivos sociales, históricos y religiosos que hoy han perdido vigencia. El retroceso de la tracción animal influyó decisivamente en su decadencia, ya que los animales de labor ocupaban una parte importante de las transacciones feriales. Sin embargo, han sido los cambios socio-económicos del país a partir de los años sesenta, y la consiguiente modificación de los sistemas productivos, lo que ha asestado el golpe definitivo a las formas clásicas de comercialización. La diferente localización espa-

cial de las ferias, su acusada periodicidad y la coincidencia temporal no favorece el continuo suministro cárnico que demanda la población. El desplazamiento de los productores supone grandes costes añadidos; la necesaria habilidad mercantil retrae a estos ganaderos porque, además, no les favorece la abundante oferta. Los mecanismos transaccionales son dilatados, pues los sujetos intervinientes resultan excesivos y trabajan a altos costes, pero ello no significa que los beneficios obtenidos también sean elevados.

Todo esto es inviable en el seno de los nuevos tipos caracterizados por la inclusión del sector agrario en la economía capitalista y sobre todo por el giro que experimentan los sistemas de producción, hechos que exigen una comercialización pecuaria distinta y mucho más eficaz. La aparición de las fórmulas contractuales de producción reduce de forma casi total la presencia en ferias y mercados de las especies susceptibles de ser integradas verticalmente. Las grandes empresas del sector, en su papel dominante y oligopolístico, adquieren los animales en la misma explotación mediante tratantes, asalariados o no, que se distribuyen por áreas concretas. Las integradoras utilizan circuitos mercantiles fuera de mercado, desde el productor hasta el consumidor, en un afán de maximizar los beneficios y de hacer valer la reducción de costos que propicia la intensificación productiva mediante un racional proceso distribuidor.

Al mismo tiempo, gozan de gran relevancia para la ganadería intensiva las Lonjas de Contratación. En ellas se realizan acciones de compra-venta sin la presencia del ganado y se reúnen semanalmente los colectivos que actúan en el sector. Existe una Junta, formada por los representantes de las empresas más dinámicas, que establece los precios. En la fijación de éstos no intervienen los ganaderos, tratantes o corredores, sino ciertas firmas capitalistas (Piensos Hens, Nanta, La Ribera, El Pozo, Vall Companys, Campofrío, Oscar Mayer) y/o cooperativas pujantes (COPAGA, Agropecuaria de Guissona, Comarcal de Reus) que regulan a su criterio los baremos regidores de los precios en función de la coyuntura (oferta, demanda, almacenamiento, importaciones, exportaciones). Hay lonjas en Baleares, Barcelona, Reus, Lerma, Vic, Zaragoza, Lorca, Tortosa, Valencia, pero en el caso del ganado porcino es la de Lérida la que sirve de orientación al mercado nacional. Están dotadas de las más modernas técnicas de información y comunicación, los precios figuran en la *tablilla* y se editan en una publicación para darlos a conocer (IGLESIA HERNÁNDEZ, P., 1981, 67), incluso los mismos locales recogen cada semana las características más significativas de las fluctuaciones mercantiles y comentarios acerca de los problemas coyunturales del sector.

Desde un punto de vista social destacan las empresas nacionales Mercasa y Mercosa, que actúan como mercado de carnes y de ganado en origen, respectivamente, para garantizar una comercialización pecuaria más transparente y diversificada. Estas empresas suponen un interesante paliativo para el control que establecen las firmas más capitalizadas del sector.

En cualquier caso, los actuales mercados y lonjas manifiestan una nítida tendencia mediterránea, es decir, coinciden en el espacio con las principales áreas españolas consagradas a la ganadería intensiva. En Francia, siguiendo el mismo modelo, la mayor actividad mercantil de ganado porcino, donde intervienen ganaderos, cooperativas, mataderos, mercados pecuarios, etc., tiene lugar en los departamentos bretones, que son los vinculados especialmente a la ganadería industrializada (AUBRY, M. L., GUELLEC, A., 1974, 45-52).

El ganado de cerda, al contrario que los pollos de carne, goza de un minucioso registro comercial, ya que por un lado se halla algo menos integrado y controlado por las grandes firmas del sector (sobre todo en la producción de lechones) y por otro es muy sensible a las enfermedades. La Peste Porcina Africana, endémica en España, ha supuesto un obstáculo

tradicional para las exportaciones españolas de carne y ganado porcinos que ha sensibilizado a la Administración debido a sus negativas repercusiones económicas. Por lo tanto, cualquier movimiento comercial debe realizarse con guía sanitaria que asegure el perfecto estado sanitario de los animales, lo cual garantiza los registros, su fiabilidad y la utilización estadística.

Estos motivos han desplazado el ganado porcino de las ferias y mercados tradicionales, donde la sustitución de los sistemas extensivos y el riesgo de contagio derivado de las grandes concentraciones públicas de animales son factores decisivos. Hoy en día, la presencia física del ganado porcino se reduce a una serie de concursos genético-morfológicos y a subastas-exposiciones de ejemplares selectos. Un ejemplo brillante de lo último es la Semana Porcina de Lorca (Murcia), que se celebra cada año desde 1968.

Los problemas sanitarios, la falta de rusticidad que deriva de la genética especializada, los nuevos modos productivos, el creciente control de grandes empresas integradoras y las demandas poblacionales, son responsables directos del alejamiento del ganado porcino de las antiguas fórmulas de comercialización. Según el *Movimiento Comercial Pecuario*, en 1986 se vendieron en España 6.983.355 cabezas de ganado porcino para vida y 13.243.387 para sacrificio, es decir, un total de 20.226.742 animales. Si tenemos en cuenta que el Ministerio de Agricultura registra en la misma fecha una cifra de 327.033 cerdos concurrentes a ferias y mercados, se puede observar que sólo el 1'6% de las cabezas vendidas se realiza en los foros tradicionales. Este porcentaje se reduce al 1'3% si lo que consideramos no son los animales concurrentes sino los vendidos, es decir, 257.477 cabezas. La compra-venta de ganado porcino en concentraciones públicas se ha convertido en una actividad marginal aunque no haya sido eliminada por completo.

Todavía permanecen ciertas actitudes tradicionales, de pequeña magnitud y ajenas a los circuitos que siguen las empresas que dominan el sector. La mayor actividad se centra en áreas minifundistas y/o de abundante cabaña porcina y es ejercida generalmente por modestas explotaciones en ciclo cerrado y/o de producción. Estas explotaciones aprovechan las ferias y mercados más importantes próximos a su localidad para ofertar sobre todo lechones destinados a la cría y al cebo. Aparte de la profusión de mercados de ganado comarcales en el sector septentrional y noroccidental del país, existen mercados de categoría regional en provincias como Madrid, Lérida, Palencia, Asturias, Lugo, Pontevedra, Burgos, Alicante, Cantabria o Zamora. Son lugares ideales para muchos ganaderos pequeños y medianos independientes, no integrados en la cadena productiva de las grandes empresas, y que aquí pueden, cuando no entran en contacto directo con los mataderos e industrias cárnicas, comercializar sus productos con clientes más o menos estables. El porcentaje de cabezas vendidas respecto a las concurrentes es elevado casi siempre, por encima del 70-80%. Esta forma de compra-venta en el ganado porcino, pese a su cuestionable retroceso, se mantiene a pequeña escala en determinadas zonas peninsulares. Es un comercio testimonial de lo que fue moneda corriente hace apenas cuatro décadas y que todavía ofrece hoy algunos de sus rasgos peculiares.

A este respecto el cuadro I refleja las transacciones mensuales de ganado porcino en ferias y mercados. De la misma forma que antaño, aunque con cierta moderación, se percibe el factor estacionalidad, el cual fue una de las causas que hicieron inviables estas comercializaciones clásicas. Los datos de 1986 revelan una ligera ventaja de la segunda parte del año, pues en los meses de julio a diciembre se concentra el 53'8% de las cabezas concurrentes y el 54'3% de las vendidas, cifras ayudadas por los aportes de unas ferias anuales que se celebran mayoritariamente en los meses de septiembre, octubre y noviembre (PAZ SÁEZ, A., 1968, 154). Los últimos cuatro meses del año concentran el 36'6% y el 36'9% de las cabezas concurrentes y vendidas, respectivamente. El mes de diciembre,

CUADRO I

ESPAÑA. CABEZAS DE GANADO PORCINO CONCURRENTES Y VENDIDAS EN FERIAS Y MERCADOS EN LOS DISTINTOS MESES DEL AÑO. AÑO 1986

MES	CABEZAS CONCURRENTES			CABEZAS VENDIDAS		
	Lechones	Otros Porcinos	Total	Lechones	Otros Porcinos	Total
Enero	20.185	5.999	26.184	15.962	4.904	20.866
Febrero	20.826	5.791	26.617	15.958	4.704	20.662
Marzo	17.807	6.276	24.083	13.993	5.083	19.076
Abril	19.293	4.135	23.428	14.775	3.448	18.223
Mayo	19.760	4.604	24.364	15.154	3.608	18.762
Junio	21.451	4.903	26.354	16.065	4.086	20.151
Julio	21.948	6.344	28.292	17.576	5.083	22.659
Agosto	22.754	5.369	28.123	17.965	4.021	21.986
Septiembre	21.918	8.877	30.795	17.199	7.794	24.993
Octubre	20.645	6.947	27.592	15.948	5.435	21.383
Noviembre	18.176	9.146	27.322	14.705	7.418	22.123
Diciembre	19.824	14.055	33.879	15.346	11.247	26.593
Total	244.587	82.446	327.033	190.646	66.831	257.477

Fuente: MINISTERIO DE AGRICULTURA.

tradicionalmente ligado a la matanza del cerdo, ofrece los valores más altos de «otros porcinos» concurrentes y vendidos (14.055 y 11.247), cifras que en los respectivos totales compensan la desventaja de lechones respecto a las demás épocas del año.

II. El comercio interprovincial de ganado porcino

El tráfico de ganado porcino entre las diferentes zonas de España es una actividad antigua y habitual que ha estado unida a la chacinería y a la notable difusión del cerdo en las explotaciones familiares por su carácter doméstico y de autoabastecimiento. Antes de los años sesenta y de las modificaciones en los sistemas productivos, las principales áreas exportadoras de cerdos eran las que contaban con los mayores censos. Galicia y Extremadura enviaban gran cantidad de animales a los centros de sacrificio de Madrid y Barcelona. Ya en estos momentos encontramos el embrión de lo que años más tarde será una acentuada especialización en los diferentes sectores del país, es decir, la no coincidencia de zonas de producción y zonas de consumo. Con el paso del tiempo, la intensificación de los métodos de producción y la mutación de las áreas porcinas modifica radicalmente las corrientes comerciales, ya que éstas no son inmutables, dependen de múltiples factores y varían con el transcurso de los años. Incluso en la actualidad pueden cambiar de forma temporal las áreas proveedoras si la coyuntura les es adversa.

Los flujos pecuarios hasta las zonas consumidoras elevan el coste del proceso distributivo. Cuanto mayor es la distancia entre las áreas de producción y las de consumo más se complican los mecanismos mercantiles. Asimismo, los problemas sanitarios son notables porque el tráfico pecuario ayuda a difundir las enfermedades por vastas zonas, al tiempo

que los animales pierden peso, calidad en la carne y sufren de *stress*. Por estas razones, entre otras, se ha optado por acercar lo más posible las zonas de producción a las de sacrificio y sustituir el transporte de animales vivos por el de carne, lo cual ha sido posible gracias a la aplicación de la tecnología del frío a los transportes. Esto lo demuestra el hecho de que el coeficiente de correlación entre el censo porcino y la producción de carne de cerdo era de 0'26 en 1960 y de 0'67 en 1985. Si comparamos este ganado con el vacuno (0'53 y 0'37, respectivamente) y el ovino (0'06 y 0'08) se entiende mejor su proceso. Las zonas productoras de ganado de cerda se han aproximado con decisión a las de consumo, donde el sacrificio ya era significativo, evitando en parte los largos recorridos de los animales. La evolución del bovino es inversa porque cobra fuerza el sacrificio en sectores distintos a los de tradición vacuna, cuando antaño ambos factores se hallaban más unidos. Sin embargo, debemos tener en cuenta la distorsión que supone incluir los animales de aptitud láctea en los valores censales. Por su parte, el ganado ovino siempre ha habitado en áreas rurales del interior peninsular, alejado de las grandes urbes donde se sacrifica. Por eso, comparado con la especie lanar, el coeficiente 0'26 del ganado porcino en 1960, si bien es muy bajo, indica la relación existente, a pesar de notables exportaciones, entre los censos y el sacrificio de cerdos *in situ* con destino a la significativa chacinería local (Extremadura, Huelva, Salamanca).

La aproximación evidente de la producción porcina a los mercados, ayudada por su carácter de ganadería «sin suelo» y potenciada por la búsqueda de externalidades, no ha acabado con el tráfico interprovincial e interregional de animales. La especialización de unas áreas en la producción de lechones y de otras en el cebo contribuye a un intercambio dinámico porque los grandes cebaderos se abastecen de lechones nacidos en otras áreas del país, en ocasiones muy alejadas. Esto genera graves inconvenientes de índole higiénico-sanitaria, pues muchas empresas se hacen suministrar animales de áreas con escasas garantías sanitarias. Hasta que la lucha contra la Peste Porcina Africana no concienció plenamente a ganaderos y firmas integradoras, era frecuente adquirir ganado en zonas asoladas por la enfermedad. Incluso hoy en día, según los técnicos del Ministerio de Agricultura, es normal abastecerse de lechones zamoranos que se producen en una pléyade de precarias y minifundistas explotaciones sin las más elementales normas sanitarias. En este sentido, se intenta difundir el ciclo cerrado como orientación productiva preferente para evitar el arriesgado trasiego de animales. Con todo, los intercambios provinciales de ganado porcino para vida y sacrificio han ido en aumento en las últimas décadas y hoy se muestran intensos.

En los años sesenta, las principales provincias emisoras de ganado porcino no extensivo para vida eran Álava, Almería, Burgos, Huesca, La Coruña, Lugo, Pontevedra, Murcia, Zamora y Toledo, mientras que los focos de atracción más dinámicos lo constituían Lérida, Segovia, Valladolid, Valencia, Tarragona y Zaragoza. Las importaciones para sacrificio corrían a cargo de los grandes mercados (Barcelona, Madrid, Bilbao, Sevilla) y de las zonas chacineras (Salamanca, Gerona, Burgos, Soria). Estos flujos, como es sabido, no son estáticos. La progresiva integración productiva, el crecimiento de esta ganadería en el país y su difusión en zonas poco tradicionales confirman el papel importador o exportador de algunas zonas, incluyen nuevos sectores en las corrientes comerciales y provocan la desaparición de otros.

Una primera aproximación al movimiento comercial del ganado de cerda lo encontramos en la figura 1. En ella se representa la proporción del número de animales sacrificados respecto al censo porcino en cada provincia, cociente que permite, en líneas generales, comprender la distribución territorial de las zonas deficitarias y excedentarias, así como los sectores emisores y receptores del país. Sus limitaciones estriban en que este cálculo no

FIGURA 1

Proporción provincial del número de cabezas de ganado porcino sacrificadas respecto a su respectivo censo. Años 1960 y 1985 (censo=100).

1, 0-29%; 2, 30-59; 3, 60-99; 4, 100-149; 5, 150-199; 6, 200-249; 7, 250 y más.

distingue el ganado para vida del ganado para sacrificio, ya que muchas zonas importan lechones, los engordan y luego los exportan para sacrificio a los cercanos centros de consumo (v. gr. Lérida, Huesca o Castellón). No obstante, es un recurso gráfico de sustancial validez como preámbulo de estas cuestiones.

Según el cociente empleado, en 1960 las zonas en que los sacrificios superan a los censos son escasas. Guipúzcoa, La Rioja, Ávila, Alicante y Valencia aparecen como áreas de atracción modesta porque sus valores, dentro del umbral que les corresponde, se encuentran más cerca de 100 que de 150. Los mayores focos receptores son Madrid, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas de Gran Canaria y Barcelona, sobre todo las dos últimas. Se aprecia la clara afluencia de animales a los centros de consumo, aunque la insularidad canaria también determina su posición. Estas zonas reciben el ganado tanto de sectores próximos a los núcleos de sacrificio (a veces incluso ubicados en la misma región) como de áreas alejadas entre las que destaca Galicia, Zamora, Extremadura y Andalucía.

Hacia 1985 la situación cambia radicalmente aunque se mantengan algunas tendencias clásicas. Aragón, parte de Cataluña, algunas provincias castellano-leonesas, Badajoz, Galicia, etc. siguen siendo exportadoras, es decir, el valor de los censos supera al de los sacrificios. Sin embargo, provincias como Murcia, La Coruña, Lérida, Lugo o Zaragoza arrojan cifras próximas a 100 que denotan un relativo equilibrio entre sacrificios y efectivos porcinos. Por su parte, el incremento de las áreas receptoras respecto a 1960 indica el dinamismo comercial de este ganado. Los principales mercados (Barcelona, Madrid, Valencia, Vizcaya, Guipúzcoa) continúan desempeñando su papel importador, sobre todo ahora que la cabaña se desplaza a los alrededores de estas zonas, en provincias más o menos limítrofes donde los recorridos son más cortos. También hay superioridad de los sacrificios en áreas donde la actividad chacinera exige múltiples matanzas: Gerona, Granada, Salamanca, Burgos, Soria o Huelva, aunque los sectores occidentales vinculados al porcino ibérico alcanzan *superávit* por la ayuda de sus acusados retrocesos censales. Incluso Badajoz, que aparece gráficamente como exportadora en 1985, experimenta una merma considerable en sus envíos por causas sanitarias. Lo mismo sucede con otras áreas distantes de los centros de consumo (Lugo, León, Zamora, La Coruña), ya que los principales suministros de los mercados proceden de áreas próximas. Observando estos detalles se puede deducir que, pese a los elevados valores alcanzados por muchas provincias en 1985, no ha habido en España desplazamientos significativos de los sacrificios de ganado desde las zonas de consumo a las de producción para obviar los excesivos costos de transporte de los animales vivos (CALDENTEY ALBERT, P., 1983, 19). Como ya se ha matizado, el aumento de los sacrificios en algunas provincias es relativo, ya que las fuertes reducciones de la cabaña alzan el cociente. Por otro lado, ha cobrado muchísima importancia el transporte de carne producida en los grandes mercados y se da la circunstancia de que algunas zonas deprimidas reciben en forma de productos cárnicos el animal que previamente exportaron. De esta forma, las áreas desarrolladas se quedan con el valor añadido del producto al sacrificar las reses, acentuándose la dicotomía económica entre zonas centrales y zonas periféricas. No obstante, el tráfico de ganado porcino, pese a los intensos intercambios de carne fresca, congelada o refrigerada, es muy fuerte en el conjunto del país y presta apoyo a un dinámico comercio.

III. Principales flujos mercantiles de ganado porcino

Los datos estadísticos que se ofrecen sobre flujos comerciales porcinos corresponden a los años 1977 y 1986, obtenidos del *Movimiento Comercial Pecuario* (Ministerio de

Agricultura). Esta fuente es de suma utilidad para comprender el impresionante giro que en poco tiempo ha dado la producción porcina. La intensificación de los métodos de explotación, la presencia activa de grandes empresas capitalizadas que integran verticalmente la producción y el cambio radical de las localizaciones de la cabaña llevan consigo un formidable comercio de animales que establece sólidas conexiones entre sectores distintos del país en función de la especialidad ganadera de cada zona. Se superan con decisión los límites administrativos y el subsector porcino implica comercial y económicamente al conjunto del territorio nacional, creando corrientes mercantiles muy dilatadas en consonancia con el crecimiento de esta especie en el aprovechamiento pecuario español.

En 1977 se vendieron en España 11.573.955 cabezas de ganado porcino. De ellas, 4.501.009 traspasan los límites provinciales (38'9%). El ganado de cerda vendido en 1986 supuso 20.226.742 de animales: el 46'1% se destinó a provincias distintas de las de producción (9.316.114 cabezas). No sólo aumenta espectacularmente el volumen absoluto de ventas, sino que el comercio interprovincial también lo hace. Casi la mitad de las transacciones realizadas en 1986 salen de los límites de las áreas productoras. La intensidad mercantil y la emisión de animales a otras zonas afecta tanto al ganado para vida como al de sacrificio. El 41'6% de las ventas de cerdos para vida y el 48'4% de los de sacrificio cambian de provincia en 1986. Estos porcentajes eran del 36'5% y del 40'1%, respectivamente, en 1977. Las reses de sacrificio predominan en las exportaciones de ambas fechas, si bien se percibe mayor presencia en 1986. Hay una ligera tendencia a practicar los recorridos mercantiles porcinos con animales cebados dirigidos a los centros de sacrificio y consumo. Los cerdos para vida también son objeto de múltiples transacciones y de largos desplazamientos, pero permanecen de manera más frecuente en las provincias de origen para su engorde. En 1977 el porcentaje de ganado porcino vendido para vida que no se mandaba a otras provincias era del 63'5%, mientras que las reses para sacrificio sólo permanecían en un 59'7%. Estas proporciones eran del 58'4% y del 51'6% en 1986, es decir, sensiblemente menores.

Las figuras 2 y 3 muestran las ventas de ganado porcino realizadas en las provincias españolas en 1977 y 1986, tanto para vida como para sacrificio. Los mayores volúmenes de transacciones mercantiles coinciden, lógicamente, con las zonas porcinas más densas. La distribución territorial de 1977 queda confirmada con solidez en 1986, al mismo tiempo que algunas zonas cobran especial protagonismo. Durante el año 1977 las transacciones de ganado para sacrificio destacan en Lérida, Barcelona, Murcia, Huesca, Tarragona y Gerona, y algo menos en Zaragoza, Navarra, Castellón, Valencia, Badajoz, Segovia y Toledo, mientras que las de animales para vida se concentran en Lérida, Barcelona, Huesca, Navarra, Badajoz y Burgos. Las provincias catalanas, buena parte del Valle del Ebro y Badajoz contemplan en sus transacciones los dos destinos. En 1986, el cuadrante NE corrobora su importancia (Lérida vende 2.700.000 cerdos de cebo y Barcelona 1.900.000), pero hay que añadir el peso específico que adquieren las ventas de cerdos para sacrificio en Murcia, Segovia y Toledo. Los animales para vida destacan además en Burgos y sobre todo en Zamora, que crece espectacularmente respecto a 1977 al pasar de 150.000 a 730.000 lechones vendidos. Lérida ofrece en 1986 una cifra de 1.100.000 animales.

En ambas fechas se aprecia el bajo volumen comercial de varias zonas del país, vacío relativo que se relaciona con diversos factores. Castilla-La Mancha ofrece una cabaña porcina muy reducida (excepto Toledo) y no posee grandes centros de consumo, queda un tanto al margen del desarrollo pecuario. En Andalucía, Extremadura y algunas provincias castellano-leonesas, amplia área vinculada al cerdo ibérico extensivo, los problemas sanitarios y la pérdida de entidad del ganado de cerda obstaculizan su comercio. No obstante, existen transacciones interesantes de animales para sacrificio en Badajoz, Sevilla y Sala-

FIGURA 2

Cabezas de ganado porcino vendidas en las provincias españolas. Año 1977.
1, Ganado porcino vendido para sacrificio; 2, Ganado porcino vendido para vida.

manca, con el fin de abastecer las industrias chacineras propias de la zona. La provincia de Badajoz ofrece, incluso, significativas ventas de lechones (200.000 en 1986). Galicia y la fachada cantábrica tampoco participan del activo comercio que acontece en el centro y este del país. En el caso gallego se quiebran los esquemas generales que relacionan el comercio activo con una abundante cabaña y viceversa. Galicia exhibe escaso tráfico mercantil y un censo porcino muy respetable, pero el atroz minifundismo que caracteriza el agro del noroeste español agudiza el carácter marginal del ganado porcino en la explotación campesina y supone un elevado grado de autoconsumo. Con la evolución de los métodos productivos y el desplazamiento de las áreas ganaderas hacia las regiones mediterráneas, el solar galaico ha perdido gran parte de la actividad comercial y exportadora que antaño la singularizó. No obstante, sus transacciones son superiores a las que tienen lugar en la franja septentrional de la Península y en otras muchas zonas de menguada ganadería porcina.

La actividad mercantil que aparece en las figuras 2 y 3 se refiere tanto a la que tiene como destino la propia provincia como a la que traspasa sus límites, consideradas en conjunto. Las transacciones donde el vendedor y el comprador pertenecen a la misma circunscripción son más o menos representativas según las zonas y el destino del ganado. Los porcentajes de animales para vida que se quedan en la provincia donde nacen son elevados (más del 70% del total vendido) en los lugares en los que el minifundismo y el ciclo cerrado son notables, ya que los lechones se ceban *in situ* (Galicia, litoral mediterráneo y algo menos Aragón). Por el contrario, las reses para sacrificio que una vez cebadas

FIGURA 3

*Cabezas de ganado porcino vendidas en las provincias españolas. Año 1986.
1, Ganado porcino vendido para sacrificio; 2, Ganado porcino vendido para vida.*

no traspasan los límites provinciales son mayoritarias en los grandes centros de matanza y consumo (Madrid, Barcelona, Valencia, Vizcaya) y en los núcleos chacineros (Salamanca, Huelva, Gerona, Soria, Málaga, Murcia), pero también destaca Galicia y Asturias como reflejo de una acusada autarquía.

Sin embargo, pese a la importancia del comercio intraprovincial, de autoabastecimiento, la trasposición de las fronteras provinciales y regionales es muy respetable. El dinamismo que caracteriza la actual producción porcina debido a la capitalización y racionalización del sector y la necesidad de un suministro de carne continuo, determina que las empresas integradoras y/o los grandes mataderos adquieran los animales en lugares diversos (en ocasiones muy alejados), donde la oferta permite su acción. De esta forma se establecen activos flujos mercantiles de ganado porcino, los cuales conllevan notables desplazamientos territoriales y son fundamentales en la configuración y especialización de las áreas ganaderas.

En las figuras 4, 5, 6 y 7 se representa el ganado porcino provincial que procede y que se destina a otras zonas, es decir, el que traspasa las divisiones administrativas.

En 1977, el ganado para vida destinado a otras provincias (fig. 4) se concentra en las zonas donde la producción de lechones es prioritaria, es decir, Navarra, Zamora, Álava, Burgos, Teruel, Almería o Badajoz, mientras que las principales provincias receptoras son aquéllas de reciente difusión de la ganadería intensiva y en las que existen capaces cebaderos, como en Lérida (525.000 cabezas recibidas), Castellón, Segovia o Huesca, aunque esta última mantiene cierto equilibrio entre importaciones y exportaciones durante el año 1977.

FIGURA 4

Movimiento comercial de ganado porcino vendido para vida. Año 1977.

1, Ganado porcino procedente de otras provincias; 2, Ganado porcino destinado a otras provincias.

Los animales para sacrificio (fig. 5) tienen flujos distintos, pues las provincias que recibían lechones ahora se convierten en expendedoras de cerdos cebados con destino a Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Gerona, Salamanca o Burgos. Es decir, dichas provincias se constituyen en lugares de paso, de mero tránsito, entre la granja de producción y el sacrificio. Un buen ejemplo es el de Lérida por la importancia de sus cebaderos que aceptan y expiden animales constantemente. No obstante, también dispone de estructuras de sacrificio que faenan con cerdos engordados fuera de la provincia. A las citadas provincias emisoras de ganado para sacrificio se unen también zonas que no son de simple engorde y donde el animal no proviene del exterior sino de sus propias granjas de producción. Se trata de Murcia, Toledo, Tarragona, Badajoz, Valladolid, Teruel o Navarra.

En 1986 se acentúan las diferencias mercantiles entre las zonas más activas y las menos dinámicas, a la vez que se consolidan ciertas tendencias barruntadas en 1977. El ganado para vida destinado a la exportación (fig. 6) destaca en Zamora (610.000 cabezas), que abastece de lechones a casi todo el país desde sus pequeñas explotaciones de producción. También es notable en Navarra, Burgos o Valladolid. Estas reses las reciben los cebaderos de Lérida, Huesca, Segovia, Murcia o Castellón. La provincia de Murcia, que en 1977 no recibía apenas ganado para vida, se convierte en importante receptora, ya que a la tradicional constelación de explotaciones familiares en ciclo cerrado se añaden instalaciones de cebo muy capaces. Por su parte, Valladolid se incluye ahora dentro de las provincias exportadoras de lechones cuando antes tenía un discreto papel. Almería es otra zona que de

FIGURA 5

Movimiento comercial de ganado porcino vendido para sacrificio. Año 1977.

1, Ganado porcino procedente de otras provincias; 2, Ganado porcino destinado a otras provincias.

destinar cerdos para vida a otras provincias pasa a recibirlos en su territorio.

Estas modificaciones demuestran que la orientación productiva prioritaria de cada zona y por lo tanto las corrientes comerciales no son un elemento estático e inmutable. Los cambios se producen con frecuencia y pueden ser definitivos o coyunturales. En este sentido destaca el nuevo papel receptor de ganado para sacrificio (fig. 7) de ciertas zonas como Córdoba o Málaga, o la consolidación de Salamanca, provincias de atracción que se suman a los centros tradicionales de matanza, los cuales ven engrosado su peso específico, a saber, Madrid, Barcelona, Gerona, Valencia e incluso Lérida. Estos núcleos requieren cantidades masivas de animales foráneos porque su potencial de sacrificio supera sus posibilidades pecuarias. Las principales provincias abastecedoras de cerdos para sacrificio, dotadas de capaces instalaciones de cebo, coinciden con las áreas donde la porcicultura intensiva, y en gran medida integrada, está desarrollada formando «cinturones» pecuarios en torno a los núcleos de mayor población, renta y consumo. Se trata de Segovia, Toledo, Murcia, Castellón, Tarragona, Lérida, Teruel, Huesca, Navarra, Zaragoza, aunque fuera de este ámbito despunta Badajoz, que abastece de cerdos ibéricos la específica industria cárnica de las provincias próximas.

Con los datos inéditos del *Movimiento Comercial Pecuario* de 1978 y 1986, facilitados por el Servicio de Estadística del Ministerio de Agricultura, se han elaborado los contactos mercantiles más frecuentes, independientemente de su cuantía y de la coyuntura. Los flujos de ganado para vida (fig. 8) y para sacrificio (fig. 9) aluden, por lo tanto, a la actividad

FIGURA 6

Movimiento comercial de ganado porcino para vida. Año 1986.

1, Ganado porcino procedente de otras provincias; 2, Ganado porcino destinado a otras provincias.

desarrollada durante la última década. Las corrientes comerciales de ganado de cerda para engorde se concentran con prioridad en el cuadrante NE. Sin embargo, los recorridos más amplios se practican desde Zamora, provincia que en los últimos tiempos manda lechones a lugares muy alejados, de reciente implantación porcina mediante grandes cebaderos integrados (v. gr. Lérida, Huesca, Castellón, Almería, Navarra). Otros trayectos son más cortos, pues Soria vende animales a Zaragoza, Segovia y Burgos, provincia esta última que a su vez comercia con Segovia, Huesca y Lérida. Navarra, por su parte, surte a Guipúzcoa, Zaragoza, Huesca y Lérida, y Teruel a Castellón y Lérida. Por lo tanto, las instalaciones de cebo catalanas y aragonesas, con insuficiente producción de lechones, reciben animales de varios puntos del país, cercanos y distantes. Algo semejante sucede con Castellón, cuyas granjas ceban animales provenientes tanto de Zamora como de Cuenca y Teruel.

Los flujos de ganado para sacrificio (fig. 9) no se encuentran tan abigarrados como los de engorde y, aunque la fachada mediterránea ofrece gran dinamismo comercial, se distinguen varios polos que propician una mayor y lógica difusión. Los principales receptores son los grandes centros de consumo y los de las industrias chacineras. Barcelona y Gerona absorben muchas reses de Lérida, Tarragona, Huesca y Zaragoza. Valencia es suministrada por Castellón, Lérida, Tarragona, Teruel y Zaragoza, y Bilbao por Navarra, Burgos y Zaragoza. Los mataderos madrileños sacrifican reses procedentes de Toledo y Segovia, provincias que también abastecen zonas distantes de las zonas porcinas intensivas, como por ejemplo Córdoba y Málaga, donde han aumentado los sacrificios de cerdos blancos y

FIGURA 7

Movimiento comercial de ganado porcino para sacrificio. Año 1986.

1, Ganado porcino procedente de otras provincias; 2, Ganado porcino destinado a otras provincias.

retroceden los de ibéricos. Murcia exhibe manifiesta inclinación meridional al surtir los mataderos de Jaén, Alicante y Málaga, pero su influjo llega hasta Valencia. Con carácter marginal, aunque muy significativo, existe un activo comercio de cerdo ibérico entre Badajoz y la industria cárnica salmantina.

Las zonas que quedan al margen de las corrientes comerciales más frecuentes son por regla general las de menor desarrollo de la ganadería intensiva y las de cabañas modestas. Pero esto no significa que no realicen interesantes intercambios, bien entre ellas, bien con las áreas próximas más activas. Muchas provincias de ambas mesetas (Cuenca, Ciudad Real, Guadalajara, Albacete, Ávila, Palencia...), con moderados censos y elevado grado de comercio interior, abastecen a pequeña escala los cebaderos y mataderos de zonas cercanas. Las provincias andaluzas, más distantes de los grandes mercados, practican un interesante comercio dentro de la propia región pese a los problemas del cerdo ibérico y la pérdida de efectivos, sobre todo desde que Córdoba, Málaga o Jaén han aumentado su capacidad de sacrificio y el litoral recibe numerosa población flotante. El comercio porcino astur-galaico es interregional; de ahí su ausencia de los flujos más consolidados aun disponiendo de un censo notable. En ocasiones se recurre a los animales gallegos desde Madrid, Aragón, Cataluña y el País Vasco como remedo de un pasado activo, pero el grueso de los contactos comerciales no traspasa los límites regionales.

Con el fin de economizar los costes de transporte, las distintas provincias intentan en la medida de lo posible abastecerse de lugares próximos para que los desplazamientos se

FIGURA 8

Principales flujos comerciales de ganado porcino para vida. Año 1986.

reduzcan. Sin embargo, las formidables necesidades del mercado generan una serie de contactos comerciales con cualquier sector del país (o del extranjero) que pueda proporcionar los animales requeridos. Las empresas integradoras realizan transacciones con zonas más o menos establecidas, pero las diferentes coyunturas les lleva a agilizar sus movimientos por áreas insospechadas utilizando la libertad de comercio. De ahí que la frecuencia y perdurabilidad de ciertos flujos no sea sinónimo de estabilidad o anquilosamiento en los circuitos. De cualquier modo, recientemente se está intentando sustituir el tráfico interprovincial por el fomento del ciclo cerrado, incluso en integración, para evitar los riesgos sanitarios que supone el traslado de animales y lograr canales de elevada calidad y lo más homogéneas posible.

Bibliografía

- AUBRY, M. L.; GUELLEC, A.: «La comercialisation des porcs en Bretagne», *Economie Rurale*, 104, nov.-déc., 1974, pp. 45-52.
- CALDENTY ALBERT, P.: «La localización del censo y del sacrificio del ganado en España. Su evolución en el período 1962-81», *Cárnica 2000*, 125, octubre 1983, pp. 11-23.
- CARBONELL DE MASSY, R.: «El mercado ganadero tiene sus funciones específicas», *Tría*, 158, marzo 1971, pp. 16-21.
- DÍEZ PATIER, E.: «El concepto de estudios de subsector y la investigación sobre comercialización de productos agrarios», *Agricultura y Sociedad*, 9, oct.-dic. 1978, pp. 273-281.
- ESCOLANO, S.: «El comercio»: Ap., *Territorio y Sociedad en España II*, Madrid, Taurus, 1989, pp. 315-339.
- IGLESIA HERNÁNDEZ, P.: «Ferias y Mercados ganaderos: su importancia económica y sanitaria»,

FIGURA 9

Principales flujos comerciales de ganado porcino para sacrificio. Año 1986.

El Campo, 83, sept.-nov. 1981, pp. 64-71.

IRESO, «La comercialización de la carne», *El Campo*, 57, mayo-junio 1976, pp. 73-91.

PAZ SÁEZ, A., «Consideraciones sobre la comercialización del ganado de abasto», *Avances en Alimentación y Mejora Animal*, vol. IX, 2, febrero 1968, pp. 153-156.