

SITUACION Y PROBLEMAS ACTUALES DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ESPAÑOLA

Por

JORGE JORDANA BUTTICAZ (*) y JAIME PULGAR ARROYO (**)

S U M A R I O

CARACTERISTICAS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL.—
LAS INDUSTRIAS DE ENTIDADES ASOCIATIVAS AGRARIAS.—LAS
EMPRESAS MULTINACIONALES.—EL APROVISIONAMIENTO DE
MATERIAS PRIMAS.—INTERVENCION ADMINISTRATIVA

CARACTERISTICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL AGROALIMENTARIO ESPAÑOL

LA industria agroalimentaria española se compone de la elevada cifra de 64.700 fábricas (1), que desarrollan una o varias de las 240 actividades industriales que aproximadamente existen.

Constituye un sector cuya dimensión media es muy reducida, pues es de seis obreros por fábrica, cuando la media nacional de todas las industrias alcanza a 11 obreros por establecimiento industrial. Esta circunstancia altamente desfavorable, que manifiesta generalmente unas precarias condiciones de equipo industrial y de productividad, se agrava

(*) Ingeniero Agrónomo y Economista.

(**) Ingeniero Agrónomo.

(1) El número total de industrias agrarias es de 70.000, muy aproximadamente, de las que unas 5.300 son industrias no agroalimentarias.

aún más, considerando la distribución por estratos dimensionales según el número de obreros. Basta exponer que algo más del 74 por 100 del número de fábricas está comprendido entre uno y cinco obreros, sólo el 22,2 por 100 tiene de 5 a 50 obreros y únicamente el 2,6 por 100 dispone de más de 50 obreros.

La producción total de la industria agroalimentaria y agraria no alimentaria se puede evaluar en 1,5 billones de pesetas (22.700 millones de dólares) (2), que representa casi la cuarta parte de la producción industrial de España.

Antes de continuar, es necesario tener en cuenta la amplitud que damos al concepto de industria agroalimentaria en España. Se trata de que en nuestro país oficialmente se consideran también como industrias agrarias y agroalimentarias a todas aquéllas cuyos procesos son de manipulación, clasificación y conservación frigorífica de frutas y hortalizas, así como de productos ganaderos. Este es un criterio importante, que estimamos mucho más lógico, que el de atribuir a la producción agraria los productos finales de este tipo de industrias, como en otros países se hace. La instalación en la que a un producto, aunque no se le transforme, se le manipule, clasifique, se le someta a conservación frigorífica y se le envase adecuadamente, es una auténtica industria. Esto puede afirmarse no sólo por la importancia, complicación técnica y organización de los establecimientos fabriles en los que se realizan estos procesos, sino también por el gran valor añadido que proporcionan al producto final agrario. En España, además, estas industrias tienen una gran importancia por el volumen de su producción, por su excelente equipo industrial, su modernidad y por el gran número de obreros que ocupan, pues constituyen la actividad industrial agroalimentaria con mayor censo de aquéllos.

Asimismo, conviene tener presente que el Sector Agrario trabaja prácticamente en la actualidad y casi totalmente, como suministrador de materias primas para la industria agroalimentaria y agraria, ya que el 75 por 100 de la producción total agraria es absorbido por estas industrias (3).

(2) PULGAR (Jaime): «Política industrial agroalimentaria: única política agraria posible», *Revista Agricultura*, Madrid, septiembre 1979.

(3) Artículo citado.

Según los últimos datos estadísticos, publicados en *Estadística Industrial de España 1976*, Ministerio de Economía, se observa que el sector Industrial Agroalimentario es el primero en valor de producción en España, siguiendo después la Industria Siderúrgica y la de Transformados Metálicos. En el citado 1976 el valor de la producción agroalimentaria representó aproximadamente cuatro veces la fabricación de automóviles y 9,3 veces el valor de la fabricación de buques.

La industria agroalimentaria es, por su propia naturaleza, una actividad complejísima en cualquier país, presentando, además, en España, algunas peculiaridades que seguidamente se irán indicando a lo largo de esta exposición.

Hay que considerar, en primer término, que la industria agroalimentaria opera sobre una notable variedad de materias primas, todas de origen agrario, con excepción de la Pesca, y que alcanza a más de 200 productos simples distintos o materias primas agrarias, más las procedentes de las aguas marinas y continentales. Estas materias primas presentan además, dentro de cada especie vegetal o animal, numerosas variedades, como productos biológicos que son, que aumentan aún más la multiplicidad de las mismas y por tanto la variabilidad de los productos finales que con ellas pueden obtenerse.

En lo que afecta a los productos terminados, la acción de las tecnologías de la industria agroalimentaria, sobre tal cúmulo de materias primas, ha llegado a obtener más de 3.000 productos comerciales distintos, del ramo de la alimentación, que cubren hoy amplísimamente las necesidades de la población mundial, en los aspectos cualitativos del consumo.

Tal pléyade de productos finales ha de ser obtenida por un número muy crecido de actividades industriales distintas. Así sucede en efecto, ya que en España se tienen clasificadas unas 240 actividades industriales alimentarias, constituidas por industrias cuyos productos finales se destinan a la alimentación humana y animal (4).

(4) Sólo un número mínimo de actividades industriales agrarias tiene como objeto la obtención de productos terminados no dedicados a la alimentación, como las industrias del tabaco, aserrado y preparación industrial de la madera, fabricación en envases y embalajes, fabricación de semielaborados de madera, productos del corcho, industrias textiles y destilación de mieras y de plantas aromáticas.

Como consecuencia de tan crecido número de actividades industriales, se hace uso de un considerable y muy variado conjunto de tecnologías y procesos industriales, que añaden todavía más heterogeneidad al conjunto industrial que se está considerando. Este presenta, por tanto, una gran multiplicidad de procesos tecnológicos, como consecuencia natural de la gran variedad que poseen las materias primas, lo que antes se ha comprobado, y que exigen tratamientos muy diferentes (5).

Otro aspecto de variabilidad externa, a considerar en este grupo de actividades industriales, reside en la organización empresarial existente en el mismo. Esta presenta todas las modalidades imaginables: desde las grandes sociedades multinacionales a las pequeñas empresas artesanales, pasando por Sociedades Anónimas, Sociedades Familiares que pueden tener dimensiones considerables, cooperativas, Sociedades Agrícolas de Transformación, personas jurídicas individuales, etc.

Asimismo, es necesario considerar que en estas industrias puede producirse una fuerte penetración de la distribución comercial en la organización empresarial de la industria, de forma que determinadas marcas comerciales llegan a absorber totalmente la personalidad de la industria agroalimentaria, hasta hacerla desaparecer bajo el influjo del propio nombre comercial del producto, que puede ser totalmente ajeno a la industria que lo elabora.

Toda esta diversidad de factores, que difícilmente pueden encontrarse en otros sectores industriales, hace que el intentar analizar la estructura del sector agroalimentario de una forma global sea ocioso, pues la realidad económico-social de sus diferentes subsectores puede ser radicalmente diferente de uno a otro.

Son muy numerosas las clasificaciones que se han realizado sobre las actividades desarrolladas por este sector industrial, buscando alguna forma coherente de agruparlas para tener una cierta sistematización que permita detectar las características y problemas comunes. Entre ellas podemos citar la utilizada oficialmente en España en la Clasificación

(5) PULGAR (Jaime): *La realidad industrial agraria española*. Ed. Agricultura. 1976.

Nacional de Actividades Económicas, que comprende 19 grupos, o la Clasificación Internacional C. I. T. I., que agrupa a la industria en 15 clases diferentes.

Para el sucinto análisis que queremos realizar a continuación, vamos a adoptar la conocida clasificación (6), consistente en agrupar a los sectores agroalimentarios, en función del comportamiento de sus productos en el mercado, en dos grandes grupos.

En un primer grupo se recogen los sectores cuyas industrias elaboran productos que se venden en grandes cantidades, estando muy estandarizados, con beneficios unitarios, valor añadido y márgenes comerciales bajos. Aunque puedan tener marcas comerciales, su mercado no se mantiene en base a ellas. Suelen tener también el carácter común de ser productos intermedios para elaboraciones posteriores en otras industrias o en los hogares. El objetivo fundamental de estas industrias es conseguir la mejor rentabilidad de su capital, organizando su capacidad de suministrar productos finales al coste menor posible, lo que le obliga a valorizar sus subproductos. Se suelen localizar en las proximidades de las zonas de producción de sus materias primas. Los denominaremos *productos no fundamentalmente marquistas*.

El otro gran grupo recoge a las industrias que producen bienes alimentarios muy diferenciados, fundamentalmente individualizables, con valor añadido y coste de comercialización altos. En ellas la marca comercial que caracteriza al producto, diferenciándolos de otros análogos, es el aspecto de mayor importancia, pues la competencia se establece en ellos por su publicidad y siempre se hayan amenazados por la aparición de un nuevo producto en el mercado que les puede desplazar. Son importantes los gastos en apoyo publicitario para mantenimiento o ampliación de sus mercados y se invierte constantemente en investigación para descubrir nuevos productos que lanzar al mercado. Este tipo de industrias suelen localizarse en la proximidad a los grandes centros de consumo. Los denominaremos *productos marquistas*.

Esta clasificación funcional la debemos adaptar a nuestro país para tipificar más claramente nuestros subsectores ali-

(6) GREIG (W. S.): *The Economics of Food Processing*, Avi Publishing Co., Westport, Conn, 1971.

mentarios. En el transcurso de las tres últimas décadas se produjeron hondos cambios económicos que han tenido una clara influencia en la estructura de nuestra industria. Antes de los años cincuenta existía ya una industria agroalimentaria consolidada, que cubría con su fabricación la demanda interna y externa existente entonces. Posteriormente fueron apareciendo nuevos productos que, o bien eran sustitutivos de algunos ya existentes (aceites de semillas versus aceite de oliva), o bien venían a cubrir las nuevas demandas que se iban creando. En la clasificación funcional descrita haremos, así, dos apartados en cada grupo, según sean los productos elaborados *tradicionales* o *de nueva introducción*.

1. SECTORES NO FUNDAMENTALMENTE MARQUISTAS.

- 1.1. *Con productos tradicionales*: azucareras, harineras, vinos de mesa, almazaras, sacrificio de ganado, molinería de arroz, legumbres secas, fabricación de pan, manipulación de frutas y hortalizas.
- 1.2. *Con productos de nueva introducción*: Extracción de aceite de semillas, piensos compuestos, mataderos de aves, ovoproductos, leche líquida.

2. SECTORES MARQUISTAS.

- 2.1. *Con productos tradicionales*: Envasado de aceite de oliva, conservas cárnicas, conservas de pescado, conservas vegetales, zumos, chocolates, galletas, quesos, pastas alimenticias, torrefacción de café, vinos de marca, licores, bebidas refrescantes, caramelos, helados, mantequilla, turrones y similares.
- 2.2. *Con productos de nueva introducción*: Envasado de aceites de semillas, cafés solubles, caldos y sopas, infusiones, margarinas, repostería y panadería de marca, productos de aperitivo, productos preparados para postres, platos preparados, salsas, otros derivados lácteos, cervezas, nuevos derivados del cacao.

Evidentemente toda clasificación tiene sus defectos y en este caso se puede, a veces, dudar dónde se podría clasificar

mejor a un determinado sector. Por ejemplo, los helados siempre han sido un producto tradicional, pero hoy día la aparición de nuevos formatos comerciales, que ya ocupan la mayoría del mercado, permitirían clasificarlos en el apartado de productos de nueva introducción. Es comprensible que estos mismo podría aseverarse de otros muchos sectores.

El desarrollo económico experimentado en nuestro país tuvo una importante repercusión en este sector, como ha sido estudiada por numerosos autores en otros países. En una primera etapa del desarrollo (la que podría llamarse en la terminología de Rostow: el despegue) se produjo una brusca expansión de la demanda, pero afectando cuantitativamente de forma diferente a los sectores industriales (7). Fueron los productos cárnicos (especialmente los avícolas), los productos lácteos y los frutícolas los que experimentaron un mayor crecimiento en sus demandas, y, por el contrario, los productos de aportación energética (pan y derivados amiláceos, los aceites comestibles y el azúcar), fueron los que tuvieron un crecimiento menor o incluso sufrieron una disminución en sus consumos. A este efecto, lo podríamos denominar *cuantitativo*, aunque entraña también aspectos cualitativos.

En una etapa posterior del crecimiento económico, ya con un sistema económico típico de las sociedades industriales, aparecen nuevos efectos sobre la demanda de estos productos. La parte del presupuesto familiar, gastada en alimentación, disminuye relativamente, a la vez que se demandan bienes de mejor calidad. Simultáneamente, el cambio en los modos de vida implica otra importante modificación en la demanda alimentaria: la progresiva urbanización, el incremento del empleo de la mujer, la racionalización de los tiempos de trabajo, un régimen de vida más sedentario, el mayor refinamiento del consumidor, etc., que van conformando una demanda alimentaria de mayor volumen (disminución de los autoconsumos rurales), más diversificada (buscando un mejor equilibrio bromatológico) y más selectiva (productos precocinados, mayor calidad, mayores servicios incorporados).

Analicemos, aunque sea brevemente, el impacto de estos cambios en nuestra industria.

(7) JORDANA (Jorge): «La demanda de productos alimenticios y su elasticidad respecto a la renta», *Revista de Estudios Agrosociales* núm. 71, Madrid.

La característica fundamental de la industria tradicional era la de mostrar una estructura muy homogénea, basada en empresas familiares de tamaño pequeño o mediano, normalmente con mercados de tipo local. Este tipo de empresa tiene en sí el problema de que encuentra numerosos obstáculos para tener una gran expansión que mejore su competitividad, si ello es necesario. Su escasa dimensión le impide tener una autofinanciación adecuada, a la vez que en el estrecho mercado financiero español se encuentra claramente marginada. También es característica de ella una deficiente preparación para la gestión y escasa agresividad comercial, aunque, evidentemente, existan muchas excepciones.

En algunos sectores tradicionales coexisten junto a numerosas empresas del tipo descrito, algunas mejor dimensionadas con comercialización a nivel nacional o manteniendo fuertes mercados exteriores.

Una excepción clara a esta característica lo constituye el sector azucarero, donde por existir claras economías de escala y por necesitar, tecnológicamente, grandes inversiones, se caracteriza por una estructura económica homogénea formada por sociedades de grandes grupos financieros.

Estos sectores así conformados se enfrentan, de una forma muy rápida, con alguno o varios de estos hechos:

- *Demanda estancada o en disminución.*
- *Fuerte expansión de la demanda.*
- *Aparición de productos nuevos sustitutivos.*

Veamos, con algún ejemplo, el impacto de estos factores:

En algunos sectores *la demanda se presenta estancada* o con muy escaso crecimiento. La competencia se crea al intentar las empresas más sólidamente instaladas aumentar su capacidad productiva para aprovechar economías de escala (lo que al provocar una infrautilización general en el sector margina del mercado a las financieramente más débiles) o para mejorar la calidad, diversificando sus fabricados, creando mercados más expansivos. Si sus productos son factibles de una imagen de marca, esas empresas mayores acuden a los medios de comunicación para aumentar su cuota de mercado. En cualquier caso se produce una reestructuración, que es

más lenta para los sectores con productos no marquistas y que va eliminando a las empresas marginales.

Un ejemplo de ello lo constituye el sector de fabricación de galletas, que llegó a tener 277 empresas, de las que hoy operan 220, teniendo 13 más de 100 empleados y 147 menos de 10. Para resaltar lo que significa esa estructura, indiquemos que en Gran Bretaña, con una producción triple que la nuestra, existen 70 empresas.

Situaciones similares se dan en los sectores harinero, panadero, vinos comunes, legumbres secas, quesos (en donde los incrementos de la demanda interna se ven cubiertos con una creciente importación), licores (que tras una gran expansión ven su demanda disminuida por una gran presión fiscal), pastas alimenticias (en donde se ha conseguido un incremento ligero del mercado aumentando la diversificación de sus elaborados) y conservas de pescado (sobre todo por la pérdida de mercados de exportación derivada por concesiones comunitarias a otros países productores).

La brusca expansión de la demanda de ciertos productos provocó en los sectores productivos el inicio de profundas modificaciones en su estructura hasta entonces tradicional. Las empresas con mejor gestión y mejores medios financieros incrementaron sus producciones, a la vez que se instalaban en estos sectores nuevas empresas con mayor dimensión económica. Se crea así una estructura dual que genera una fuerte competencia y, por tanto, una sensible reestructuración.

Las consecuencias finales de estas fuerzas económicas generadas difieren según la amplitud del mercado. Si éste se satura con un volumen no muy grande de productos, puede llegarse a que un número pequeño de empresas, dominen claramente el mercado. Si, por el contrario, es de una gran amplitud puede instalarse varias empresas de dimensión adecuada, sin que ninguna de ellas detente una parte significativa del mismo. Por ejemplo, en el sector cárnico existen hoy unas 2.000 empresas privadas (en este sector hay una gran presencia pública de Entidades Locales —mataderos municipales— o de empresas públicas —MERCASA, INI—). Ninguna empresa posee más de un 4 por 100 de la cuota de mercado y las 30 mayores aportan el 40 por 100 del volumen de ventas del sector.

Los mataderos de ganado vacuno y porcino, las conservas cárnicas, las conservas vegetales, los chocolates, los vinos de marca, algunos licores, caramelos y helados, han experimentado este proceso.

El sector de bebidas refrescantes es una buena muestra de los efectos de la tercera causa (*aparición de nuevos productos sustitutivos*). Estaba cubierto por una enorme cantidad de empresas pequeñas. A finales de los años cincuenta se introducen en nuestro país nuevas bebidas refrescantes a base de cola, por empresas de gran dimensión, con medios financieros y una comercialización muy agresiva. La enorme competencia creada fue dejando en pocos años, fuera del mercado, a más de la mitad de las empresas existentes. Posteriormente aparecieron nuevas bebidas a base de jugos de frutas diluidos, que aumentaron aún más el nivel de competitividad existente. Basten algunas cifras recientes para destacar el impacto sufrido: en 1970 se encontraban censadas 2.500 empresas. En 1978 quedaban 950. El proceso de reestructuración seguirá, pues aún hoy la estructura de este sector es muy deficiente: existen 18 empresas con más de 250 trabajadores (que emplean a casi la mitad de los trabajadores de este sector) y 821 empresas con menos de 15.

El impacto y el tipo de estructura descrito es extensible a los demás sectores tradicionales que se han enfrentado ante una súbita competencia: helados, envasados de aceites de oliva (ante los nuevos aceites de semillas), chocolates (ante los nuevos productos derivados del cacao), torrefacción de café (ante los cafés solubles), mantequilla (ante margarinas).

Los sectores con *productos de nueva introducción* tienen una estructura más adecuada, aunque ello no signifique que esta estructura sea estática. La introducción de un nuevo producto siempre exige la preexistencia de empresas fuertes. El enorme crecimiento del consumo de carne de pollo requirió la introducción de determinadas razas muy productivas y la existencia de unas materias primas adecuadas de fácil y alta transformación. El rápido crecimiento del cultivo del cártamo y, posteriormente, del girasol se debió a que detrás actuaban grandes empresas agroindustriales, como anteriormente la expansión de la remolacha y del algodón se realizó por las empresas transformadoras.

La mejor estructura productiva de estos sectores no se alcanzó sin evolución. Recordemos que en el proceso de producción de aves, año a año, fueron ampliándose las unidades productivas, hasta que se fue alcanzando el óptimo técnico. Caso similar es el de las centrales lecheras, que aunque creadas por Ley como monopolios territoriales para la leche pasteurizada, el crecimiento de la demanda de la leche esterilizada ha permitido una fuerte competencia que está reestructurando el sector.

En los *sectores marquisistas* la introducción de nuevos productos exige muy fuertes inversiones en publicidad y en investigación, que sólo están al alcance de las empresas grandes. En estos sectores, o existen pocas empresas o un número pequeño de empresas domina prácticamente el mercado. Es frecuente en estos sectores que, una vez transcurrido el período de introducción, se alcance un período de saturación, con incrementos sólo derivados del crecimiento demográfico, buscando las empresas aumentar su competitividad, diversificando sus producciones o introduciendo nuevos productos sustitutivos.

Como resumen de lo anterior, podemos deducir que la industria agroalimentaria española tiene muchos sectores afectados por un gravísimo problema estructural, aunque otros presentan una estructura adecuada. El breve análisis que hemos realizado nos puede permitir suponer que ante nuestra posible integración económica con los países de la C. E. E. el proceso relatado se repetirá y ante la dimensión económica de nuestros competidores europeos, la necesaria adaptación hará que el futuro de la mayor parte de nuestras empresas sea muy incierto. Para no recargar excesivamente de datos esta exposición recogemos en anexo algunas consideraciones analíticas sobre la estructura de este sector.

LAS INDUSTRIAS DE ENTIDADES ASOCIATIVAS AGRARIAS

Ya hemos indicado que una de sus peculiaridades es que coexisten operando en el sector alimentario muy diversas formas de organización empresarial. Se hace necesario una

referencia especial a dos de ellas: las Entidades Asociativas Agrarias y las Multinacionales.

La escasa presencia de industrias cooperativas o de Asociaciones Agrarias es un dato significativo si se compara con la penetración que este tipo de entidades tiene en otros países europeos, como Francia, Holanda o Dinamarca, aunque el movimiento asociativo va tomando un mayor auge, lo que supone, desde el punto de vista del agricultor, una esperanza hacia el futuro.

Existen tres formas jurídicas para las Entidades Asociativas Agrarias que promueven industrias: las tradicionales Cooperativas, las Sociedades Agrícolas de Transformación (antiguos Grupos Sindicales de Colonización) y las Agrupaciones de Productores Agrarios, de reciente creación, acogidas a la Ley 29, de 22 de julio de 1972.

El conjunto de estas agrupaciones sólo totaliza 3.137 industrias, que representa poco más del 4 por 100 del total de industrias existentes.

Su participación numérica es, por tanto, muy poco significativa, adquiriendo alguna relevancia, en cuanto a número, en sólo dos actividades: las almazaras, con 1.038 industrias, y las industrias de elaboración de vinos, con 790 bodegas.

Sin embargo, analizando la situación por actividades industriales y considerando las capacidades globales instaladas por las entidades asociativas, en relación con la capacidad total nacional de cada actividad, los resultados son sensiblemente distintos.

Existen por lo menos 17 actividades industriales agrarias, en las que la capacidad total instalada por las Entidades Asociativas Agrarias es más del 20 por 100 de la total del país.

Aunque en ninguna actividad superan el 50 por 100 de la capacidad instalada, con más del 40 por 100 se encuentran la elaboración de vinos, los centros de desmanillado y envasado de plátanos, las cámaras de conservación frutícola y de maduración acelerada y deshidratación de alfalfa.

En las almazaras, centrales hortofrutícolas, cámaras frigoríficas rurales, industrias de pasterización de leche y los secaderos de grano, tienen una participación entre el 30 y el 40 por 100 de la capacidad de producción, y, finalmente, las industrias agroalimentarias, que comprenden desde menos

del 30 al 20 por 100, incluyen la elaboración de vinos especiales, extracción de aceite de orujo, industrias de aderezo de aceitunas, fábricas de piensos compuestos y centros de manipulación hortofrutícola.

Las industrias de carácter asociativo, antes mencionadas, presentan ciertas características favorables que merecen destacarse. En primer lugar, estas industrias casi siempre tienen una capacidad media notablemente mayor que la media nacional y, consecuentemente, suelen estar mejor equipadas, técnicamente, que las restantes. Así, las industrias de elaboración de vinos tienen una capacidad casi 10 veces mayor que la media; las almazaras, cooperativas, tienen una capacidad de molturación de aceituna un 33 por 100 mayor que la media total; las centrales hortofrutícolas, un 20 por 100 más, etcétera.

Otro aspecto que debe considerarse es su productividad por obrero, también notablemente superior a la media nacional, en algunos casos. Por ejemplo, las bodegas elaboran, por obrero, un 67 por 100 más uva que la media; los secadores de grano, un 85 por 100 más, etc.

Por último y con carácter general, en casi todas las industrias de Entidades Asociativas, la duración de trabajo anual es superior a la media, lo que evidencia una mayor y más regular afluencia de materias primas, circunstancia bastante lógica, puesto que éstas se hallan aseguradas por tratarse de las producidas por los mismos socios de la Entidad Asociativa correspondiente.

La tardía consolidación del movimiento asociativo agrario en la industria hay que buscarla, aparte de que pudieran existir motivos políticos, en que muchas de las que se fueron creando acabaron en un lamentable fracaso, por constituir la gestión empresarial un obstáculo insalvable.

La formación del agricultor, hombre con capacidad de producción, pero escasamente impuesto en los problemas comerciales, administrativos y financieros, le hace muy poco apropiado para desempeñar las actividades de gerente de empresa. Cuando ha querido asumirlas, frecuentemente el intento ha concluido en fracaso. Además, el erróneo sentido cooperativo de muchos agricultores, les ha hecho, en muchos casos, sentirse poco vinculados a la industria, reservando la

afección más profunda de posesión de sus propias explotaciones agrícolas. En muchos casos, el cooperativista no ha visto en la industria más que el medio de asegurar la salida de su producción agrícola, y al precio más alto posible. Incluso la parte de mejor calidad de su propia producción, la vende fuera de su cooperativa para conseguir mejores precios. Los avatares de la industria, el hecho de que la misma gane o pierda dinero, son aspectos que a menudo considera secundarios. La circunstancia de que no pueda amortizarse en la debida proporción, o incluso en ninguna, la maquinaria e instalaciones industriales, en un determinado ejercicio, no suele ser objeto de mayor preocupación para algunos socios de industrias de agrupaciones de agricultores. No suelen concebir la ausencia de amortizaciones como pérdida de parte de un capital que les pertenece.

Como confirmación de lo dicho anteriormente, en un estudio reciente (8) se analizaba los problemas más frecuentes en las centrales hortofrutícolas cooperativas, deduciendo que la base del mal funcionamiento de estas entidades era la desafección del socio hacia la central. En algunas ni era obligado el que los socios entregaran sus producciones; en las que se obligaba, se incumplía, entregándose parte de la cosecha de peor calidad. Así resultaba imposible implantar una imagen de marca por no poder dar una calidad homogénea, dificultando enormemente la gestión al no conocerse con tiempo suficiente la cantidad que debería comercializarse.

En descargo de los agricultores, había que matizar algunas de estas deducciones, pues con mucha frecuencia, si el socio vende a terceros parte de su producción, se debe a que las cooperativas, al tener escasas disponibilidades financieras, se ven obligadas a pagar a sus asociados con retraso, lo que obliga a que éstos vendan parte de su cosecha para cubrir sus necesidades de liquidez.

Afortunadamente, el cuadro anteriormente bosquejado empieza a ser cada vez menos frecuente, y sí lo es, en cambio, el de las industrias agroalimentarias propiedad de Entidades Asociativas Agrarias, que contratan los servicios de profesionales, tanto en funciones de gerencia como técnicos espe-

(8) IRESCO: «Comercialización de frutas y hortalizas». Madrid, 1977.

cializados, abandonándose la inclinación a querer intervenir los asociados en la dirección de los asuntos financieros y técnicos de las propias industrias.

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Las grandes empresas alimentarias actuales desarrollan en la mayor parte de los casos, una compleja serie de actividades. No se limitan al proceso industrial agroalimentario propiamente dicho, sino que extienden su actuación en varias direcciones. Por un lado, hacia las fuentes productoras de materias primas, Agricultura y Ganadería, por otro, hacia la comercialización de los productos alimentarios, y en numerosos casos se extienden también a actividades colaterales, como equipos industriales, aditivos, embalajes, etc.

Una forma de organización, que es frecuente entre las grandes empresas, es la de la sociedad multinacional, entendida como «un conjunto de sociedades de diversas nacionalidades, jurídicamente distintas, asentadas en países diversos, formando una empresa única bajo el aspecto económico, o al menos fuertemente coordinada, y ejerciendo una actividad internacional bajo la dirección de una sociedad matriz (9).

Es innegable el interés que suscita la creciente importancia de las empresas multinacionales. Las causas que han favorecido su existencia, la naturaleza de los objetivos que buscan y los principios de su organización son materia de profundo análisis para los economistas, que concentran su actuación en el desarrollo del sistema capitalista.

Sin duda estas sociedades son el auténtico motor del crecimiento económico de las dos últimas décadas en los países industrializados, debido a la rápida implantación de alta tecnología que ocasionan, como lo indica el profesor SCHWAMM en un reciente artículo (10) en donde constata la idea de que las frecuentes críticas a las empresas multinacionales se deberían dirigir a la sociedad de consumo de las que en principio fueron efecto aunque hoy pueden ser causa.

(9) GOLDMAN (B): *Curso de Derecho del Congreso Internacional*. París, 1972-1973.

(10) SCHWAMM (Henri): «Les entreprises multinationales et les intellectuels», *Revista Cadmos*, Ginebra, Otoño 1979.

Aunque no es en el sector alimentario en donde tienen las empresas multinacionales una mayor implantación en nuestro país (11), su presencia es notoria en muchas actividades. Entendiendo que sus aspectos jurídicos, políticos, etc., habrán sido tratados en profundidad en las mesas redondas de este simposium, vamos a centrarnos en analizar las causas de su presencia en la industria agroalimentaria española.

La gran ventaja comparativa de las multinacionales son sus economías de escala, que se manifiestan en todos los pasos del proceso productivo. En cualquier caso, para aprovechar sus ventajas comparativas necesitan mercados amplios. Históricamente se observan dos fases en la penetración de estas sociedades en la agroalimentación, eliminando algún caso atípico, como el de la Sociedad Nestlé, que lleva más de 75 años instalada en nuestro país. La primera fase comenzó en la década de los 50, coincidente con el despegue económico. La segunda apenas ha comenzado y se basa en el establecimiento de redes comerciales ante nuestra integración en la Comunidad.

Si observamos en qué sectores se encuentra una gran presencia de capital exterior, veremos que son aquéllos que hemos denominado sectores con productos de nueva introducción, sean o no marquistas. Es decir, que, como no podía ser de otra manera, entraron en sectores con demanda en franca expansión, que tenían, por tanto, un mercado potencial amplio en donde manifestar la ventaja comparativa de su economía de escala.

Son tres las actividades de toda industria correspondientes a los elementos del sistema Agroalimentario: el aprovisionamiento de materia prima, el proceso industrial y la comercialización. Analicemos estas tres actividades en relación con este tipo de empresas.

Si bien el aprovisionamiento de materias primas puede constituir un grave problema, para todo tipo de industrias del sector, como veremos posteriormente, es en los sectores que hemos denominado no fundamentalmente marquistas

(11) Según el estudio *La Industria española y su integración en la CEE*, realizado por EUROPEAN RESEARCH ASSOCIATES, para la Comisión de la CEE, los sectores más dominados por las multinacionales en nuestro país son el químico, el de la industria de automoción y los de informática y telemática (enero 1980).

en donde, por basarse la actividad en la venta de grandes cantidades, el acopio puede ser más problemático. Por ello estos sectores no deben ser muy atractivos para el capital multinacional, a no ser que se domine el abastecimiento de materia prima. Y esto, en la década de los 60, se dio en nuestro país en el mercado de la soja.

El comercio internacional de la soja estaba de forma absoluta en manos del capital norteamericano. Cuando empezó la gran expansión de la ganadería avícola, nació un amplio mercado para la alimentación animal. Estos dos factores causaron la masiva entrada de sociedades multinacionales con capital americano en la obtención de harina de soja y, por tanto, extracción del aceite. En las actividades que transforman posteriormente este producto, la presencia de capital exterior se va debilitando. En menor grado lo encontramos en la elaboración de piensos compuestos y, prácticamente, es inexistente en la producción de carne de pollo.

La segunda actividad es la referente al proceso industrial y al producto derivado de él. Si bien se tiene la idea de que las tecnologías utilizadas en el sector agroalimentario son muy estables, esto ha dejado de ser cierto para la mayoría de los subsectores. La investigación de nuevos productos y la consiguiente puesta a punto del proceso industrial para obtenerlo, requieren fuertes inversiones en investigación y desarrollo, que constituyen una ventaja comparativa más, para las empresas de gran dimensión, únicas que pueden rentabilizar estas inversiones. Además, la continua mejora en los procesos tecnológicos hace que estas grandes empresas dispongan de una gama de tecnologías que pueden optimizar, aplicando en cada país, de acuerdo con su estado de desarrollo económico, la más idónea en cuanto a utilización de los diversos *inputs*.

Cuando la demanda española se diversificó, orientándose a productos de mayor calidad y más sofisticados, este tipo de empresas se encontraba en una situación inmejorable para instalarse: mercado potencial amplio para productos nuevos marquistas que permitían, con un apoyo publicitario, dominar fuertes cuotas de mercado. Así que es en los sectores que hemos clasificado de marquistas con productos nuevos donde las multinacionales tienen una presencia mayoritaria, exten-

diéndose a los sectores marquistas, que aun siendo de carácter tradicional, admitían una gran diversificación de los productos (galletas, caramelos, chocolates).

La tercera actividad es la comercialización. Piensan ingenuamente los que creen que basta tener materia prima abundante que permita elaborar productos transformados con buena relación calidad-precio, para que pueda, ese sector, imponerse en mercados amplios, como los que se abrirán con nuestra integración en la C. E. E. La penetración y consolidación en un mercado exige redes de distribución propias y ello requiere fuertes inversiones que sólo están al alcance de las grandes empresas.

Para que una industria comunitaria pueda introducir sus productos en el mercado español, necesita contar con la red de distribución adecuada y viceversa, con el inconveniente que la distribución alimentaria en el Mercado Común está ampliamente en manos de las grandes empresas multinacionales.

Esto va a ser el desencadenante *de lo que hemos denominado segunda fase*, que se está iniciando. El capital multinacional de empresas, que ya estén operando en los países comunitarios, entrará en los sectores en los que, hasta ahora, no estaba presente. Nos estamos refiriendo a los sectores tradicionales. El objetivo será entrar en las industrias que presenten una mejor dimensión, para ir consiguiendo cuotas de mercado cada vez mayores, así como la difusión de marcas preexistentes, consolidando las redes comerciales para, cuando estemos integrados en la Comunidad, conectar estas redes con las europeas, distribuyendo en Europa los fabricados españoles y en España los productos europeos.

EL APROVISIONAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS

Todas las industrias agroalimentarias necesitan tener asegurado el abastecimiento de materias primas en cantidad, calidad y precio. Cuando se trata de productos poco perecederos se pueden resolver los problemas de acopio, almacenando, aunque se requiere que ese almacenamiento se haga en buenas condiciones, pues puede ocasionarse una pérdida

de calidad, como frecuentemente hacen notar en nuestro país las industrias que elaboran derivados de trigo.

Cuando los productos son perecederos, las empresas grandes necesitan asegurarse el acopio de materia prima, bien produciéndose una integración vertical en todos los ciclos, lo que ocurre singularmente en las producciones cárnicas, bien estableciendo formas contractuales de aprovisionamiento, como viene sucediendo en la fabricación de azúcar, en la extracción de aceites de semillas, en la industria láctea o en determinadas elaboraciones de productos frutícolas y horticolas.

Pero hay que dejar de pensar en que una industria agroalimentaria puede funcionar competitivamente a base de determinados excedentes que pueden plantearse en un momento determinado. Y esto por tres motivos: porque los excedentes pueden no darse todos los años, impidiendo que las industrias trabajen con continuidad, porque normalmente van a la industria el excedente de cosecha de peor calidad y porque las variedades no están adaptadas a las necesidades del proceso industrial. El problema de la calidad de las materias primas es primordial, pues de ella depende, en gran manera, la calidad de los productos elaborados. Tal vez sea la poca adaptación de las variedades cultivadas a las necesidades industriales, lo que supone un mayor inconveniente. La supuesta vocación agrícola española en la obtención de trigos duros no se refleja en la realidad, cuando afirman los industriales de los sectores de derivados de trigo que es un grave problema la calidad harinera de estos trigos.

Pero no olvidemos que es necesaria una calidad homogénea en la cantidad requerida de materia prima. Lo cual es muy difícil de conseguir, pues la oferta agraria se encuentra muy atomizada, obligando a que una gran empresa deba abastecerse de numerosos empresarios agrícolas que, al tener variedades, clima y suelo diferentes, hacen que el acopio de materia prima sea de calidades heterogéneas, aunque cada partida comprada sea de buena calidad en sí misma.

Y ya que hemos hecho referencia a la estructura agraria, es necesario reflexionar sobre los precios de las producciones agrarias que, como indicamos anteriormente, en un 75 por 100 son compradas por el sector industrial agroalimentario.

La ineficaz estructura agraria, que apenas ha percibido las acciones emprendidas para mejorarla, es la causa de que las rentas de los agricultores presenten una situación comparativa desfavorable, a la vez que tengan una distribución desequilibrada. Posiblemente, el hecho de que las medidas sobre las estructuras obtengan resultados a largo plazo, unido a la impopularidad que pueden llevar, hace que no sean políticamente atractivas y, por tanto, ningún gobierno se atreva a poner en marcha la reforma estructural de la Agricultura. Es más fácil mantener la esperanza del agricultor elevando los precios agrícolas, pero este sistema, sin conseguir un equiparamiento de las rentas con las de los otros sectores económicos, están colocando a las producciones agrarias fuera de la competencia exterior.

Esto, que podría no ser grave si se mantuviera una política de autarquía, puede ser definitivo cuando se está dirigiendo el país a formar parte de un área económica basada en el libre comercio. Si al final de la década de los años sesenta, todas las producciones agrarias eran plenamente competitivas con las de la C. E. E., hoy, como ha puesto de manifiesto el informe sobre nuestra adhesión, elaborado por la Confederación de Organizaciones Profesionales Agrarias del Mercado Común (COPA), dado a conocer en el mes de febrero, a los agricultores comunitarios sólo les preocupan tres producciones: el aceite de oliva, el vino y las frutas y hortalizas.

De no quebrarse esta tendencia, cuando dentro de diez años nos encontremos formando parte de la C. E. E., la aplicación en nuestra agricultura de los precios comunitarios —aun contando con ayudas del FEOGA— provocará una profunda disminución de la producción agraria, pues sólo producirán las explotaciones que tengan una dimensión competitiva con las europeas, debiéndose enfrentar el sector industrial agroalimentario con un serio desabastecimiento en sus materias primas.

Puede parecer exagerado, pero unas cifras nos ayudarán a dimensionar el problema. Tal vez el caso límite de atomización productiva se da en la producción láctea de la región gallega: El 82 por 100 de los ganaderos que entregan su producción a una central lechera, entregan menos de 25 litros

al día y sólo un 2 por 100 pueden ofrecer diariamente más de 100 litros.

No se puede generalizar esta profunda atomización a otras producciones o regiones, pero, en cualquier caso, este es el más grave problema con el que se va a tener que enfrentar el sector agroalimentario. Si no se emprenden pronto enérgicas acciones para mejorar la competitividad de nuestra agricultura, la integración en el Mercado Común actuará como una ciega reforma agraria con un alto coste social.

INTERVENCION ADMINISTRATIVA

Además de la lógica intervención que tiene el aparato administrativo con todos los sectores económicos (Ministerio de Economía, Trabajo, Comercio, etc.), el sector industrial agroalimentario padece un cúmulo de competencias dispersas en otros muchos departamentos ministeriales: Agricultura (en cuanto ordenación de las producciones agrícolas y competente en parte del sector industrial), Industria y Energía (en cuanto a otros sectores agroalimentarios), Comercio y Turismo (por regular la pesca, el comercio interior —Comisaría de Abastecimientos y Transportes— y los precios —Junta Superior de Precios—) y Sanidad y Seguridad Social (en cuanto a normativa, registro y control de los alimentos).

El problema de descoordinación existente puede agravarse en el futuro cuando los Organos Autonómicos vayan teniendo competencias y éstas se distribuyan con la misma dispersión orgánica.

Poco a poco la sociedad española va tomando conciencia de que sería necesario que todas estas competencias fueran asumidas por un único Departamento. En la C. E. E. son los ministros de agricultura los que tratan los temas del sector industrial agroalimentario lo que ha ido llevando a que en los países miembro se crearan ministerios de Agricultura, Alimentación y Pesca o formas intermedias como Secretaría de Estado para la Alimentación con dependencia del Ministerio de Agricultura.

En España no debería retrasarse una reforma administrativa en este mismo sentido, aunque existan muchos recelos

entre los empresarios industriales que alegan que dicho ministerio único se desviaría en defensa de los agricultores en detrimento de los legítimos intereses de la industria, dado su mayor aporte de votos y dado que hoy día la industria que depende del Ministerio de Agricultura está teniendo un tratamiento secundario, como lo evidencia en que ni siquiera son consultados a la hora de fijar los precios agrarios, cuando ellos son los que deberán pagarlos.

A estos razonamientos sólo cabe oponer la lógica de que el sistema agroalimentario es un proceso único y continuo y si se desvía la atención a favor de uno u otros de ese proceso, a la postre son todos los que pierden, pues tal como se dijo en la reciente Conferencia General de la FAO, celebrada en Roma bajo la presidencia del Ministro de Agricultura Español, «para mantener una elevada tasa de crecimiento en la agricultura, se requiere un vigoroso proceso de industrialización y sólo integrando el desarrollo de estos dos sectores, de manera mucho más coordinada que en el pasado, se puede estimular el crecimiento de ambos». Que así sea.

R E S U M E N

El sector industrial agroalimentario, definido en un sentido amplio, que incluye en él las instalaciones de transformación, manipulación, clasificación y conservación frigorífica de productos agrarios, es el primer sector industrial por el valor de producción.

Su complejidad productiva, de organización y de mercado es tan grande, que para analizar su estructura, los autores clasifican las distintas producciones del sector en dos grandes grupos:

- Sectores con productos no fundamentalmente marquistas.
- Sectores con productos marquistas.

Cada uno de estos grupos se dividen en otros dos, según si sus fabricados son de carácter *tradicional* en el consumo, o son productos de *nueva introducción* como respuesta a los profundos cambios que, por el fuerte desarrollo económico experimentado en España se produjeron en los hábitos del consumo.

La estructura industrial mejor se encuadra en los sectores marquistas con productos de nueva introducción, y la peor, en los sectores no marquistas con productos tradicionales, aunque en líneas generales el sector, en su conjunto, tiene una estructura muy deficiente, con una media de seis trabajadores por establecimiento industrial, inferior a los 11 trabajadores por establecimiento que corresponde de media a todo el sector industrial español.

Esta deficiente estructura constituye un primer problema, cuya solución

debe acometerse antes de nuestro ingreso en la C. E. E. si se quiere ser competitivos con las industrias comunitarias, cuya estructura es mejor.

Como otra característica del sector industrial agroalimentario español, se destaca la escasa implantación de industrias propiedad de entidades asociativas agrarias (cooperativas, etc.), que aunque tienen relevancia en muy determinados sectores, su implantación está alejada de lo que es común en otros países europeos. Las causas, generalmente aceptadas, de este hecho señalan a la inexistencia de un espíritu comunitario y a los fracasos que se originaron en algunas entidades cooperativas por problemas de gestión. De todas formas se han ido solventando estos problemas y hoy día se encuentran en plena expansión y con un esperanzador futuro.

Al igual que en otros países, en el sector agroalimentario español existe una relevante penetración del capital exterior en empresas multinacionales. Los autores deducen que las condiciones óptimas para la entrada de estas empresas se produjeron con el rápido incremento de la demanda y los cambios en los hábitos del consumo, motivados por el desarrollo económico. Por ello este tipo de empresas se encuentran casi exclusivamente en los sectores marquistas con productos nuevos, en los no marquistas con productos de nueva introducción y en aquellos sectores marquistas tradicionales que admitían una diversificación e innovación de sus productos.

No obstante, nuestra próxima integración en el área comunitaria constituye otro momento óptimo para que las sociedades multinacionales que operan en la C. E. E. penetren en el mercado español (especialmente en los sectores marquistas tradicionales) para ir potenciando la imagen de marca y para ir consiguiendo cuotas de mercado importantes que faciliten la conexión de las redes de distribución anteriores con las que ellas detentan en los países del Mercado Común.

En relación con el aprovisionamiento de materias primas se destacan dos problemas: la falta de calidad industrial de las materias primas y el continuo crecimiento de sus precios, que está motivando una rápida pérdida de competitividad en los productos elaborados por el sector. Ambos problemas tienen un mismo origen: La deficiente estructura agraria española, que impide cultivos homogéneos en explotaciones con la extensión requerida para un aprovisionamiento con calidad estable en la cantidad necesaria y que, por otra parte, ocasiona unos ingresos por explotación tan bajos que, para su subsistencia, se obliga a un continuo incremento de precios.

Este último hecho es muy grave, pues yendo nuestro país a integrarse en la C. E. E., la aplicación de los precios de la Política Agraria Comunitaria (PAC) en España puede provocar una gran disminución en muchas producciones agrarias, produciéndose un desabastecimiento en el sector industrial, que lo pondrá en una situación crítica.

Sólo atemperando los crecimientos de los precios agrarios, acometiendo energéticas medidas para mejorar la estructura del sector, podrá mantenerse la competitividad de este sector. En caso contrario, nuestro ingreso en la C. E. E. actuará como una ciega reforma agraria.

Por último, los autores detienen la atención sobre la intervención administrativa en el sector, que, por tener su principio en el sector agrario y su final en los gastos diarios de los ciudadanos, es muy grande, aunque el mayor pro-

blema lo representa el que el gran número de órganos de la Administración que tienen competencias sobre el sector se encuentran dispersos en diversos Departamentos, lo que no facilita la necesaria coordinación en sus actuaciones, frecuentemente contradictorias.

Al igual que en los países de la C. E. E., es necesario que todas estas competencias se adscriban a una única Entidad Administrativa, que queda incorporada con el Ministerio de Agricultura. Es necesario tomar conciencia que el sector agrario, el pesquero y la industria transformadora son parte de una misma cadena y todos los eslabones tienen la misma solidez para que la cadena pueda cumplir su objetivo social.

R E S U M É

Le secteur industriel agro-alimentaire défini au sens large qui y inclut les installations de transformation, de manipulation, de classification et de conservation frigorifique des produits agricoles, est le premier secteur industriel pour la valeur de la production.

Sa complexité productive, d'organisation et de marché est si grande que, pour analyser sa structure, les auteurs classent les différentes productions du secteur en deux grands groupes:

- Secteurs de produits qui ne sont pas essentiellement des produits de marché.
- Secteurs de produits de marché.

Chacun de ces groupes se divise en deux autres, suivant que ses produits fabriqués sont de caractère *traditionnel* dans la consommation ou sont des produits de *nouvelle introduction*, comme réponse aux profonds changements qui se sont produits dans les habitudes de la consommation, du fait du fort développement qui a eu lieu en Espagne.

La meilleure structure industrielle se situe dans les secteurs de marché ayant des produits de nouvelle introduction et a pire dans les secteurs hors marché ayant des produits nationaux. Mais, en lignes générales, le secteur dans son ensemble a une structure très déficiente avec une moyenne de 6 travailleurs par établissement industriel, inférieure à la moyenne de tout le secteur industriel qui est de 11 travailleurs par établissement.

Cette structure déficiente constitue un premier problème dont la solution doit être trouvée avant notre entrée dans la C. E. E., si l'on veut être compétitif avec les industries communautaires dont la structure est meilleure.

L'autre caractéristique du secteur industriel agro-alimentaire espagnol est la faible implantation des industries propriétés d'organes d'associations agricoles (coopératives, etc.) qui, même si elles ont leur importance dans des secteurs très déterminés, ont une implantation très éloignée de ce qui est commun dans d'autres pays européens. Les causes qu'on donne généralement de ce fait sont l'inexistence d'un esprit communautaire et les échecs que des problèmes de gestion causèrent dans certaines coopératives. De toute façon, ces problèmes se sont résolus et aujourd'hui, ces organismes se trouvent en pleine expansion et ont un avenir plein d'espérance.

Comme dans d'autres pays, il existe dans le secteur agro-alimentaire espagnol une pénétration importante de capitaux extérieurs dans des entreprises multinationales. Les auteurs déduisent que les conditions optimales pour l'entrée de ces entreprises se sont produites avec la rapide augmentation de la demande et les changements dans les habitudes de la consommation causés par le développement économique. C'est pourquoi de type d'entreprises se trouve presque exclusivement dans les secteurs de marché à produits nouveaux, dans ceux des hors marché ayant des produits de nouvelle introduction et dans les secteurs de marché traditionnels qui admettaient une diversification et une innovation de leurs produits.

Cependant, notre prochaine intégration dans l'aire communautaire constitue un autre moment excellent pour que les sociétés multinationales qui opèrent dans la C. E. E. pénètrent dans le marché espagnol (particulièrement dans les secteurs de marché traditionnels) pour renforcer leur image de marque et pour obtenir des cotes de marché importantes qui faciliteraient la connexion des réseaux de distribution antérieurs avec ceux qu'elles ont dans les pays du Marché commun.

Au sujet de l'approvisionnement des matières premières, deux problèmes ressortent: le manque de qualité industrielle des matières premières et la croissance continue de leurs prix qui est en train de causer une perte rapide de compétitivité des produits élaborés dans ce secteur. Les deux problèmes ont une même origine: la structure déficiente de l'agriculture espagnole, qui empêche de faire des cultures homogènes sur des exploitations ayant l'étendue voulue pour un approvisionnement ayant une qualité stable dans la quantités nécessaire et qui, d'autre part, procure des recettes d'exploitation si basses qu'elle oblige, pour subsister à augmenter continuellement les prix.

Ce dernier fait est très grave, car notre pays allant entrer dans la C. E. E. l'application des prix de la politique agricole communautaire (PAC) en Espagne peut provoquer une grande diminution de nombreux produits agricoles et produire un désapprovisionnement dans le secteur industriel qui le mettra dans une situation critique.

C'est seulement en modérant la croissance des prix agricoles, en prenant des mesures énergiques pour améliorer la structure du secteur qu'on pourra maintenir la compétitivité de celui-ci. En cas contraire, notre entrée dans la C. E. E. aura les effets d'une réforme agraire aveugle.

Enfin, les auteurs s'arrêtent sur l'intervention administrative dans le secteur qui, parce qu'il commence au secteur agricole et se termine dans les dépenses quotidiennes des citoyens, est très grand, bien que le plus grand problème qu'il présente est que le grand nombre d'organes de l'administration qui ont des compétences dans le secteur agricole sont dispersés dans plusieurs Ministères, ce qui ne facilite pas la coordination dans leurs actions fréquemment contradictoires.

Comme dans les pays de la C. E. E., il faut que toutes ces compétences soient inscrites dans un seul organe administratif qui dépende du Ministère de l'Agriculture. Il faut prendre conscience du fait que le secteur agricole, la pêche et l'industrie alimentaire font partie d'une même chaîne et que toutes ses mailles doivent avoir la même solidité pour que celle-ci puisse accomplir son objectif social.

S U M M A R Y

The agro-food industrial sector, defined in a broad sense which includes the installations of transformation, manipulation, classification and cold storage agricultural products, is the leading industrial sector with regard to the value of production.

The complexity of its production, organisation and market is so great that, in order to analyse its structure, the authors classify the different productions of the sector in two great groups:

- Sectors with products basically without trade-mark.
- Sectors with products bearing a trade-mark.

Each of these groups is divided into two according to whether their manufactures are of traditional consumption or are products newly introduced in answer to the great economic development in consumption habits that has taken place in Spain.

The best industrial structure is to be found in the newly introduced products of the trade-mark section, and the worst in the sectors with products without trade-mark, although in general the sector as a whole has a very defective structure, with an average of six workers per industrial establishment, less than the eleven workers per establishment which is the average of the whole Spanish industrial sector.

This defective structure is the first problem which ought to be solved before our entry into the E. E. C. if we want to be competitive with de Community industries, which have a better structure.

Another characteristic of the Spanish agro-food industrial sector is the scanty introduction of industries belonging to agricultural associative entities (cooperatives, et.); although these are important in certain sectors, their distribution is very far from what is common in other European countries. The generally accepted causes of this fact indicate the absence of a community spirit and the failures of some cooperative ventures owing to problems of administration. In any case these problems are being solved and today we find these entities in full expansion, with a promising future.

As in other countries, there exists in the Spanish agro-food sector an important penetration of foreign capital in multinational enterprises. The authors deduce that the optimum conditions for the entry of these enterprises occur with a rapid increase in demand and the changes in consumption habits caused by economic development. This type of enterprise is therefore to be found almost exclusively in the trade-mark sectors with new products, in the non-trade-mark sectors with newly introduced products and in those traditional trade-mark sectors that have admitted diversification and innovation of their products.

Nevertheless, our coming integration in the Community area will be another ideal moment for the multinational companies that operate in the E. E. C. to penetrate the Spanish market (especially in the traditional trade-mark sectors), so that they may keep strengthening their brand image and obtaining important market quotas which will facilitate their connection with the previous distribution networks they maintain in the Common Market countries.

With regard to the supply of raw materials, two problems stand out: the lack of industrial quality of the raw materials and the continual rise in their prices, which is causing a rapid loss of competitiveness in the products manufactured by the sector. Both problems have the same origin: the defective Spanish agricultural structure, which hinders homogeneous cultivation in exploitations with the area required for a supply with stable quality in the necessary quantity and which, furthermore, gives rise to such low incomes per exploitation that they are obliged to raise prices continually if they are to maintain their subsistence.

This last fact is very serious, for when our country is on its way to join the E. E. C., the application of the prices of the Common Agricultural Policy (CAP) in Spain may provoke a great decrease in many agricultural productions, which will produce a short supply in the industrial sector that will place it in a critical situation.

Only by slowing down the growth of agricultural prices, by taking energetic measures to improve its structure, will this sector be able to maintain its competitiveness. If it does not, our entry into the E. E. C. will act as a blind agrarian reform.

Lastly the authors draw our attention to the administrative intervention in the sector, which, as it begins in the agricultural sector and ends with the daily expenses of the citizens, is very great, although the greatest problem is the fact that the large number of branches of the Administration that have jurisdiction over the sector are dispersed in different Departments, which does not make for the necessary coordination in their actions, which are often contradictory.

As in the countries of the E. E. C., it is necessary for all these competencies to be vested in a single Administrative Entity closely connected with the Ministry of Agriculture. It must be realised that the agrarian sector, the fishing sector and the transforming industry are parts of the same chain and that all the links must be equally sound if the chain is to fulfil its social objective.
