

EL SECTOR AGROALIMENTARIO. SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS (*)

CAJA LABORAL POPULAR

Departamento de Estudios

Palabras clave: Sector agrario, demanda de productos alimenticios.

Nº de clasificación JEL: Q1, Q12, Q18, L66

0. INTRODUCCIÓN

Si algo cabe destacar del sector agroalimentario, desde una perspectiva general y en una primera aproximación, es su complejidad y extensión, en el sentido de que comprende un gran número de actividades de muy diversa índole. El propio contenido de este estudio —que se extiende a lo largo del sector *primario*, de la *industria transformadora* y de las actividades de *distribución*—, así como su extensión, son el reflejo de esta idea que pretendemos subrayar: la dificultad de poner límites al sector que nos ocupa. Evidentemente, esto podría hacerse igualmente extensible a otros sectores, pero difícilmente puede encontrarse alguno en el que los sectores primario, secundario y terciario estén tan interrelacionados, tanto cuantitativa como cualitativamente, y en que la línea divisoria entre ellos, sobre todo entre agricultura e industria, esté tan poco definida.

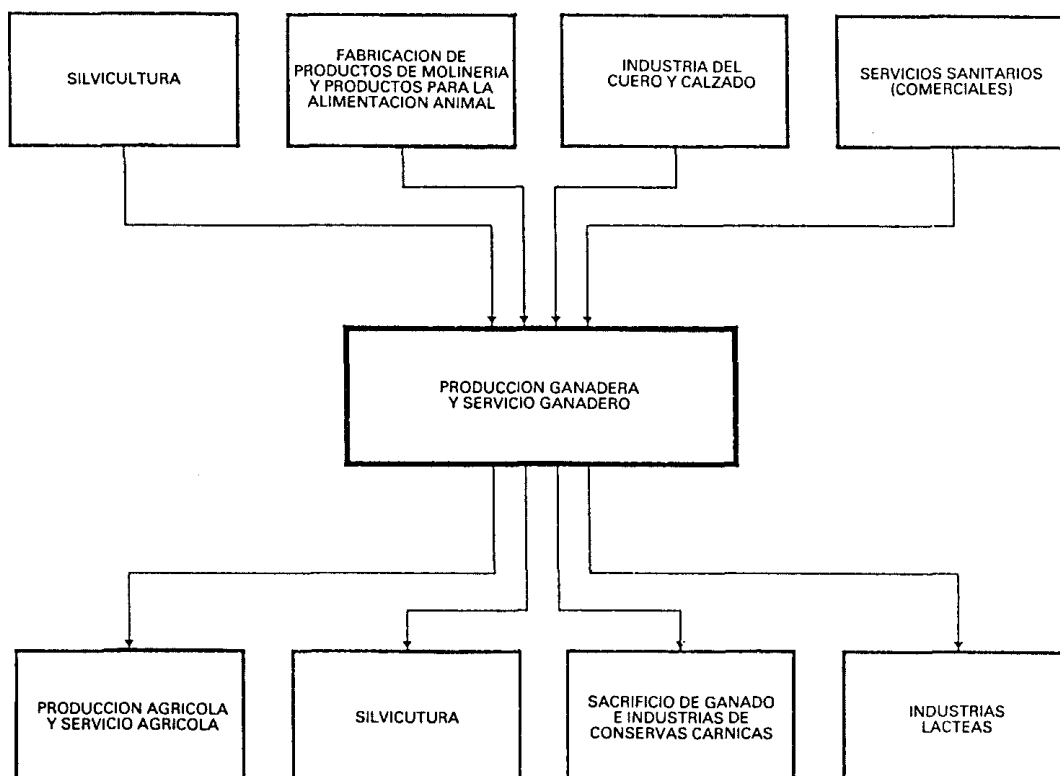
Precisamente por ello es común hacer referencia al *complejo agro-alimentario*, lo que, en cierto modo, no es sino la aplicación a este sector de la idea de *complejo industrial* ampliamente utilizada

para referirse a aquellos grupos de sectores —no exclusivamente industriales, a pesar de su nombre— que se forman alrededor de un determinado sector, en virtud de las estrechas relaciones de intercambio —compra-venta— de productos a que la elevada capacidad polarizadora de aquél da lugar. Obviamente, no todos los sectores agroalimentarios cuentan con la misma capacidad de aglutinar alrededor de sí un importante cúmulo de actividad económica y, por supuesto, ello depende, entre otros, del más o menos importante papel que ocupen en la economía que se estudia. Los resultados obtenidos en este estudio son una buena muestra de ello.

Así, el mayor protagonismo que les corresponde a los sectores agroalimentarios en Navarra hace que en este territorio se perfilen más nítidamente algunos complejos agroalimentarios y que éstos destaquen más en el conjunto de su estructura económica. Desde una perspectiva bastane global, en cuanto que el nivel de agregación sectorial es elevado, se aprecia cómo el sector de *Productos alimenticios, bebidas y tabaco* agrupa en torno a sí mismo el sector *primario* y a los *Servicios de comercio, hostelería y restaurantes*. Asimismo, el sector de *Agricultura, silvicultura y pesca* conforma un complejo industrial con los de *Productos químicos y Productos alimenticios, bebidas y tabaco*.

(*) Este artículo es un resumen del libro publicado bajo el mismo título por el Departamento de Estudios de la Caja Laboral Popular.

Gráfico n.º 1. Navarra. Sectores con un mayor coeficiente de ligazón respecto al sector «Producción ganadera y servicio ganadero»



Fuente: Cuentas regionales de Navarra. 1980. Comunidad Foral de Navarra. Elaboración propia.

Trabajando con mayor detalle sectorial se detecta en Navarra la presencia de complejos industriales de cierta relevancia agrupados en torno a los sectores siguientes: *Producción agrícola. Producción ganadera. Fabricación de productos de molinería y productos para la alimentación animal. Sacrificio de ganado e industrias de conservas cárnicas y Silvicultura* (gráfico n.º 1).

En la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAV) el papel relativo que desempeñan los sectores agroalimentarios es menos importante que en Navarra, lo que, no obstante, no es obstáculo para que pueda apreciarse la presencia de algunos complejos agroalimentarios, aunque hay que insistir en que, en comparación con otros

sectores tradicionales de la estructura industrial de la CAV, su significación es sensiblemente menor. Desde una perspectiva global, con un bajo nivel de desagregación sectorial, se observa una estrecha relación entre la *Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca* y la industria de *Alimentación, bebidas y tabaco*. Con mayor detalle, habría que destacar los sectores de *Ganadería; Otras industrias alimenticias y Cacao, chocolate y confitería* como sectores que, dentro del complejo agroalimentario, cuentan con mayor capacidad polarizadora de actividad económica.

Sirva, pues, esta primera aproximación global al sector agroalimentario como un primer testimonio de que, lejos de ser un sector aislado o bien definido, nos

encontramos, más bien, ante un conjunto de actividades, más o menos interrelacionadas, que configuran un proceso de singular significación, como es el de, a partir de la explotación de la tierra, hacer llegar a la población productos alimenticios de muy diferentes características, bajo muy diversas formas de presentación y a través de cada vez más complejos y novedosos sistemas distribución, siempre en un intento por parte de este sector de acomodarse a nuevas formas de vida y hábitos culturales, que, a su vez, son, en parte, propiciados por los cambios e innovaciones, tecnológicas y organizativas, que se producen en el sector agroalimentario.

Como decimos, el complejo agro-industrial-distribuidor forma un conjunto fuertemente interrelacionado, pero en el que cada uno de estos subsectores cuenta con una problemática específica y que a continuación pasamos a comentar. En cualquier caso, la referencia, obligada, a la relación de cada subsector con el conjunto agro-alimentario, será una constante en esta exposición.

1. SECTOR AGRARIO

1.1. Características generales

En primer lugar, en relación con la *base agraria*, factor primario en la localización de la industria alimentaria, y por ello con una marcada influencia sobre la organización y estructura de todo este complejo, desde el punto de vista del aprovechamiento agrario y forestal del *territorio vasco*, por provincias, se diferencian claramente Guipúzcoa y Vizcaya, territorios ocupados en sus dos terceras partes por las zonas forestales y donde las tierras cultivadas suponen tan sólo el 5,4 % de la extensión total de Álava y sobre todo de Navarra, donde se cultivan el 28,4 % y 34,9 %, respectivamente, de su superficie geográfica. Desde esta óptica territorial, también dentro de Navarra podemos distinguir las comarcas de la Montaña, fundamentalmente forestales y en las que las tierras cultivadas tienen una presencia mínima, de la zona Media, dedicada a los cultivos de secano, y sobre todo de las comarcas de la Ribera, caracterizadas por el regadío (ocupa más del 20 % de su superficie agroforestal total), aunque en extensión el predominio es también de

las tierras de secano. En el caso de Navarra, esta oposición *zonas forestales-de secano-de regadío* la hemos estudiado a través de un método de análisis multivariante llamado análisis de correspondencias, estudio descriptivo de entre cuyos resultados podemos destacar que las producciones que en mayor medida caracterizan la distribución agro-forestal de la Ribera y Zona Media navarras (no las que ocupan mayor extensión) son el maíz de regadío y la superficie forestal, y en segundo término, hortalizas de regadío, cebada y trigo de secano, así como viñedo.

Pasando de este enfoque territorial a ocuparnos de la *importancia económica* del sector agrario (ganadería, agricultura y subsector forestal), ésta en el País Vasco, lo mismo que en la generalidad de los países desarrollados, es ciertamente reducida respecto a la que tenía el agro hace sólo unos pocos años, pudiéndose resumir en que con una *producción* valorada para 1983 (último dato disponible) en unos 97.000 millones de pesetas, se estima que el valor de su aportación (61.000 M ptas.) al producto interior bruto (PIB) del País Vasco fue en dicho año el 3,4 % del total. En cuanto a la *población empleada* en el sector, aunque existen diferentes estimaciones, según la Renta Nacional de España y su distribución provincial del Banco de Bilbao, se calcula que en dicha fecha suponía el 6,8 % (56.667 personas) de los ocupados en el total de la economía vasca. La menor importancia del sector agrario de cara al PIB (generación de renta) respecto a la referida al empleo refleja una característica estructural destacada de este sector, como es su *baja capacidad de generación de renta*: en efecto, se estima que la productividad aparente (valor añadido) por empleo en el sector primario es en el País Vasco de tan sólo alrededor de la mitad de la correspondiente al conjunto de la economía, diferencia además que se aprecia de forma generalizada entre los países de nuestro entorno.

En relación con la integración del agro en el conjunto de la economía, y en concreto respecto a las actividades anteriores (producción de inputs) y posteriores (transformación industrial) que forman, junto con la agricultura, parte del complejo agro-alimentario, podemos señalar que ya en 1980 (últimas tablas

input-output disponibles), y seguramente en mayor medida en la actualidad, la vinculación (y dependencia) del agro con estas actividades es destacable. Así, en relación con la *compra de medios productivos* fabricados en otras industrias, el grado de dependencia es especialmente elevado en el caso de la *ganadería*, subsector para el cual se estima que las compras al sector de alimentación animal suponen (cifras de las tablas input-output referentes a 1980) cerca del 34 y 43 %, respectivamente, de la producción ganadera de la CAV y Navarra, de modo que el valor añadido generado por el propio sector agrario, a pesar de ser un sector primario, es en esta actividad claramente inferior al 40 % del valor de la producción.

Como aspecto que ilustra la situación desfavorable en que se encuentra el agro respecto al conjunto agroalimentario, podemos mencionar también la *diferente evolución en numerosas ocasiones de los precios en origen y en los mercados finales*, en particular la tendencia más o menos creciente de los precios al consumo, independientemente de las posibles fluctuaciones a la baja de los precios en origen, aspecto que se comenta a lo largo de este estudio para algunos productos agrarios, y que a nivel más agregado se corresponde con un crecimiento menor de los precios percibidos por los agricultores y ganaderos respecto a los del conjunto de la economía.

Muy relacionado con la *falta de competitividad del sector agrario* respecto al total de la economía, y a su *dependencia* por ejemplo respecto a las innovaciones y mejoras en las técnicas y equipos productivos desarrolladas en otros sectores industriales, también con carácter estructural, otro comportamiento destacable es la *tendencia a reducirse el peso relativo del sector agrario en la economía en su conjunto*. En relación con la pérdida de peso relativo respecto a la renta (valor añadido), y sólo en el período 1975-1983, el sector agrario vasco ha pasado de generar el 4,8 % del PIB vasco total, al ya mencionado 3,4 %, debiendo señalarse que esa *pérdida relativa de renta se ha producido prácticamente en su totalidad vía precios*, es decir, debido al fenómeno ya mencionado de que los precios percibidos por el conjunto de

producciones del sector primario han crecido, desde mediados de los años setenta hasta la actualidad, claramente por debajo de la inflación de la economía en su conjunto: refiriéndonos a los precios implícitos en el PIB del conjunto del Estado, entre 1974 y 1985 la inflación media de la economía ha sido el 13,7 %, casi cuatro puntos porcentuales superior al crecimiento anual medio de los precios en el sector primario (9,9 %).

En relación con el *empleo*, no podemos dejar de mencionar tampoco, que el número de personas ocupadas en el agro muestra, en la generalidad de los países, al menos entre los desarrollados, una tendencia secular de reducción, no sólo en su peso relativo, sino en términos absolutos; esta contracción del empleo agrario ha seguido, en el caso del País Vasco, un ritmo acumulativo del 5% anual en el último decenio (1975-1985), siendo especialmente destacable el hecho de que durante este período, caracterizado por la crisis industrial, *la falta de alternativas de empleo en otros sectores no ha detenido en absoluto la reducción de los efectivos agrarios*, e incluso, en cifras relativas, la pérdida de empleos ha sido mayor en el sector primario vasco (pérdida entre 1975 y 1985 de un 40,9 % de los empleos existentes al principio de este intervalo) que en la industria (-34,4 %) o la construcción (-35,5 %).

Debemos señalar también que este comportamiento del empleo agrícola durante la crisis ha tenido lugar en la generalidad de los países occidentales, y que seguramente estará en buena parte explicado por la estructura de edades de la mano de obra agraria (de acuerdo con el último Censo Agrario, el 43,5 % de la población activa de este sector tiene en el País Vasco una edad igual o superior a los 55 años), de modo que serán muy numerosos los efectivos agrarios que abandonen la vida activa en este sector sin buscar un puesto de trabajo alternativo en otro.

1.2. Dimensiones y productividad

Un aspecto básico del mercado de productos agrarios es que se caracteriza por una gran competencia, con numerosos productores que ofrecen bienes poco diferenciados (se suele hablar de la *atomización de la oferta*

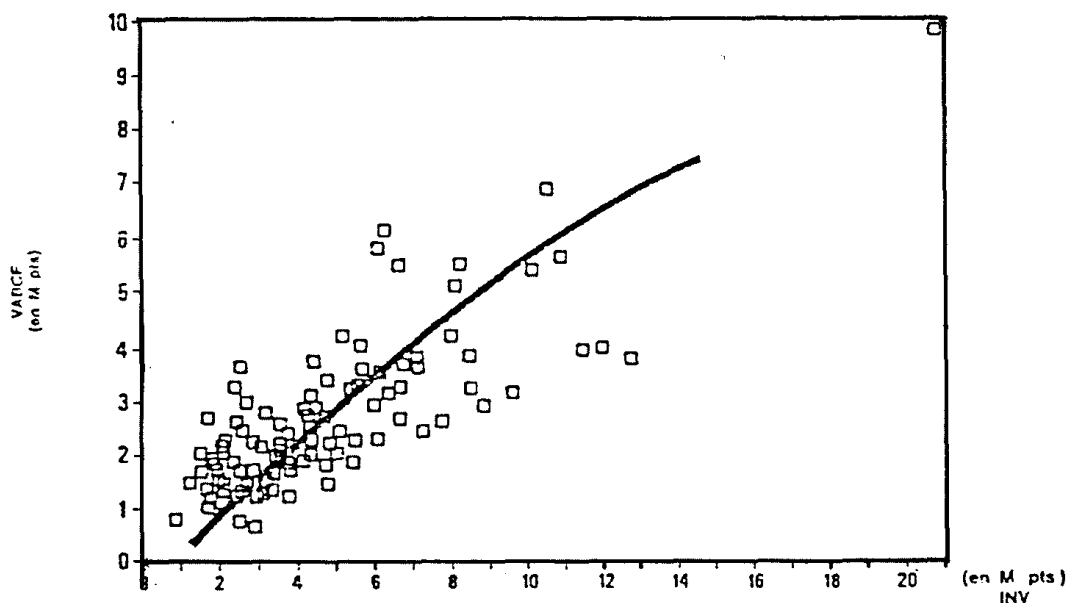
agraria) a un número de compradores (industrias transformadoras y sector distribuidor, además del sector público, el cual actúa, en bastantes ocasiones, como demandante, en principio para reducir la inestabilidad de los mercados —ligada a la estacionalidad y altibajos de las producciones, sometidas a las incidencias climatológicas—) bastante menor, y en el que además *existen notables economías de escala a nivel productivo*. Así, y de cara especialmente al incremento de la competencia y del comercio que se producirá paulatinamente con la adhesión a la CEE, la competitividad de cada subsector vasco dependerá cada vez más de su estructura y productividad.

De este modo, la diferencia en productividad por tamaños, es decir, la intensidad de las economías de escala detectadas en los principales subsectores agrarios, hace que resulte muy dudosa la posibilidad de plantear alternativas de desarrollo del agro vasco que no tengan en cuenta la necesidad de ampliar el tamaño medio de las explotaciones. Cara a la integración en la CEE, la situación

es especialmente desventajosa en Vizcaya y Guipúzcoa, donde los productos obtenidos son principalmente los animales, especialmente *leche* y, en menor medida, *carne de vacuno* (aunque también *hortalizas*), productos en que se especializan los países europeos que cuentan con una agricultura más desarrollada, mientras que la dimensión de las explotaciones vizcainas y guipuzcoanas sólo es comparable a las estructuras productivas de los países mediterráneos menos desarrollados.

En cuanto a Álava y Navarra, que ciertamente cuentan con explotaciones de una *dimensión mayor* que las vizcainas y guipuzcoanas (el tamaño medio por explotación agraria es de 12,8 y 12,1 hectáreas en Álava y Navarra, y de 3,8 y 2,4 en Guipúzcoa y Vizcaya), debemos decir que sus empresas agrarias se encuentran *en línea con las dimensiones medias en la Comunidad Europea*, pero *desfavorablemente situadas*, lo mismo en dimensiones que en rendimientos, respecto a países como Francia, cuyas producciones, por ejemplo

Gráfico n.º 2. Relación entre el nivel de inversión total y valor añadido bruto en una muestra de explotaciones de ganado vacuno para leche



Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por LURGINTZA.

vegetales, competirán con las vascas y españolas en un mercado cada vez más abierto.

A lo largo de este trabajo se ha estudiado cuál es la situación relativa (dimensiones, rendimientos, intensidad de las economías de escala) de los principales subsectores agrarios vascos comparativamente respecto a los países de la CEE, y, dada la importancia del sector lácteo, especialmente en Guipúzcoa y Vizcaya (la leche supone una cuarta parte del valor de la producción final agraria de la CAV), hemos analizado con especial detalle el funcionamiento económico de una muestra de 118 empresas ganaderas asociadas a la *cooperativa Lurgintza* (aunque cada una funciona independientemente) y especializadas en la *producción lechera*. Debemos señalar que estas ganaderías no son representativas del conjunto vasco, pero sí constituyen una muestra amplia de pequeñas, y sobre todo medianas, empresas de producción lechera, explotadas siguiendo, al menos en parte, las directrices técnico-sanitarias de la cooperativa de servicios Lurgintza, y por ello con niveles de control sanitario y racionalidad en el manejo y en la utilización de recursos seguramente bastante superiores a la media vasca.

De las conclusiones obtenidas en el análisis de estas explotaciones lecheras, podemos destacar la cuantificación de la intensidad de las economías de escala existentes en este subsector, estimando, para esta muestra de ganaderías de tamaño medio, que, y sin necesidad de comparar las vascas con las extensas explotaciones agrarias características de algunas otras regiones europeas, *al crecer la dimensión y dotación de factores de la explotación, el crecimiento del valor de la producción es un 30 % más que proporcional al aumento en los factores productivos*, correspondiendo estas economías de escala al notable crecimiento de la *rentabilidad de la mano de obra que se logra al disponer de una mayor dotación de medios productivos por empleo*, dado que la mayor dimensión de las explotaciones lleva implícita una intensificación en la utilización del factor capital. Por contra, hemos constatado la *dificultad* por parte de las explotaciones lecheras para *hacer frente al esfuerzo financiero* que les supondrían las *inversiones* necesarias para incrementar su dimensión

productiva, al menos sin considerar las posibles ayudas de la Administración en condiciones ventajosas.

En relación con este tema, hemos estimado que la *productividad marginal de las inversiones* en el promedio de estas ganaderías se situaba en 1983 en unas 13 pesetas por 100 pesetas invertidas, es decir, unos cuatro puntos porcentuales por debajo del coste del dinero en esa época.

Otra conclusión especialmente relevante, y posiblemente aplicable también a otros subsectores, es que el *incremento del gasto en inputs corrientes de fuera de la explotación*, en este caso una mayor ración de piensos concentrados en la alimentación de los animales, *no siempre mejora la rentabilidad, pudiendo disminuirla*, destacando en cambio el elevado interés económico de un *aprovechamiento mejor y más racional de los recursos naturales* de la explotación, en concreto por la intensificación de la producción y consumo de hierba.

En relación con estas ganaderías, hemos analizado también cuál ha sido su comportamiento en un período de cinco años (1978-1983), apreciando que han obtenido una apreciable mejora tanto en sus ratios de productividad (litros de leche por vaca) como de rentabilidad (valor añadido), *aumento que se ha logrado sin prácticamente más inversión que la de mantenimiento*, y que es en buena parte imputable a las mejoras sanitarias, técnicas (inseminación...) y en el manejo de los pastos y el ganado, probablemente propiciadas por la asistencia y apoyo técnico de la cooperativa de servicios a la que están asociadas.

También estrechamente relacionadas con las diferencias de productividad existentes entre las explotaciones pequeñas y las más grandes y mejor dotadas de medios productivos, se aprecia tanto en la CEE como en España y en el País Vasco, un notable *proceso de concentración de las explotaciones agrarias*, desapareciendo gran número de las explotaciones que resultan más pequeñas respecto a los estándares productivos de cada zona. Así, en el conjunto de la CEE-9 han desaparecido en el intervalo 1975-1984 un 12 % de las explotaciones existentes al principio de este período, proceso de reducción

del número de explotaciones más pequeñas que se ha acompañado de una disminución de la superficie agraria utilizable, aunque lógicamente a un ritmo menor (el 2,7 % entre los años mencionados, porcentaje de abandono de cultivos que es algo superior en el País Vasco y en el conjunto español). Debemos señalar, asimismo, que este proceso se observa en los distintos sectores productivos, de modo que, también para el conjunto de la CEE, sigue disminuyendo de forma notable, por ejemplo, el número de explotaciones lecheras que poseen menos de 30 vacas y el de explotaciones porcinas con menos de 200 animales, mientras que en tamaños superiores aumenta el número de explotaciones.

1.3. La incorporación a la CEE

La importancia de la actuación pública es una característica diferencial de los mecanismos reguladores del mercado agrario respecto a los correspondientes a la industria alimentaria, actuación que se realiza especialmente garantizando unos precios mínimos a los agricultores y ganaderos, así como mediante unas barreras en frontera (principalmente aranceles a las importaciones y restituciones-subsidios a las exportaciones) sensiblemente mayores a las habituales para los productos industriales; en el caso de la Comunidad Económica Europea la política agraria común (PAC) y el establecimiento de un mercado común agrícola es sin duda el núcleo de la actividad de la CEE actual; baste señalar que los fondos dedicados a la PAC suponen el 66 % del gasto total previsto en el presupuesto comunitario para 1987.

Así, la adhesión de España a las Comunidades Europeas supondrá un cambio muy importante en el marco de referencia que afecta a un sector tan intervenido por la Administración como es el agrario (en la CEE-10 el coste de intervención en los mercados supuso en 1985 el 11,6 % expresado en porcentaje respecto al valor de la producción final agraria). En efecto, España, y con ella el País Vasco, se ha incorporado a un mercado común agrario en el que, teóricamente al menos, no sólo existe la *libre circulación de productos agrícolas* entre los países miembros, sino también

(en la mayor parte de los productos) unos *mecanismos y disciplinas de regulación de mercados y unos niveles de precios*, en relación con los de intervención, teóricamente únicos, así como una *política de eliminación de diferencias entre las legislaciones* (el efecto económico de estas diferencias no es otro que el de proteger los mercados), unas *defensas en frontera* frente a terceros países (prélèvements y restituciones) también comunes, así como unas *políticas de ayudas y reformas estructurales*, sometidas, al menos en parte, a unos criterios y reglamentaciones únicos.

Antes de referirnos muy brevemente a algunos aspectos que nos pueden ayudar a detectar las fuerzas y debilidades que presenta el agro vasco frente a ese nuevo marco de referencia, en relación con las orientaciones actuales de la PAC, debemos decir que, dado el elevado coste que supone mantener los actuales niveles de precios y de protección (y como consecuencia los excedentes cuyo principal destino es la exportación a precios necesariamente primados), *la política de precios y mercados, que seguirá siendo el núcleo de la PAC, se caracterizará en los próximos años por su carácter restrictivo*, continuando en especial el crecimiento de los precios regulados por debajo de la inflación y las limitaciones (régimen de umbrales de garantía) a las cantidades de producto que se benefician de los elevados precios garantizados en la Comunidad.

Desde el punto de vista del mercado, el impacto de la Adhesión gradual (hasta 10 años de período transitorio) a la CEE debe tener, para el País Vasco, dos efectos principales, por un lado una *intensificación de la competencia y el comercio*, y por otro una *convergencia en los precios*.

En relación con la intensificación de la competencia, la reducida dimensión y productividad de muchas de las explotaciones vascas es sin duda un importante factor limitador de su competitividad, de modo que, y teniendo en cuenta además las notables economías de escala existentes en este sector, así como el elevado coste de las ayudas y acciones de reforma de estructuras (aunque como factor positivo no hay que olvidar que una parte importante del coste de estas

operaciones la financiará la Comunidad Europea), debe concluirse que la incorporación a la CEE *agudizará el problema de falta de rentabilidad* de gran número de las explotaciones vascas, continuando probablemente los procesos ya mencionados de desaparición de pequeñas explotaciones y de reducción del empleo en el sector.

Podemos mencionar, asimismo, que el tamaño superficial no es el único aspecto al que hay que referirse a la hora de medir la competitividad, y así, por ejemplo, en el caso de la agricultura general (cereales, patatas, remolacha azucarera), a pesar de que en Alava la extensión media de las explotaciones es semejante a los estándares comunitarios (algo menor en Navarra), tanto los niveles de equipamiento como los rendimientos por hectárea son en general escasos, mostrando en conjunto una estructura media deficiente. También podemos llamar la atención sobre las *amplias posibilidades del progreso técnico* existentes en este sector y, que, como comentábamos para el ganado vacuno de leche, puede facilitarlas grandemente la disponibilidad de sociedades de servicios y asesoramiento técnico (sin entrar a valorar un aspecto tan importante como el coste de estos servicios, los cuales por otra parte también pueden beneficiarse de la financiación comunitaria).

Referente, asimismo, a la competitividad de las producciones, hemos analizado, utilizando medias trianuales para eliminar el efecto de la estacionalidad, cuál ha sido el *desplazamiento regional* de las distintas producciones agrarias en los últimos años dentro del conjunto español. Para la CAV, se detecta, posiblemente en parte como consecuencia de su débil estructura productiva, que son numerosas las producciones en que la evolución es menos favorable que en el total estatal, mostrando así una *desventaja relativa*, aunque también detectamos la mejor evolución y probable ventaja competitiva de algunas producciones, en particular alavesas, como remolacha azucarera, vino, avena o patata para siembra. En Navarra en cambio es mayor el número de productos, y no sólo vegetales, en que esta provincia muestra una *ventaja relativa* respecto al conjunto español, aunque podemos llamar la atención sobre la *evolución desfavorable* en

algunos importantes productos hortícolas como el *pimiento*, así como sobre otros como el *espárrago* (o la lechuga), los cuales han seguido una evolución positiva, pero en los que Navarra ha perdido parte de su cuota de mercado, al crecer la producción en mayor medida en otras regiones españolas.

En relación con el previsible incremento del comercio y convergencia de precios, hay que señalar que el deseo de garantizar el aprovisionamiento comunitario de la CEE en productos agrarios constituye uno de los objetivos que en mayor medida ha cubierto la PAC, de modo que España y el País Vasco se encuentran con *mercados europeos saturados, cuando no excedentarios*, pudiendo mencionar como productos menos excedentarios en la CEE, aunque en ellos en general los niveles de producción cubren las necesidades de consumo, las carnes (ovino sobre todo) así como frutas y hortalizas. A nivel de *precios*, las producciones españolas muestran una *ventaja apreciable*, y por lo tanto una situación favorable, *sobre todo en la generalidad de las frutas y verduras, así como en el vino*, mientras que la *situación es desfavorable especialmente para la leche y la remolacha azucarera*. Al referirnos a los niveles de precios relativos, debe tenerse en cuenta que, por ejemplo una situación desfavorable para los productos vascos y españoles, muestra una amenaza de pérdida de parte de su mercado por la mayor *competitividad* de sus competidores, pero además el proceso de convergencia en precios (en especial para los regulados) supone una *amenaza para sus rentas* por la vía del previsible estancamiento de estos precios.

Hay que señalar, en relación con la localización del sector productor agrario respecto a los últimos agentes participantes en el complejo agroalimentario (distribuidores y consumidores), que tanto en la CEE como dentro del Estado español, existen diferencias muy notables entre unas zonas y otras, diferencias que se reflejan claramente en los precios percibidos por los agricultores. Así, *las importantes concentraciones urbanas de la CA V muestran ciertamente una importante ventaja para los agricultores y ganaderos vascos por su cercanía a un mercado consumidor*, deficitario no sólo en la mayoría de los productos vegetales, sino

también en gran parte de los ganaderos (huevos y leche incluidos), observándose, *sobre todo en el caso de las frutas y hortalizas*, que los precios obtenidos por los productores de la Comunidad Vasca son superiores a los promedios españoles, y en algunos casos, por ejemplo hortalizas de invernadero, detectándose que sobre los precios de estos «productos del país» no influyen de una forma significativa los volúmenes de hortalizas comercializados procedentes de otras regiones, existiendo así, de acuerdo con estos resultados, una *clara segmentación del mercado consumidor*. No podemos dejar de mencionar, en relación con estos mayores precios, que por otra parte también ocultan unos *costes de producción seguramente elevados*, y por lo tanto una desventaja estructural, la cual será tanto más importante en cuanto se aumente la competencia (lo que es previsible que suceda) o disminuya la diferenciación o preferencia de los consumidores por esos productos.

En cuanto a *Navarra*, su potencial agrario supera claramente su capacidad de consumo especialmente en cereales, carnes (sobre todo de vaca, cerdo y aves), bastantes frutas y gran número de hortalizas, debiendo vender estos excedentes fuera de su provincia, de modo que *la exigencia de competitividad hacia estas producciones debe ser claramente mayor que en la CAV*, ya que se comercializan en mercados más alejados o se entregan al sector elaborador para su transformación, siendo también los precios obtenidos menores, aunque las diferencias en precios respecto al conjunto estatal son menos acusadas para los productores navarros que en el caso anterior.

Por último, la incorporación al Mercado Común Agrario supondrá también la aplicación en su totalidad de la *política de estructuras comunitaria*, en relación con la cual podemos señalar que, si bien no es previsible que sea elevado el número de explotaciones vascas que se puedan beneficiar de planes de desarrollo (su aplicación supone una dimensión mínima de la explotación antes de iniciar el plan), en cambio parece que gran parte de los agricultores y ganaderos vascos (especialmente en la CAV, pero también, aunque en una proporción menor, en Navarra) *podrán acceder a las ayudas*

para el sostenimiento de sus rentas previstas para las zonas declaradas de Agricultura de Montaña, o Zonas Equiparables. Podemos señalar también que aunque el número de proyectos de inversión que se acogen a estas ayudas anualmente no es elevado, las acciones de mejora de estructuras que han absorbido un mayor volumen de fondos comunitarios en los últimos ejercicios son las orientadas a la *mejora de la transformación y comercialización de productos agrícolas*, acciones que, en la medida en que desde el País Vasco se presenten proyectos y programas de inversión, también deberían tener un impacto positivo.

2. SECTOR TRANSFORMADOR

2.1. Características generales

Las actividades del sector agrario que acabamos de resumir y comentar desempeña un importante papel como ofertante de productos frescos para el consumo humano o animal; sin embargo, no se agota con ello el nexo *sector primario-consumidor final*; por el contrario, el patrón de desarrollo económico a largo plazo que ha llevado a la industrialización de materias primas de diversa índole en un intento de satisfacer cada vez mejor las también cada vez mayores y continuamente renovadas necesidades humanas ha dado lugar a la formación y desarrollo de una actividad transformadora de productos alimenticios que hoy se configura como uno de los más pujantes y prometedores, a la vez que difíciles, campos industriales en las sociedades modernas; sin entrar todavía en el tipo de productos que caracterizan a este sector —aspecto este que, junto con las nuevas tendencias de la industria agroalimentaria, será comentado más adelante— baste decir aquí que el sector primario, excluida la silvicultura, destina (en el Estado español) alrededor de un 74,8 % de su producción, sin contar la exportación, a la venta como input a otros sectores industriales, estando dirigido el resto directamente al consumo final. Más concretamente, en la Comunidad Autónoma del País Vasco el 72,4 % (también en este caso sin contar la exportación) se destina a su transformación en la industria, alcanzando ese porcentaje un 86 % para Navarra.

Es éste precisamente el punto de arranque del sector transformador que en el País Vasco con aproximadamente 1.000 establecimientos industriales, da empleo a 28.034 personas, genera una producción de 253.245 millones de pesetas y que, en términos relativos representa un 8,6 % del empleo industrial total.

En un primer intento de caracterización de este sector hay que hacer referencia a los aspectos que, desde una perspectiva económica, más destacan en su proceso productivo; nos estamos refiriendo a la utilización relativa de factores, trabajo y capital (y materias primas), a la forma en que éstos se combinan y a su incidencia en la determinación de posibles economías de escala en el sector.

Una primera cuestión a reseñar es la *elevada dependencia* respecto al sector productor agrario. Ya hemos dicho anteriormente que las IAA del País Vasco dependen de forma importante del sector primario, estando estrechamente vinculadas al mismo y sufriendo las consecuencias de sus vicisitudes, tan relacionadas a los fenómenos meteorológicos y estacionales de las producciones. Consiguientemente, el funcionamiento de algunas actividades industriales es temporal, es decir, que se hallan sujetas a los ciclos productivos de las materias primas y ocupan su tiempo productivo, por tanto, durante períodos de tiempo cortos. Esta característica es especialmente atribuible a las industrias conserveras de vegetales y de pescados, así como también a la de elaboración de vinos, por citar aquellos que tienen una cierta entidad en el País Vasco.

Este aspecto de *temporalidad* plantea, a su vez, otros problemas adicionales que merece la pena subrayar. Por un lado, surgen problemas de *carácter financiero*, por la necesidad de comprar las materias primas al contado o a plazos cortos, y teniéndose no obstante que vender el producto elaborado durante un período de tiempo más dilatado. Por otro lado, afloran a su vez problemas en cuanto al nivel de *utilización de la capacidad productiva*, sobre todo, en aquellas industrias con escaso grado de diversificación de la producción.

Esta dependencia del sector primario no lo es sólo en el sentido que acabamos de apuntar, sino que se pone de manifiesto también en el hecho de que las *materias primas* forman parte importante del proceso de producción y del valor final del output del sector. Este aspecto queda claramente reflejado en el *nivel relativamente bajo de valor añadido*. En buena parte esta característica es consecuencia de lo que comentábamos en el punto anterior. Globalmente, las IAA del País Vasco añaden poco valor sobre la materia prima agrícola para obtener el producto transformado. Para 1983, el valor añadido bruto fue del 27,5 % del valor total de la producción, únicamente equiparable al de la industria química y al de minerales y metales, pero situándose por debajo del valor añadido generado por el conjunto de la industria vasca (34,7 %), y muy por debajo, como es lógico, del que se obtiene en la agricultura.

Tal característica, sin embargo, varía ostensiblemente cuando desagregamos el sector en grupos productivos. Así, los subsectores que generan claramente un valor añadido *inferior a la media de las IAA* son las industrias de *piensos compuestos*, las *cárnicas* y las *lácteas*. Por *encima de la media* nos encontramos con las industrias de *bebidas* en general y con la industria del *chocolate y confitería*, en tanto que la industria *panadera* y la de *conservas vegetales* y de *pescado* se *equiparan*, en cuanto a valor añadido, a la media del sector antes citada.

En cierto modo, esto no es ajeno al *predominio de industrias agroalimentarias de primera transformación*. En la medida en que un 52,5 % de los inputs consumidos por las IAA vascas proceden del sector primario agrícola, se puede suponer, como primera aproximación, que estamos ante un sector que realiza principalmente productos alimentarios de primera transformación, reduciéndose la actividad de algunos subsectores a la simple manipulación de los productos agrarios.

En cuanto a la *utilización de factores* en el proceso productivo habría que subrayar la *baja relación capital/trabajo*. Las estimaciones que hemos realizado en torno a la utilización de factores (trabajo y capital) en el proceso de producción de las IAA nos permiten

extraer la idea general de que, en conjunto, dichas industrias utilizan *técnicas productivas más intensivas en trabajo que en capital*; esta característica general es, al parecer, más acentuada en la industria de bebidas que en la alimentación. Por otra parte, también se pone de manifiesto que la intensidad del factor trabajo en las IAA disminuye a medida que aumenta la dimensión de la empresa. No obstante, esta consideración de la utilización de factores de producción puede resultar excesivamente simplificadora si no se destaca la importancia del *capital circulante*, en particular de stocks de materias primas y productos en proceso de elaboración, que dan lugar a que la cantidad de capital (fijo y circulante) empleado en el sector sea bastante superior a la que se deduce cuando sólo se considera el inmovilizado.

No obstante, estas notas características tienen algunas excepciones, según el subsector de que se trate. Así, para aproximarnos al tema de la utilización de capital en las IAA del País Vasco hemos analizado el lugar que ocupan los diversos subsectores agroalimentarios en el conjunto de la industria fabril vasca, utilizando como indicador parcial de esta ordenación el cociente *inmovilizado por persona* en el caso de Navarra y la relación *amortizaciones por persona* en la Comunidad Autónoma Vasca.

Los resultados obtenidos son muy variables y no son, desde luego, determinantes. Quizá destaca que el hecho de que la industria *láctea* queda encuadrada dentro del grupo de sectores vascos de intensidad de capital alta. En el otro extremo se podría subrayar, por su reducida intensidad de capital, a la industria del *chocolate y confitería*, así como también a la de *conservas de pescado*. Globalmente, tanto las IAA de la Comunidad Autónoma como las de Navarra se clasifican, en cuanto a la utilización de capital se refiere, alrededor de la media de la industria fabril.

Finalmente, hay que referirse a la posible existencia de *economías de escala y tamaños óptimos* en este sector. Dado que las técnicas utilizadas no permiten afinar demasiado en los cálculos, los resultados obtenidos deben ser considerados como aproximativos, aunque consideramos que reflejan con

cierta fidelidad este aspecto de la organización industrial del sector. La conclusión general para el conjunto del sector establece que *no existen economías de escala importantes* y que la dimensión mínima óptima se situaría en el intervalo 50-99 trabajadores, no existiendo, pues, importantes barreras de entrada al sector. Hay que advertir, sin embargo, que esta conclusión se refiere a economías de escala en el *ámbito productivo, ya que existen otros aspectos de la actividad de las IAA* —por ejemplo, los *gastos de publicidad, distribución e investigación y desarrollo* de nuevos productos— que dan lugar a la aparición de *barreras de entrada* diferentes a las que se deducen de considerar únicamente los establecimientos industriales y que desempeñan un importante papel en la organización del sector.

Descendiendo al detalle de los subsectores, los resultados obtenidos sugieren que los *tamaños mínimos óptimos* se sitúan en los intervalos que se señalan a continuación: mataderos e industrias cárnicas (20-49); industrias lácteas (100-499); frutas y conservas vegetales (100-499), aunque también aumenta la participación del intervalo (20-49); conservas de pescado (50-99); cacao, chocolate y confitería (100-499); industria vinícola (50-99); cerveza y malta (100-499); otras bebidas alcohólicas (20-49); bebidas no alcohólicas (50-99); industria panadera (70-50).

2.2. Organización

La tecnología —en el sentido utilizado anteriormente—, la estrecha vinculación entre agricultura e industria y la presencia de subsectores con características bastante diferentes da lugar a una organización del sector de transformación, cuyas características pasamos a describir a continuación. En términos generales hay que hablar de *distribuciones de empresas y empleo*, según la dimensión de los establecimientos industriales, bastante diferentes entre sectores; a ello hay que añadirle el papel importante que juegan las *empresas multinacionales* y la *inversión extranjera*. La *estrecha relación intersectorial* es otra característica a destacar, aunque ya ha sido mencionada al comienzo de estas conclusiones. Finalmente, hay que decir que esta

organización constituye la actividad productiva que se distingue por su *amplia gama de productos* y por la *constante innovación* de éstos. A su vez, entre estos elementos que acabamos de mencionar existen significativas interrelaciones.

Si nos referimos, en primer lugar, a la dimensión empresarial hay que comenzar por distinguir la dimensión de los establecimientos industriales y la de las empresas y sociedades sobre todo cuando éstas operan en el ámbito internacional.

En el País Vasco, y siempre dentro del grado de relatividad con que hay que abordar este tema, la *dimensión empresarial* es pequeña, tanto en comparación con el conjunto de la industria como con la situación del sector en otros países. Para la Comunidad Autónoma y Navarra el ratio *empleo/establecimiento* se sitúa en 85 y 34, mientras que para España está en 64. Si bien no son datos estrictamente comparables, la información disponible muestra que la dimensión en la mayor parte de los países europeos es sensiblemente superior. Esta dimensión media más reducida claramente queda reflejada cuando se observa la distribución de las empresas y el empleo según el tamaño de las primeras. Refiriéndonos, a título ilustrativo, a la Comunidad Autónoma, se observa que el *total de la industria* concentra el 32,1 % de su empleo en establecimientos de más de 500 trabajadores, mientras que las IAA sólo les corresponde el 4,2 % en este estrato. Por el contrario, la mayor concentración de empleo del *sector agroalimentario* (el 45,3 %) se da en los establecimientos que se sitúan en el intervalo entre 100 y 500 trabajadores, mientras que el conjunto de la industria cuenta con el 31,5 % en dicho intervalo. Esto pone de manifiesto que, en relación con el conjunto industrial, y de acuerdo con lo apuntado al referirnos a las economías de escala, en la industria alimentaria *no* concurren fuerzas que lleven a dimensionamientos importantes de los establecimientos, sino que éstos, siempre en términos relativos, se sitúan en tamaños intermedios.

En lo que se refiere a los *subsectores* que se han analizado en este estudio, las dimensiones medias y la distribución del

empleo por tamaños difieren, reflejando las distintas condiciones en que trabajan. Así, nos encontramos con industrias que, como cacao, chocolate y confitería y láctea, muestran tamaños medios elevados —67 y 76 empleados por establecimiento— y la mayor parte de su empleo concentrada en los establecimientos de dimensión superior a la media. *Conservas de pescado* es un ejemplo de sector de dimensión media más reducida, 29 empleados/establecimiento, mientras que el sector *mataderos e industrias cárnicas*, con un tamaño medio de 34 empleados/establecimiento, distribuye irregularmente su empleo, concentrándolo en los intervalos de *menos de 50 trabajadores* y de *más de 100 trabajadores*. En la *industria vinícola* predominan, en número, los *establecimientos de reducida dimensión (menores de 5 trabajadores)*, hasta el punto que llegan a suponer el 98,8 % del total de establecimientos; mientras que los que se pueden considerar de dimensión de cierta entidad se limitan a 5, que están comprendidos en los intervalos de 20-49 trabajadores (3 establecimientos) y de 50-99 trabajadores (2 establecimientos).

Esta dimensión empresarial puede estar determinada por la no existencia de economías de escala a que nos referíamos anteriormente, aunque no hay que descartar otros factores que determinan la dimensión de las empresas, como es el caso, entre otros, del tamaño del mercado. En este caso, el hecho de que algunas industrias agroalimentarias abastezcan a mercados locales o, al menos, de dimensión regional, podría explicar la reducida dimensión media de sus establecimientos; por otra parte, la abundancia de establecimientos de muy reducida dimensión puede también deberse a que la actividad «*industrial*» se corresponde con la de agricultores individuales que simultanean ambas, pudiendo ser el ejemplo más claro el del sector vinícola.

Empero, hay otros elementos que hay que considerar en relación con este tema de la dimensión de las empresas. Efectivamente, otra característica de este sector es la existencia de importantes *grupos multinacionales* así como la presencia de significativos volúmenes de *inversión extranjera* en el Estado español y en el País Vasco.

Los grandes grupos de la alimentación se caracterizan por llevar a cabo actividades muy diversificadas, tanto dentro como fuera del sector, y por estar presentes en numerosos países. La mayor parte de ellos están presentes en la economía española bien a través de filiales bien por medio de su participación en empresas españolas y, junto con los grandes grupos nacionales concentran un importante porcentaje de la producción total del sector.

Un rasgo peculiar del sector, tanto en el Estado español como en el contexto mundial, es que coexisten un número reducido de grandes grupos con un enorme número de empresas de pequeñas dimensiones.

La explicación al fenómeno de la concentración del sector alimentario parece recaer en el lado de la demanda. El hecho de que los alimentos estén cada vez menos ligados a los inputs agrícolas y más al proceso industrial y el hecho de que se trata de artículos de consumo de masas hace que estos productos estén cada vez más sujetos a factores como la novedad, imagen, etc., convirtiendo el acercamiento del producto al consumidor, en particular a través de la publicidad, en una herramienta de primera necesidad y, a la vez, en una barrera para la adquisición de importantes cotas de mercado.

En este sentido, los grandes grupos disponen de los recursos necesarios para, a través de grandes campañas publicitarias (y de la presencia destacada de sus productos en la casi totalidad de los puntos de venta), atraer la atención de los consumidores hacia sus productos, convirtiendo los gastos publicitarios en una barrera a la entrada y adquisición de importantes cotas en el mercado. De entre las grandes firmas, las multinacionales, además de disponer de mayores recursos, se benefician de la imagen de marca extendida por los diferentes mercados del mundo y su influencia llega a alterar los hábitos de consumo de una determinada sociedad.

Como ilustración de lo que venimos diciendo puede señalarse que durante 1985 las empresas de alimentación y bebidas del Estado *invertieron en publicidad* un total de 37.781 millones de pesetas, lo que representa el 24,1 % de

la inversión total controlada por este concepto para el conjunto de la economía y supone un crecimiento del 70 % y del 45 % respecto a los dos ejercicios anteriores. Además, un elevado porcentaje de estas inversiones se concentra en el medio más claro y de más alcance: la televisión.

Este aspecto que acabamos de comentar, ventaja comparativa de los grandes grupos empresariales para aproximarse masivamente al consumidor, es una de las facetas que caracterizan la actividad de estas organizaciones. En el estudio de 6 *grandes grupos europeos* que se ha realizado se puede apreciar, además, otra serie de características comunes en sus respectivas estrategias de desarrollo:

- *Diversificación geográfica* orientada hacia los grandes mercados y en especial hacia Estados Unidos, tanto por las grandes dimensiones del mercado como por su elevado poder adquisitivo.
- *Diversificación productiva* orientada hacia productos de alto valor añadido (congelados, platos cocinados...).
- *Política de crecimiento* basada fundamentalmente en la adquisición de empresas bien situadas en el mercado y con productos de primera línea.

Como cabe esperar, en estrecha relación con la actividad de los grupos multinacionales aparecen los movimientos de capital entre Estados. Consiguientemente, en el sector agroalimentario este fenómeno es, generalmente, intenso, como ha quedado puesto de manifiesto en España durante los últimos años, en los que ha aumentado de forma importante el número de *operaciones de compra-venta* realizadas por capitales extranjeros, observándose un gran dinamismo en el sector. De las 99 operaciones realizadas en el sector de alimentación y bebidas en 1985 (excluyendo las 9 realizadas en el caso de la distribución) 36 correspondieron a capitales extranjeros. Así, a finales de 1985 las empresas del sector con participación extranjera alcanzaron la cifra de 351, frente a los 324 y 307 de los dos ejercicios anteriores, facturando un total de 1,14 billones de pesetas y empleando a 67.479 personas.

Abundado aún más en este tema, cabe señalar que una de las características del capital extranjero en el sector de la alimentación y bebidas es su clara inclinación hacia la *participación mayoritaria en el capital social* y consecuentemente hacia el control total de la empresa, fenómeno este que se da en el 70 % de las empresas participadas. Por otra parte, se caracterizan por ser de dimensión superior a la media del sector.

En cuanto a la penetración de capital extranjero en la industria alimentaria vasca podemos señalar que: las inversiones se concentran de forma importante en Navarra, tienen un carácter claramente mayoritario (de las 26 empresas participadas, 20 lo están en un porcentaje superior al 50 %), y su origen es predominantemente francés. El conjunto de las empresas vascas participadas facturó durante 1985 113.897 millones de pesetas y dio empleo a 3.766 trabajadores.

¿Qué significación tiene este fenómeno de las empresas multinacionales y de la inversión extranjera en relación con la dimensión empresarial? Creemos que hay algunos aspectos que pueden ayudar a entender la situación que se está describiendo y que deben ser resaltados; nos estamos refiriendo a las economías de escala en ámbitos distintos al de la producción y a la proximidad a la demanda como criterio de localización. Con esta perspectiva puede explicarse la *simbiosis entre grandes organizaciones multinacionales y establecimientos industriales de mediana y pequeña dimensión*. Las primeras se beneficiarían de las ventajas que se derivan de su tamaño en todo lo que se refiere a la constitución de barreras de entrada en el sector, como puede ser la actividad de investigación y desarrollo, la creación de imagen de marca, el acceso a los grandes medios de comunicación de masas, etc. En el plano productivo, sin embargo, primaría el factor de proximidad a la demanda, junto con el de la disponibilidad de materia prima, lo que se plasma en un mayor número de establecimientos distribuidos de forma más uniforme en los distintos mercados; así, cuando las grandes sociedades multinacionales pretenden implantarse en un mercado determinado lo hacen a través de inversiones en empresas ubicadas en aquellos países y áreas de su interés, lo

que explica la importante presencia de capital extranjero en empresas vascas y del resto del Estado español.

Una última cuestión que debemos mencionar en relación con la organización del sector es la referente a su *heterogeneidad*. A pesar de que las IAA tienen la característica común de actuar sobre materias primas agrícolas, constituyen, sin embargo, un grupo de actividades muy heterogéneas, tanto por los productos que fabrican como por la variedad de los procesos industriales que emplean. En este sentido, baste citar como ejemplo más ilustrativo a los tres grandes grupos que componen este sector: la industria alimentaria propiamente dicha, la industria de bebidas y la industria del tabaco.

Esta heterogeneidad viene dada, desde el lado de la oferta, por la propia variedad de productos que genera el sector primario, variedad que el propio proceso de transformación contribuye a acrecentar.

Existen, no obstante, otros elementos que contribuyen a propiciar este fenómeno. Así, bajo el título de *Nuevas tendencias de la industria alimentaria* se ha dedicado en este estudio un capítulo a analizar estos aspectos que consideramos determinantes para el sector.

Las *nuevas tendencias* observadas en la industria alimentaria, plasmadas en la aparición de una gran variedad de productos nuevos, han sido consecuencia de la interrelación de una serie de factores socioeconómicos tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Las mejoras tecnológicas registradas en los últimos años junto con la mayor presencia de los grupos multinacionales en todo el mundo han propiciado la aparición de productos cada vez más transformados que, respondiendo en un principio a la demanda de un mercado concreto, se han introducido en los mercados internacionales a través de fuertes campañas publicitarias (sobre todo en la TV) provocando un cambio en los hábitos y en la mentalidad del consumidor que asocia a los productos novedosos procedentes del exterior una imagen de progreso frente a los productos tradicionales.

Por el lado de la demanda, entre los hechos que más han contribuido a la introducción de los nuevos productos debemos destacar, además del proceso creciente de urbanización y el aumento del nivel de vida de los consumidores, el cambio en los hábitos familiares y en su cultura alimenticia (consecuencia, entre otras cosas, de la incorporación de la mujer al trabajo, de la penetración de los medios de comunicación en el hogar, etc.), lo que ha permitido una mayor asimilación de los alimentos transformados en detrimento de los no transformados.

Además de los cambios experimentados en el seno de las familias y en el engranaje productivo, la creciente preocupación por la salud y la forma física ha supuesto una alteración de la actitud de los consumidores hacia los productos alimenticios, exigiendo de éstos mayor información, higiene y calidad, y ha abierto con los productos dietéticos y los productos «light» un importante campo de desarrollo a la industria alimentaria.

Dentro de este marco, los productos que han experimentado un mayor crecimiento han sido los congelados que, además de verse favorecidos por el desarrollo registrado en el sector de la distribución —hipermercados y supermercados— y de los electrodomésticos —congeladores y hornos microondas—, han sabido dar respuesta a una serie de exigencias del consumidor actual, como son: la comodidad y el ahorro de tiempo, la posibilidad de stockaje, el aumento de la variedad y de la calidad y una mayor flexibilidad.

Las tendencias observadas en los nuevos productos se dirigen hacia productos ya preparados para el consumo o productos semipreparados como respuesta a la nueva concepción del tiempo en el hogar; en cuanto a la nutrición se tenderá hacia productos ligeros, naturales y de mejor calidad, todo ello con una mejora del envasado (informativa y de presentación); y, finalmente, en cuanto a la variedad se irá hacia una diversificación gustativa y hacia la presentación de los productos en porciones individualizadas.

2.3. Localización y aprovisionamiento

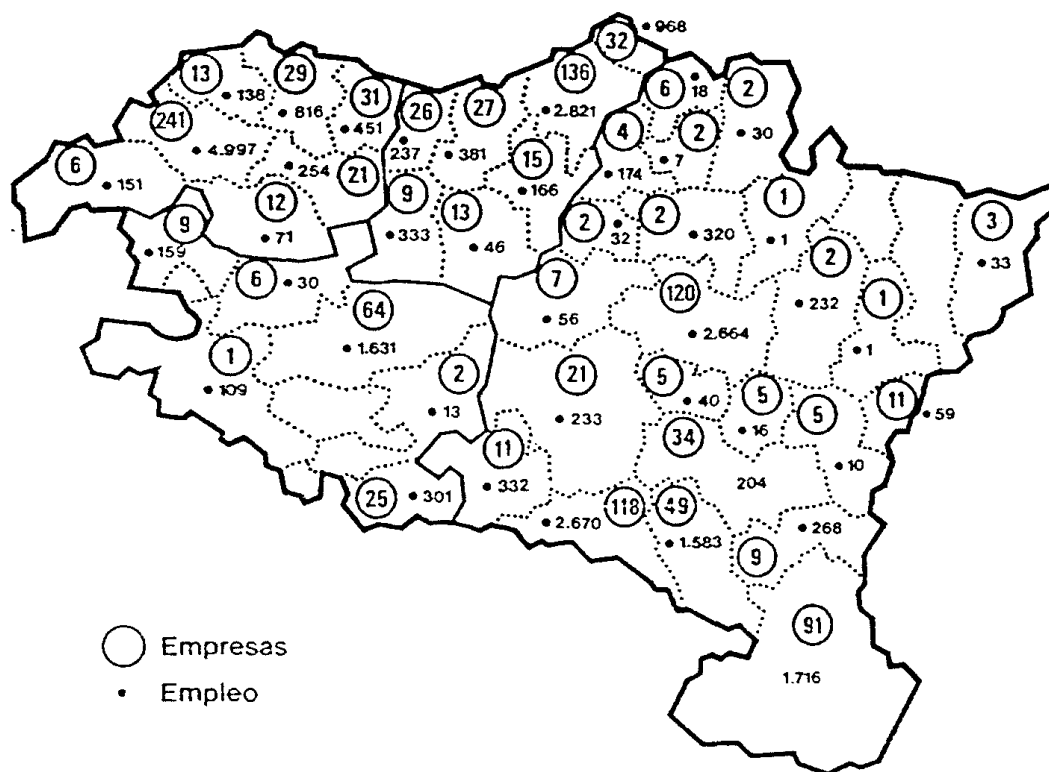
En estrecha relación con los temas que acabamos de comentar —y en parte,

según veremos, determinada por ellos— se encuentra la *localización geográfica* de la industria alimentaria. La *demanda* y la *base agrícola* son factores que se configuran como las más importantes a la hora de explicar la localización geográfica de las empresas del sector. La primera ejerce su influencia atrayendo las empresas hacia las áreas geográficas que concentran importantes contingentes de población; esto se ve, a su vez, complementando por el *poder adquisitivo* que, junto con la concentración geográfica, contribuye a explicar la localización geográfica desde esta óptica de la demanda. Desde la vertiente de la oferta, la disponibilidad de materias primas es el factor más determinante, lo que hace que la existencia de una sólida *base agrícola* sea un factor de primer orden en relación con el problema que nos ocupa. Por otra parte, si como hemos señalado no existen economías de escala en la producción, esto permite que las empresas se distribuyan geográficamente de acuerdo con los factores mencionados, sin que existan restricciones por el lado de la producción que obliguen a la existencia de un número reducido de empresas (establecimientos) de mayor dimensión.

De acuerdo con el estudio realizado se ha podido clasificar los distintos subsectores en grupos, según los criterios determinantes para su clasificación. Así, la *disponibilidad de materia prima* es el factor clave para los siguientes sectores: *conservas de pescado, industria vinícola, frutas y conservas vegetales, industrias cárnicas, industria azucarera, sidrerías, y aceite de oliva*. El *tamaño del mercado* es el factor relevante para los sectores de *Cerveza y malta; Cacao, chocolate y confitería y bebidas alcohólicas*. Por *más de un factor* se ven determinados los sectores de *mataderos, industria panadera, bebidas no alcohólicas e industrias lácteas*.

Si nos referimos a la localización geográfica dentro del propio País Vasco, para el conjunto del sector nos encontramos con que las empresas se distribuyen dando lugar a un fenómeno de concentración del empleo, de tal forma que el 73 % se localiza en *siete* comarcas, de las cuales *cuatro* son las que comprenden a las correspondientes capitales de provincia y su entorno urbano y *tres* (*Ribera del Ebro, Ribera del*

Gráfico n.º 3. Empleo y empresas de las industrias agrícolas y alimentarias del País Vasco distribuidos por comarcas



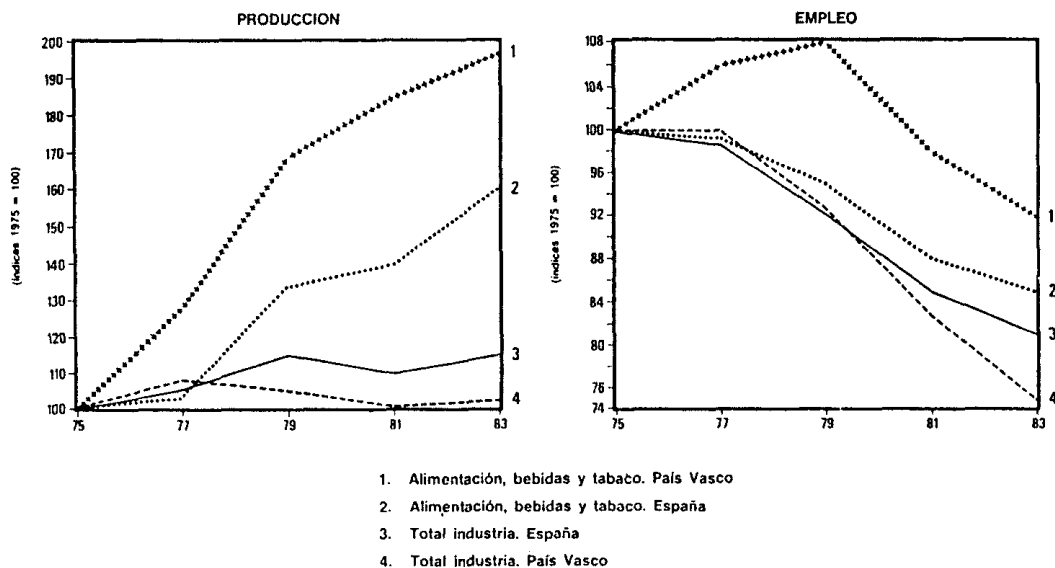
Fuente: INSS y elaboración propia

Arga y Tudela) constituyen importantes zonas de aprovisionamiento de materia prima agrícola. Así, también aquí se reproduce el esquema de empresas localizadas en los grandes centros de consumo y otras que se sitúan en lugares próximos a la producción de materias primas (véase gráfico n.º 3).

Si nos referimos a algunos subsectores determinados—concretamente, a los que se han analizado con más detalle en este estudio— se puede apreciar también el distinto comportamiento a la hora de decidir la localización de las plantas productivas. Así, nos encontramos con actividades como conservas de *pescado* y *vegetales* localizadas prioritariamente en las zonas donde se encuentra la materia prima; es decir, en Guipúzcoa y Vizcaya las primeras, en los propios lugares de desembarco de la pesca

(Bermeo, Ondárroa, Motrico...) y en Navarra las segundas, en las comarcas de Ribera del Ebro, Ribera del Arga y Tudela. Otras actividades, como es el caso de las industrias *lácteas*, se aproximan a los grandes centros de consumo, localizándose en los entornos urbanos de las capitales de provincia. La industria *vinícola* presenta un esquema de localizador) dual, en el sentido de que, lógicamente, una parte importante de los establecimientos productores se sitúan en la Rioja alavesa y en las comarcas de Navarra, Ribera Baja y Baja Montaña, pero, simultáneamente, en los propios núcleos urbanos, o cerca, existen establecimientos importantes que sirven como infraestructura para la distribución del producto. La industria de mataderos y conservas de carne concentra su empleo en las zonas de mayor presencia demográfica, comarcas de las capitales

Gráfico n.º 4. Evolución de la producción y el empleo (1975-1983). Industrias de alimentación, bebidas y tabaco y total industrial



Fuente: Banco de Bilbao. Renta Nacional de España y su distribución provincial.

de provincia, aunque la existencia de la figura del «matadero municipal» (en proceso de desaparición como tal en la actualidad) da lugar a una cierta dispersión geográfica de establecimientos. Finalmente, la industria del *chocolate y confitería* se concentra igualmente en los entornos urbanos de las capitales, con alguna excepción que puede explicarse más por razones históricas o de tradición.

2.4. Evolución y coyuntura

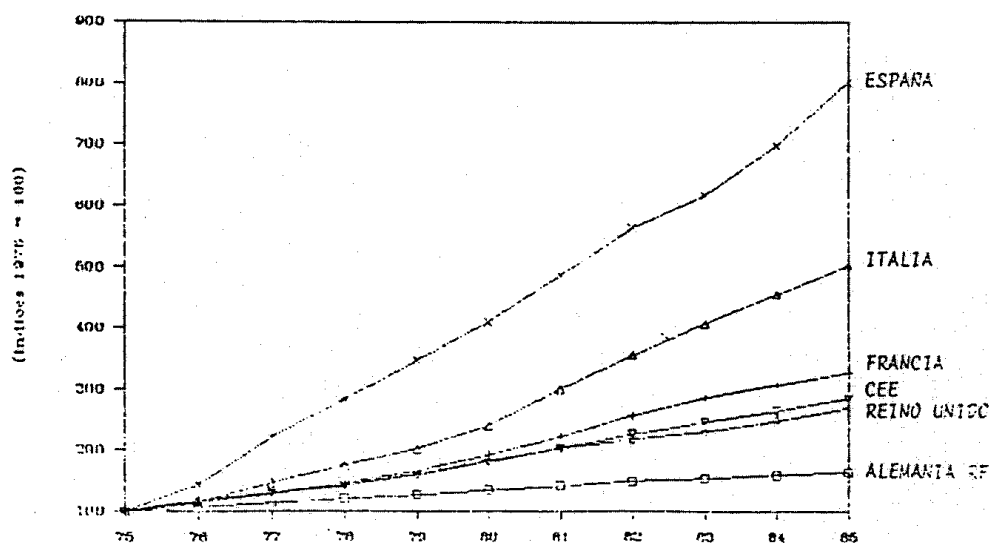
En este dinamismo observado en el sector a través de la aparición de nuevos productos y nuevas tendencias, además de las causas anteriormente señaladas, tiene una especial importancia el hecho de que se trata de un sector dedicado a la producción de bienes de primera necesidad sujetos, en su mayor parte, al consumo de masas. En este sentido, las IAA están sometidas a muchas *menos oscilaciones* que la mayor parte los restantes sectores industriales, donde la

demanda de sus productos está fuertemente determinada por la situación y las expectativas de la economía (bienes de inversión) o por las expectativas de renta y de los tipos de interés (bienes de consumo duraderos), etc.

Todo esto queda perfectamente reflejado en la evolución reciente de la economía vasca, donde las IAA han acusado de forma *más amortiguada* que el conjunto de la economía los efectos de la crisis, experimentando crecimientos más destacados en términos de producción y valor añadido y caídas más moderadas en el empleo. De todas formas, hay que señalar que la *evolución de las IAA* vascas ha sido *más positivas* que la media estatal durante la última década (gráfico n.º 4).

Por Territorios Históricos y durante el período 1975-83, la evolución más destacada en términos de producción se ha registrado en Navarra (+ 149 %) y en Álava (+126 %), mientras que Guipúzcoa ha estado muy por debajo de la media

Gráfico n.º 5. Evolución de las ganancias horarias en el sector de la alimentación, bebidas y tabaco (1975 = 100)



Fuente: Historical Statistics. OCDE.

del País Vasco (50 % frente a 95 %). En términos de empleo, únicamente en Navarra ha aumentado el número de empleos en el sector, perdiéndose 2.453 para el conjunto del País Vasco, lo que supone un 8 % del empleo existente en 1975.

Como un aspecto más de la evolución del sector durante este período de crisis, debemos señalar que la tasa de crecimiento de los *costes laborales* en España (medidos en ganancias horarias), pese a que se ha ralentizado de forma importante durante los últimos años, sigue estando muy por encima de la media europea (véase gráfico n.º 5). La presión que ejercen estas alzas salariales se reflejan en los *precios de producción* del sector, cuya tasa de crecimiento anual media durante el período 1979-84 se ha situado en el 12,7 % frente al 7 % comunitario, lo que significa que los productos españoles y vascos están experimentando una continua pérdida real de competitividad en los mercados internacionales.

2.5. Comercio internacional

Algunos de los aspectos que acabamos de comentar ponen de manifiesto un notable grado de

internacionalización del sector agroalimentario; baste recordar la presencia de importantes grupos multinacionales con sus intereses y actividades repartidos en diferentes mercados. Sin embargo, esta internacionalización no siempre se ve reflejada en la intensidad de los flujos comerciales en relación con las cifras de producción y demanda. Por el contrario, las grandes compañías multinacionales han preferido extender su presencia mediante *operaciones de capital* aprovechando las posibilidades y los condicionantes impuestos por los *criterios de localización* imperantes en el sector, las economías derivadas de la creación de una *imagen de marca* y la progresiva *homogeneización* de los *gustos de los consumidores* que, en buena medida, ellas mismas han provocado. El marco general del *comercio mundial* nos muestra el protagonismo de los países desarrollados, reflejando la pujanza (tecnología, productividad...) de sus respectivos sectores agrícolas, el desarrollo de los sectores transformadores (maquinaria para la industria de la alimentación, nuevos productos...) y la tendencia a evitar la dependencia del exterior en un sector tan estratégico como el de la alimentación.

Si nos referimos a áreas más reducidas, pero de interés más inmediato para nosotros, nos encontramos con que, dentro de los países desarrollados, la *Comunidad Económica Europea* destaca de forma importante por el hecho de representar aproximadamente la tercera parte del comercio mundial y de ser un claro exponente del logro de un cada vez mayor nivel de autosuficiencia. En todo caso, la estructura del comercio de los países comunitarios es, en parte, el reflejo de las circunstancias y medidas de política económica que han rodeado la construcción del Mercado Común. Así, el comercio *entre los propios países de la Comunidad* es, frente al extracomunitario, el que predomina (el comercio intracomunitario representa casi las dos terceras partes del total) como consecuencia, fundamentalmente, del principio de «preferencia comunitaria» y de la explotación de la complementariedad entre los distintos países miembros.

En su vertiente de comercio *extracomunitario*, la CEE pone de manifiesto algunos aspectos que merecen ser destacados. En primer lugar, los flujos comerciales originados por el desequilibrio geográfico en la producción de determinados bienes que, en este caso, se traducen en importantes importaciones de maíz y soja; también la experiencia comunitaria es un ejemplo de cómo las regulaciones de política económica, tanto agraria como comercial, pueden modificar sustancialmente la situación de la balanza comercial; para la CEE en conjunto la balanza del sector agroalimentario es deficitaria en la actualidad, pero la tasa de cobertura ha mejorado notablemente desde que en 1962 se puso en marcha la Política Agrícola Común.

Por otra parte, la estructura por productos del comercio comunitario pone claramente de manifiesto lo que debe interpretarse en un doble sentido: *oportunidades y amenazas* para el sector agroalimentario del Estado español, en general, y del País Vasco, en particular. El superávit comercial de la CEE en productos lácteos constituye el ejemplo más claro de amenaza para el sector en el País Vasco, mientras que el déficit en legumbres y frutas tiene la interpretación contraria. En cualquier caso, la Comunidad es un importante mercado para los productos vascos y españoles,

tal como queda reflejado en el hecho de que España es, tras EE.UU. y Brasil, el tercer oferente de productos agroalimentarios a la CEE. La cercanía del mercado, los acuerdos entre ambas zonas, la complementariedad de las producciones y la competitividad española en los productos en los que la CEE muestra mayor déficit son las razones que explican esta situación de España como suministrador de productos a la Comunidad.

Pasando a referirnos expresamente al comercio español, los aspectos más destacables son el superávit de la balanza comercial y la concentración de la exportación en un reducido número de productos. El primero de ellos queda explicado en gran parte por la competitividad de España en este sector y por los distintos factores que han posibilitado un reducido volumen de importaciones, aunque, por otra parte, tampoco hay que olvidar el carácter oscilante del signo de la balanza comercial que tiene su origen, entre otros, en la influencia que ejercen los altibajos en la producción y la utilización de políticas de importación con fines estabilizadores. La concentración de la exportación productiva de la economía española y también a su especialización en el comercio internacional, derivada, en parte, de su competitividad en los mercados exteriores y de la complementariedad con la CEE, principal área de destino de las ventas españolas al exterior.

Por otro lado, las *importaciones* tienen una penetración baja en el mercado español —representan el 9 % del consumo total (consumo intermedio + consumo final)— lo que está en correspondencia con la presencia extranjera en el Estado español, que se ha materializado en la entrada de capital extranjero; obviamente, esta estrategia también se debe a que la protección del mercado y el régimen de Comercio de Estado han dificultado notablemente las importaciones.

En cuanto al *País Vasco*, la exportación de productos agroalimentarios es, en general, muy poco significativa, tanto en relación con las cifras de producción del sector como con la exportación total y, además, se encuentra concentrada en muy pocos productos: conservas de pescado, aceites y grasas y vino en la Comunidad Autónoma, y preparados de

legumbres, hortalizas y frutas, en Navarra. No está de más señalar, en relación con los escasos niveles actuales de exportaciones agroalimentarias vascas, que deben interpretarse como síntomas de una competitividad de estas producciones en general insuficiente, y como un punto de partida desfavorable para el aprovechamiento de las oportunidades que comentamos especialmente en el mercado comunitario.

3. LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA

El tercer paso en el proceso productor-transformador-distribuidor que forma el complejo agroalimentario lo constituyen la multitud de agentes (mayoristas, minoristas, centrales o agrupaciones de compras...) que, en mayor o menor medida integrados o asociados entre sí, o de manera más o menos independiente, realizan la labor de *intermediación* entre los subsectores elaboradores y el consumidor final. Por ser su actividad de intermediación, la relación entre empresas transformadoras (o productos agrarios) y distribuidoras se traduce en buena medida en una oposición y *enfrentamiento de intereses* respecto a los precios y condiciones de compra (venta), oposición dentro de la cual la *fuerza negociadora* de cada empresa o subsector será función, al menos en parte, de su *dimensión* y *volumen de compra* (o venta).

En relación con la *dimensión* de los establecimientos comerciales, hay que señalar que, tanto en el País Vasco como en el conjunto español, una característica básica del sector distributivo es el *predominio de los establecimientos de pequeña dimensión*, en especial en el subsector minorista, pero también en el mayorista. Es preciso señalar, sin embargo, que también coexiste, junto a los pequeños distribuidores, un grupo importante y fuertemente creciente de establecimientos de mayor dimensión, que además están asociados o integrados en buena parte en organizaciones de mayor rango, y consiguientemente con una destacable fuerza negociadora como interlocutor respecto al sector elaborador de productos alimentarios.

Por subsectores, y aunque en bastantes casos las diferencias entre los distintos subsectores o escalones comerciales se refiere más a diferencias de funciones que entre agentes, en

primer lugar respecto al *escalón mayorista* de la distribución alimentaria, su reducida dimensión media se refiere no tanto al tamaño (para 1983 se estima que el empleo medio en este subsector en el total español era de 11,7 personas por empresa), sino a su *actividad y organización*, ya que buena parte de los mayoristas, aunque independientes, son simples intermediarios del proveedor. Es también destacable que casi una tercera parte de los mayoristas agrarios y alimentarios realizan labores de manipulación (en especial envasado y embalaje) de los productos que compran, aspecto que muestra la escasa preparación en origen de los productos agrarios. Asimismo, podemos señalar que el número de mayoristas que venden marcas propias parece situarse también alrededor del 30 %.

En cuanto al *subsector minorista*, su pequeña dimensión media se concreta, para el conjunto de la alimentación, incluyendo establecimientos por secciones, en un empleo medio (cifra referente a la CAV, siendo muy similar el promedio español) de 1,75 personas por establecimiento. Podemos destacar que la escasa dimensión de muchos de los establecimientos minoristas y tanto entre las tiendas tradicionales —con mostrador— como en los autoservicios, se traduce no sólo en un menor *surtido* (gama más corta y menos «profunda»), así como en una *capacidad de innovación* asimismo inferior (referido tanto a la rapidez en la introducción de nuevos productos como a las posibilidades de inversión en el establecimiento comercial), sino también en unas *productividades* bajas. En efecto, los detallistas más pequeños muestran unos márgenes brutos (diferencia entre precios de compra venta) en general insuficientes, ya que sus precios de venta están en buena parte limitados por los que aplica la competencia, de modo que sus márgenes *netos*, dados su mayores costes de compra y estructurales, son bastante menores a los de sus competidores.

Otra característica especialmente relevante del comportamiento del sector de distribución alimentaria es su elevado *dinamismo*, en parte como consecuencia de su relación directa con un entorno cambiante como es el de los consumidores y el de la producción agroalimentaria, pero también por la

aplicación de nuevas (o mejoradas) *tecnologías de distribución y formas de organización* de los distintos escalones del proceso comercial (en este último caso cara especialmente a la función de aprovisionamiento).

Este elevado dinamismo del sector comercial es especialmente visible en el caso de los *detallistas alimentarios*, para los cuales se observa una tendencia muy notable de pérdida de mercado, y cierre o transformación de las tiendas tradicionales más pequeñas: En efecto, en el intervalo 1976-1985, se estima que del total del mercado estatal de productos alimenticios (pero sin incluir el comercio monovalente o especializado como fruterías-verdulerías, carnicerías, panaderías...) la participación de las tiendas tradicionales ha pasado del 67 al 36 %, disminuyendo en ese período en un 4,4 % el número total de establecimientos de alimentación no especializados. Podemos señalar que para 1985 se estima que las ventas de productos alimenticios (como decimos, sin tener en cuenta los comercios especializados) en el conjunto del Estado corresponden en un 14 % a hipermercados (más de 2.500 m.² de superficie de ventas), un 25 % a supermercados con 3 o más cajas de salida, otro 25 % a autoservicios de una o dos cajas registradoras, y el 36 % restante es el porcentaje calculado para la penetración de los comercios tradicionales. En relación con este proceso de concentración de comercio, hay que señalar que se está produciendo en España con menor rapidez que en otros países europeos como Francia, Reino Unido o Alemania, y que, incluso en los países en que la participación de las grandes superficies (hiper y supermercados) es mayor, no se detectan síntomas de saturación en el porcentaje del mercado absorbido por los detallistas mayores. También podemos señalar que en el País Vasco se observa que la pérdida de mercados y cierre de establecimientos ha afectado también a los autoservicios más pequeños, apreciándose que el simple cambio de técnica de venta (sustituir la venta en mostrador por el autoservicio), sin superar otros problemas como el del tamaño (o los canales y costes de aprovisionamiento), no logra una mejora suficiente de la productividad.

En relación con estos cambios, y con las diferencias de rendimiento, a nivel minorista, y en concreto comparando los resultados correspondientes a autoservicios de distintos tamaños (por tanto sin referirnos a las tiendas más pequeñas), los datos disponibles muestran que el incremento de dimensión sí aumenta la *productividad del capital físico* (ventas por m.² de superficie o ventas por caja registradora) pero no las *ventas por persona* (al aumentar la dimensión de los autoservicios, paralelamente al incremento del nivel de atención y servicios ofrecido a los clientes, parece que se eleva la intensidad en la utilización de mano de obra, disminuyendo el ratio m.² de superficie de ventas por empleado) con la excepción de los hipermercados mayores (con más de 20 cajas de salida), los cuales sí muestran unas productividades claramente superiores a las del resto de establecimientos.

Otro aspecto analizado a lo largo de este estudio ha sido la relación existente entre la *extensión de los autoservicios* dentro del País Vasco y su *estructura poblacional*; en este sentido, dadas las grandes diferencias entre la estructura de edades, tendencia expansiva o regresiva de la población, tamaño de los hogares...) de unas zonas y otras incluso dentro de un mismo municipio, y su relación con los hábitos consumistas, el nivel de desagregación de este análisis es, para las poblaciones mayores, menor al municipal, cuantificando las principales características poblacionales, así como el equipamiento en autoservicios de alimentación, incluso a nivel de distrito censal, concepto cercano al de «barrio», y que se aproxima bastante al ámbito de influencia de la mayor parte de los autoservicios y supermercados. Un aspecto destacable, en relación con la expansión en el País Vasco de los autoservicios de alimentación, es que ha afectado lógicamente en mayor medida a las zonas urbanas, sobre todo fuera de los centros de las ciudades, pero de modo bastante generalizado, de forma que la mayor o menor disposición en estos establecimientos no muestra una relación con la estructura poblacional de cada zona.

También, en relación con el cambio en las tecnologías de la distribución y la concentración de la estructura comercial

alimentaria, sería de gran interés conocer cuál ha sido su *efecto sobre el empleo* en este subsector, pero no se dispone de estadísticas que distingan el comercio alimentario dentro del comercio total; de todos modos, en la medida en que la evolución del conjunto del comercio al por mayor y menor sea representativo del comportamiento del subsector de alimentación (que supone entre un 40 y un 45 % del empleo en el comercio total), se aprecia que la pérdida de puestos de trabajo en el período 1975-1985 ha sido importante (el 14,1 % de los existentes al principio de este intervalo en el total comercial español), aunque algo menor que la contracción del empleo en el total de la economía, pero mostrando, en todo caso, una evolución muy desfavorable respecto al conjunto del sector servicios, el cual en ese intervalo ha creado una cifra apreciable de puestos de trabajo netos.

En relación con otros países, en concreto Francia, resulta llamativo comprobar que a pesar de que el proceso de concentración de los comercios de alimentación ha sido, en el período citado, claramente más intenso que en el caso español, sin embargo se aprecia que ha tenido lugar una creación neta de empleos en el comercio alimentario, aunque podemos señalar también que en estos otros países se partía ya de un sector claramente más concentrado y con menor número de pequeños comercios que en el caso español.

Otro aspecto ya mencionado y con especial relevancia respecto a la eficacia del proceso distributivo (sobre todo en relación con los canales y el coste de aprovisionamiento, función en buena medida de la capacidad de negociación ante las industrias alimentarias suministradoras) es el *asociacionismo* de los minoristas (y mayoristas) respecto a centrales o agrupaciones de compras, y la integración o pertenencia a cadenas integradas sucursalistas. Para el conjunto estatal, se estima que el asociacionismo o integración afecta a un 18 % de los mayoristas de alimentación, es muy escaso entre los detallistas monovalentes (con la excepción de algunas cadenas sucursalistas en panadería-bollería-pastelería), mientras que entre los minoristas de alimentación tradicional alcanza en torno a un 10 % de los

establecimientos, en su mayor parte por la asociación de estos pequeños minoristas a cooperativas de detallistas y cadenas voluntarias (muchas de estas agrupaciones muestran un bajo nivel de vinculación respecto a los minoristas asociados, ya que éstos en general cuenta con libertad para suministrarse dentro o fuera del grupo). En cuanto a establecimientos de mayor tamaño, se observa que *tanto el porcentaje de establecimientos asociados o integrados, como el grado de vinculación, aumentan con la dimensión*; así, la pertenencia a un grupo asociado o integrado afecta a casi un 30 % de los autoservicios y superservicios (entre 40 y 400 m.² de superficie de venta) y prácticamente al 50 % de los supermercados (400-2.500 m.²). En el caso de las cadenas sucursalistas, podemos señalar también la elevada interrelación existente entre integración y asociacionismo, de modo que por un lado las cadenas sucursalistas suelen realizar también labores de compra y suministro para una cadena voluntaria o en franquicia asociada a ellas, pero además la generalidad de las centrales sucursalistas se asocian a un segundo nivel a alguna otra central de compras con objeto de mejorar los precios y condiciones de aprovisionamiento. En relación con el sucursalismo, podemos mencionar también que entre las principales cadenas integradas es muy importante la *participación del capital extranjero*, en especial en el caso de las cadenas de grandes superficies alimentarias (para una muestra de 242 empresas medianas y grandes de distribución alimentaria, Alimarket detecta que en 1985, en el 40 % de los casos existe una participación extranjera más o menos importante).

En cuanto a los *precios* aplicados por cada tipo de distribuidor, en relación con los detallistas, y aunque lógicamente las diferencias varían según las familias de productos de que se trate, mientras que por su elevada carestía destacan los *grandes almacenes* (también suministran una atención al cliente personalizada, así como un surtido de bienes y servicios muy amplio y con un nivel elevado de calidad) los comercios minoristas más baratos son los *economatos*, con una ventaja en precios respecto a la media, para la generalidad de los productos alimenticios (son cifras referentes al total

español), igual o superior al 15%. Siendo establecimientos también baratos, con una ventaja en precios alimenticios entre un 4 y un 10 %, a continuación se sitúan *cooperativas de consumo, autoservicios tipo descuento* (son autoservicios de tamaño medio, surtido más bien básico y pocos gastos de estructura) e *hipermercados* (grandes supermercados con más de 2.500 m.² de superficie de ventas y un surtido muy extenso, con una elevada participación de los productos no alimenticios y que suelen contar con bastantes secciones especializadas que venden con mostrador); como vemos, el hecho de obtener niveles de precios semejantes en establecimientos dispares muestra que *no existe un único tipo de detallista barato*, y que es posible que establecimientos más pequeños puedan llegar a ofrecer niveles de precios en línea con los aplicados por las grandes extensiones. Matizando el comentario anterior, debemos decir que sí se aprecian en general *mayores precios al ir desplazándonos hacia autoservicios de menor tamaño*, de modo que la ventaja en precios, respecto al conjunto de establecimientos, es entre 1 y 4 % en el caso de los supermercados de entre 400 y 2.500 m.², e inferior en general al 1 % para los autoservicios y superservicios (entre 40 y 400 m.² de superficie de ventas).

En relación también con la *formación de precios*, pero referido a la totalidad del proceso agroalimentario, hemos recogido la información disponible sobre los canales de comercialización más habituales para algunos productos, ilustrando las grandes diferencias existentes entre unos canales y otros, así como su efecto sobre los precios pagados por el consumidor. Dos aspectos que podemos mencionar y que se aprecian para la generalidad de los productos contemplados, son, por un lado, que los márgenes aplicados en el escalón mayorista parecen ser claramente superiores a los correspondientes a los detallistas (también es más activa la participación en el proceso distribuidor de los mayoristas) y, en segundo lugar, la desmaterialización de los productos durante el proceso comercializador, es decir, la creciente pérdida de participación relativa en el precio final, del valor añadido correspondiente a la producción física del producto agro-alimentario; a título de ejemplo, para la patata, producto que

prácticamente no recibe más manipulación que la inherente a su movimiento espacial (almacenamiento- envasado-reenvasado-transporte) y que se vende con unos márgenes comerciales muy escasos, se estima que el precio en origen representa tan sólo alrededor del 40 % del precio pagado por el consumidor.

Podemos señalar que, dada la creciente complejidad de las organizaciones comerciales, esa desmaterialización se refiere también a la importancia creciente para éstas del flujo de información referente a las mercancías, el cual adquiere una importancia semejante a la del flujo físico de los artículos.

3.1. Grupos de distribución

Con objeto de profundizar en el conocimiento de las interrelaciones existentes en el complejo agro-alimentario, hemos analizado, asimismo, la organización empresarial de algunos de entre los más importantes *grupos distribuidores sucursalistas (integrados) europeos*. Al igual que decíamos al referirnos a la caracterización general de este complejo, sin duda una característica básica de estos grupos es la heterogeneidad, tanto en cuando a situaciones, estructuras y relaciones con el subsector transformador, como respecto a sus estrategias, aunque como aspecto común destaca su gran dinamismo y fuerte expansión, observándose también desde este punto de vista el proceso ya comentado de concentración del comercio alimentario. En relación con los distintos tipos de grupos distribuidores posibles, en algunos casos se trata de *distribuidores puros*, cuya única relación con la transformación es de compra y aprovisionamiento, y distinguiéndose también entre éstos, grupos especializados en un método comercial o tipo de establecimiento, en especial cadenas de grandes extensiones (su diversificación suele ser geográfica, desarrollando sus métodos comerciales en otros países; el ejemplo más cercano puede ser el desarrollo de las grandes extensiones en España por empresas de origen francés), de aquellos grupos que cuentan con una red detallista con establecimientos de tamaños diversos. En cuanto a estos últimos, podemos destacar que un número elevado de

grupos europeos están siguiendo en los últimos años *activas estrategias* de cierre y cesión en franquicia de sus establecimientos más pequeños, y de remodelación de los restantes, con objeto de racionalizar su red distribuidora, y conseguir que pequeñas y grandes extensiones se complementen, especializándose en segmentos de mercado diferentes.

Un segundo tipo de grupos distribuidores son los que *integran la transformación* de productos alimenticios, resultando bastante significativo que en casi ningún caso hemos detectado que se integre también la producción agraria de base, con la excepción de algunas granjas de cerdos (actividad altamente industrializada), observándose en cambio en algunos grupos el desarrollo de contratos previos de cultivo, cuyo principal objetivo resulta ser, por parte del distribuidor, asegurarse un elevado nivel de calidad en sus compras de productos agrarios. En relación con estos grupos que integran en mayor o menos medida actividades transformadoras, también se diferencian aquellos cuyo objetivo al iniciar esta integración es *asegurarse el suministro*, de otros cuya introducción en actividades transformadoras se basa en una *estrategia de diversificación*; entre estos últimos, podemos señalar que se observa que en bastantes casos las empresas transformadoras venden una parte sustancial de su producción por canales fuera del propio grupo distribuidor, tratándose por lo tanto de empresas con entidad realmente propia, y dándose sólo en este caso una auténtica diversificación del grupo distribuidor hacia actividades de transformación agroalimentaria.

También podemos señalar que los grandes grupos estudiados muestran últimamente un menor dinamismo que anteriormente en los productos sin marca, pasando el énfasis a los productos con *marcas propias del distribuidor*, posicionados normalmente en un escalón de calidad mayor que los productos genéricos o sin marca, destacando también el fuerte impulso dado a los productos frescos, los cuales, además de permitir al distribuidor unos márgenes elevados, son un importante factor de diferenciación de sus tiendas, diferenciación que es más difícil en los

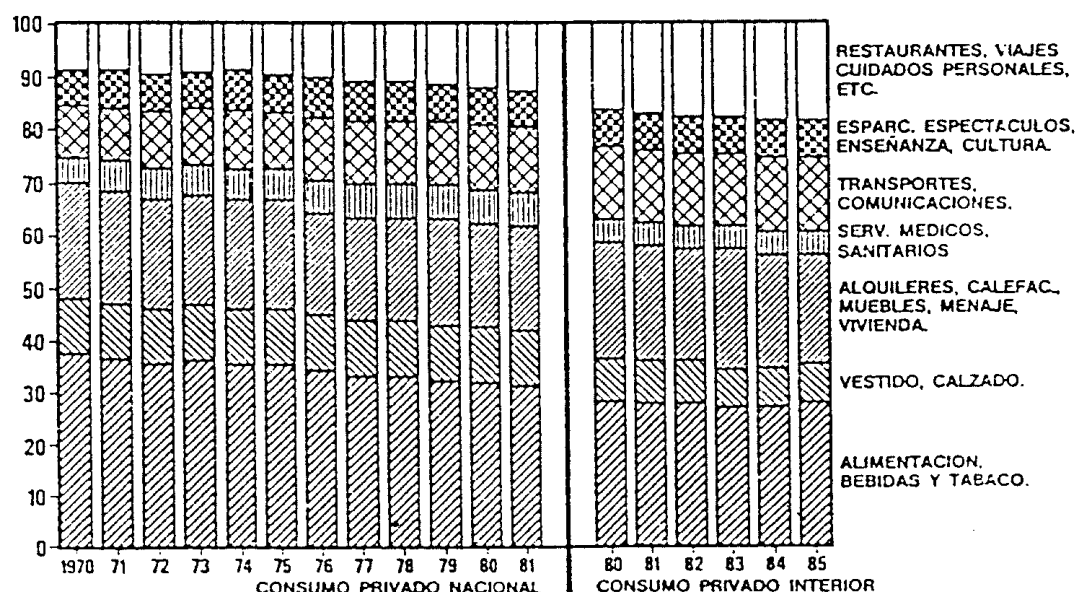
productos transformados, bastante homogéneos.

En relación con el binomio producción-distribución, podemos mencionar también que es escasa la penetración de las empresas industriales en el capital de las sociedades distribuidoras, y por otro lado, que en la oposición entre grandes empresas transformadoras y grandes grupos distribuidores (en bastantes productos de consumo masivo y muy estandarizados se suele hablar de que el mercado tiene el carácter de doble oligopolio, por la existencia de unos pocos oferentes —grandes productores— y unos pocos demandantes —grupos distribuidores y centrales de compras— que dominan una parte muy importante del mercado), resulta muy significativo constatar que algunos grupos distribuidores han llegado a eliminar de sus lineales las marcas de productores, realizando la práctica totalidad de sus ventas con marcas propias.

4. LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Aunque entre la demanda de productos alimenticios y los sectores elaborador y comercial existe una interrelación mutua y no unidireccional (es obvio que estos dos subsectores tienen una capacidad de influencia importante sobre el consumo), el hecho de que la demanda de productos alimentarios en conjunto no muestre una tendencia expansiva, condiciona en buena medida el comportamiento de todo el complejo agroalimentario. Así, relacionando el *consumo humano* de productos alimenticios con la *producción agraria de base*, se observa que, en el último decenio, y en el entorno de los países industrializados, la relación oferta primaria/demanda de productos alimenticios ha estado caracterizada por el exceso de oferta (en relación con estos excedentes en los países industrializados, no debemos dejar de mencionar que simultáneamente, de acuerdo con la FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, por ejemplo en 1984, y sólo en África, a pesar del buen año agrícola 30 millones de personas se encontraban directamente amenazadas de muerte por inanición); para el conjunto español,

Gráfico n.º 6. Consumo privado por funciones (% respecto al gasto a precios corrientes)



Nota: Las cifras del consumo privado por funciones obtenidas en la Contabilidad base 1980 (1980-1985) y base 1970 (1970-1981) no son comparables, al referirse a magnitudes diferentes (consumo interior y consumo nacional, respectivamente).

Fuente: Contabilidad Nacional de España. INE.

mientras la producción final agraria ha crecido en el período 1974-84 a un ritmo acumulativo anual del 2,2 %, en cambio el consumo por persona del total de productos alimentarios (asimismo en pesetas constantes) se ha contraído en un 0,3 % acumulativo anual (cifra referente al período 1974-81, últimos datos disponibles, aunque parece que en años posteriores ha continuado esta misma tendencia), quedando como único *factor dinamizador* de la demanda alimentaria el *crecimiento vegetativo* de la población, el cual sigue en los últimos años un crecimiento anual en torno al 0,5 %, asimismo, para el conjunto español. En relación con la evolución de la población y consiguientemente de la demanda alimentaria agregada, es importante tener en cuenta que, en el caso de la Comunidad Vasca, en los últimos años los saldos de emigración neta han absorbido el crecimiento vegetativo, de modo que entre 1981 y 1986 la población total se ha mantenido

estabilizada (variación anual del -0,1 por mil); en Navarra en cambio (también en Álava) ha continuado una evolución positiva de la población (0,7 % anual).

En torno al tema del estancamiento del gasto dedicado al sector alimentario en su conjunto podemos destacar la tendencia a la reducción de su peso relativo, en el conjunto del gasto familiar per cápita, de modo que el gasto en alimentos, bebidas y tabaco, ha pasado de suponer el 48,7 % del gasto total en 1965 al 38 % en 1974 y al 30,7 % en 1981, de acuerdo con las Encuestas de Presupuesto Familiares elaboradas por el INE. Sin duda, en esta notable reducción de la importancia relativa del gasto en alimentación habrá influido el aumento en los niveles de renta (la relación negativa entre la renta y el porcentaje del gasto dedicado a alimentación se conoce como Ley de Engel, y se observa en la generalidad de los países desarrollados),

pero también, y especialmente en el último decenio en que los niveles de renta per cápita se han mantenido casi estabilizados (crecimiento en el período 1975-85 en el total español a un ritmo acumulativo anual real en torno al 0,4 %) a otros cambios más profundos, aunque más difíciles de medir desde un punto de vista económico, como cambios en las formas de vida o una mayor valoración de otras necesidades, una vez cubiertos los niveles mínimos en las más elementales y perentorias.

Relacionando los niveles de consumo per cápita de productos alimentarios con los de renta, hemos estimado, para el total de alimentos, bebidas y tabaco consumidos en el hogar, que la *elasticidad-renta* (más precisamente, *elasticidad-gasto*) correspondiente al promedio español se sitúa en torno al 0,5, esto es, que la variación porcentual en la demanda de alimentos que produce una modificación en el nivel de renta, es alrededor de la mitad respecto a la variación porcentual en el nivel de renta; en otras palabras, ante un incremento de la renta de por ejemplo el 10 %, los consumidores tan sólo aumentarían su gasto en alimentación en un 5 %. También podemos destacar que aunque los niveles de consumo van cambiando, la *preferencia* mostrada por los consumidores hacia el conjunto de productos alimenticios, medida a través de la elasticidad-renta, se mantiene aproximadamente constante en el tiempo (las estimaciones realizadas a partir de las tres últimas Encuestas de Presupuestos Familiares—referidas a 1965, 1974 y 1981— coinciden en obtener una elasticidad-renta, para el conjunto de la alimentación, en torno al 0,5 citado).

Podemos señalar que el nivel de desagregación a que se ha llegado en el análisis de la elasticidad de los productos de alimentación es notable, lo cual permite diferenciar el comportamiento de los distintos productos incluidos dentro de una misma familia, de modo que, por ejemplo, mientras para el conjunto formado por pan, derivados de cereales y pastas alimenticias, la elasticidad-renta estimada (—0,3, es decir, si nos desplazásemos hacia niveles de renta un 10 % superiores, la demanda de estos productos sería un 3 % inferior) los

clasifica como bienes inferiores, dentro de estos productos, los más elaborados y diferenciados (pastelería, bollería y bizcochos) muestran un aprecio por parte de los consumidores (elasticidad-renta) no sólo positivo, sino superior al promedio de productos alimenticios.

Relacionando las preferencias de los consumidores, medidas a través de las elasticidades-renta, con la evolución real observada en el consumo familiar per cápita y en los precios (dinamismo de la demanda), hemos establecido también una clasificación de los distintos productos alimentarios, en relación con la cual, quizá sea conveniente mencionar algunos de los comportamientos más diferenciados. Así, son productos que muestran una posición muy desfavorable en las preferencias de los consumidores, de modo que al elevarse el nivel de ingresos de los hogares no varía o se contrae su demanda, pero además en los que en los últimos años (período 1974-81, últimos datos disponibles) su consumo se ha reducido o estancado, arroz, aceites comestibles, legumbres secas y azúcar, pero también, aunque en algo menor medida, pan y productos de panadería, carne de aves, leche condensada, margarina, condimentos especiales, pastas alimenticias, así como harinas y cereales poco transformados. Otro grupo de productos que podemos mencionar, que aún sin contar con un aprecio destacado por parte de los consumidores (elasticidad-renta semejante al promedio de alimentación) han conseguido un fuerte crecimiento de su consumo (quizá por una utilización intensiva de los recursos publicitarios u otros) lo integran refrescos y otras bebidas no alcohólicas, yogur y productos lácteos, confituras y mermeladas, así como frutas congeladas y conservadas. Por contra, son alimentos que muestran una notable preferencia por parte de los consumidores (elasticidad-renta) pero que en el pasado no se ha traducido en un aumento de los niveles demandados, productos de confitería y helados, hortalizas y verduras congeladas y preparadas, carnes preparadas, carnes frescas y congeladas de ternera y ajojo, licores, carne de conejo y despojos, así como, y en mayor medida, cigarrillos, chocolate, y sobre todo, carne de vaca, preparados de patata, aguas minerales y cigarros puros.