



# LOS MERCADOS DE LA ALIMENTACIÓN SE HAN CONVERTIDO EN VERDADEROS OLIGOPOLIOS DE DEMANDA

La agroalimentación es una de las actividades económicas que más transformaciones ha sufrido y sufre a lo largo del tiempo. El cambio en los gustos de los consumidores es continuo, también lo es la evolución de la genética, los tratamientos aplicados, las técnicas de cultivo, así como los sistemas de recolección, envasado, conservación y transporte, entre otros. Por otra parte, el modo de vida de las sociedades influye de manera decisiva en la forma en que se demandan los alimentos. La incorporación de la mujer al trabajo, las comidas fuera de casa, la edad media de la población o el número de personas en los hogares son determinantes a la hora de definir el tipo de alimentos que adquieren los consumidores y sus formatos.

## Jerónimo Molina Herrera

Presidente de la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias (FAECA)

**E**n la actualidad, una de las variables que más influye en las decisiones de los consumidores es el tiempo que se dedica a realizar la compra. La generalización de los electrodomésticos y el acelerado ritmo de vida han originado dos fenómenos, ya bastante extendidos, pero que sin lugar a duda irán a más a medida que pasen los años. Me refiero, en primer lugar, a las múltiples técnicas para alargar la vida de los alimentos, ya sea congelando, liofilizando, pasteurizando, precocinando, enva-

sando al vacío... Estas nuevas formas implican una mayor elaboración de los productos antes de llegar a la tienda donde los compramos, lo que obliga al agricultor y al ganadero a multiplicar su esfuerzo para no verse desplazados en los procesos de creación de valor.

El segundo fenómeno que tenemos que tener en cuenta es el cambio en el comportamiento de los consumidores, los cuales tienden cada vez más a reducir

el tiempo que dedican a sus compras y a concentrarlas. En este sentido, las compras diarias en la tienda de la esquina han dado paso a las semanales o quincenales en los centros de gran distribución.

La aparición de esta nueva fórmula comercial ha ocasionado un evidente desequilibrio en la cadena alimentaria. La masiva concentración del volumen de ventas en estos establecimientos, que en los países más avan-

zados alcanzan cuotas de mercado superiores al 80%, ha provocado que los mercados de la alimentación, y también los de otros bienes, se hayan convertido de hecho en oligopolios de demanda.

## UN SECTOR PRODUCTOR QUE DEBE CAMBIAR

La consecuencia más notoria de esta realidad es la imposición de condiciones en todos los aspectos de las transacciones comerciales. Entre las más abusivas podemos destacar la dilación del pago a proveedores -cuando la distribución vende al contado obteniendo una financiación gratuita a costa de éstos- y la obligatoriedad de envasar con marcas propias, apropiando-

**// LAS DIFERENTES TÉCNICAS PARA ALARGAR LA VIDA DE LOS ALIMENTOS, OBLIGAN AL AGRICULTOR Y AL GANADERO A MULTIPLICAR SU ESFUERZO PARA NO VERSE DESPLAZADOS EN LOS PROCESOS DE CREACIÓN DE VALOR //**

se abusivamente de todo el esfuerzo de selección e investigación realizado por los productores. Este desequilibrio entre oferta concentrada y demanda atomizada tiene obviamente también su incidencia en los precios.

La superación de esta situación no es fácil y requiere múltiples medidas. A decir verdad, la distribución se ha adaptado para dar respuesta a las necesidades de la población, ajustando su oferta a la forma y al lugar donde los consumidores demandan sus productos, y de ahí su éxito. Ahora, los productores, que no acabamos de adecuarlos a las nuevas exigencias en transformación, comercialización y tamaño, debemos realizar un esfuerzo similar para concentrar la oferta de modo equivalente a como lo ha hecho la demanda, si queremos equilibrar esta situación de oligopolio.

Sin embargo, este segundo proceso está resultando lento y complicado. La principal dificultad estriba en que la unión hay que gestionarla entre personas con ideas y objetivos muy dispares, lo cual requiere tiempo.

Por ello, y mientras conseguimos



Jerónimo Molina Herrera, presidente de FAECA

**// “LOS PRODUCTORES DEBEMOS REALIZAR UN ESFUERZO SIMILAR PARA CONCENTRAR LA OFERTA DE MODO EQUIVALENTE A COMO LO HA HECHO LA DEMANDA, SI QUEREMOS EQUILIBRAR ESTA SITUACIÓN DE OLIGOPOLIO” //**

aunar conciencias, es fundamental una regulación del sector que ponga coto a los abusos derivados de la disparidad de tamaño entre compradores y vendedores. Me refiero a establecer límites a los plazos y formas de pago a proveedores o a exigir que la marca de la industria o

empresa que comercializa el producto figure en primer lugar sobre la de la distribución.

**CAMBIOS NORMATIVOS NECESARIOS**

Asimismo, se hace imprescindible una normativa que permita

retirar producto del mercado en épocas de sobreproducción, una medida que se ha demostrado particularmente eficaz para contener los precios y evitar que se vendan alimentos por debajo del umbral de rentabilidad para el productor.

Sin apenas coste de implantación y contemplado en los distintos reglamentos de la PAC, este mecanismo no es permitido aplicarlo en España porque el Tribunal de Defensa de la Competencia considera que vulnera los principios de la libre competencia.

En mi opinión, confundir las medidas tendentes a evitar caídas puntuales de precios por debajo de los costes de producción –adoptadas por una oferta atomizada frente al oligopolio de la demanda–, con acuerdos colusorios, supone un gran desconocimiento no sólo de los principios económicos sobre el funcionamiento de los mercados, sino también del espíritu de la norma comunitaria que sí permite estas actuaciones. Extraña doctrina ésta, a mi entender, que consagra el oligopolio y condena a los agricultores y ganaderos a trabajar con pérdidas y encima los sanciona.

**TecBlue**  *Trabajamos para preservar un espacio puro y limpio*

- TecBlue:** Solución de Urea 32,5% de máxima pureza
- Cumple con la calidad máxima fijada según Norma DIN 70070
  - Solución ecológica para motores diesel EURO 4 y EURO 5 en vehículos pesados (camiones, autobuses y tractores)
  - Diferentes soluciones de suministro: contenedor de 1m<sup>3</sup>, cisterna...



- La Tecnología SCR en combinación con TecBlue:
- Permite optimizar el rendimiento del motor.
  - Reducción del consumo de combustible de hasta el 6%
  - Garantiza emisiones de CO<sub>2</sub> más bajas

**BUSCAMOS DISTRIBUIDORES PARA ZONAS LIBRES**



C/ Jaime Ferrán, 5 - 2º (Políg. Cogullada) · 50014 - Zaragoza  
Teléfono: 976470630 · Fax: 976464259 · e-mail: info@agrarfertilizantes.es