

V.— EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS AGRICOLAS Y ALIMENTARIAS, COMO OTRA DE LAS CAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA

Si las Industrias Agrícolas y Alimentarias (I.A.A.) se encuentran en situación para satisfacer mejor las necesidades alimenticias de los consumidores españoles de los años sesenta, lo es porque se encuentran más cerca de ellos. Es decir, que se adaptan mejor a través de sus productos agroindustriales a las nuevas necesidades alimenticias de los consumidores, sobre todo, de los consumidores urbanos. Y precisamente estos consumidores forman la mayoría de la población y, además, marcan las tendencias a seguir por el resto.

La mayor parte de los consumidores de nuestros días, habitan en las grandes aglomeraciones urbanas, las cuales, en general, se encuentran lejos de las zonas de producción agrícola, es decir, que dependen para nutrirse de la distribución comercial alimentaria; además, los alimentos para llegar en buenas condiciones o en condiciones “adecuadas” para el consumo urbano deben experimentar una transformación; ésta es realizada por las IAA, las cuales compran “materia prima alimentaria” a la Agricultura, la transforman adaptándose a las necesidades de los consumidores urbanos (selecciona, envasa, facilita su preparación para ser transportados, almacenados, para ser cocinados, para ser conservados, para diversificar el producto y adaptarse a la demanda...).

Deducimos pues, que para que las IAA se desarrollen, éstas tienen necesidad de una Agricultura “moderna” (no sólo por que ello implica un éxodo rural hacia las aglomeraciones urbanas, sino también porque entonces será capaz de ofrecer una producción más regular, mas homogénea, menos cara...), de un proceso de industrialización avanzado capaz de absorber los excedentes de

mano de obra agrícola y dar trabajo y más rentas, de una modernización de la cultura alimentaria provocada por el modo de vida industrial y urbano, el cual facilita la asimilación y la aceptación del fenómeno agroindustrial.

Hasta el momento, hemos estado estudiando la fase de la Agricultura española y sus posibilidades de adaptación en el proceso de industrialización y, por otra parte, el proceso creciente de urbanización y mejora del nivel de vida, con los fenómenos paralelos de cambio en la cultura alimenticia y de asimilación de los productos agroindustriales. Tan sólo nos queda ya, analizar la fase de desarrollo de las IAA para determinar —de acuerdo con nuestro modelo causal—, en qué medida éstas son capaces de responder y de fomentar a la formación de la Agroindustria.

a) Importancia de las Industrias Agrícolas y Alimentarias en relación con el resto de las Industrias

● *El lugar de las IAA entre las empresas industriales españolas más importantes.*

Según los datos que nos suministra el Ministerio de Industria⁷⁷ referentes a las 500 empresas industriales más significativas por su volumen de ventas brutas, solo 77 IAA se encuentran entre ellas (es decir, el 15%). Si calculamos algunos “ratios” para algunas de ellas y los comparamos con las empresas que no son de la rama alimenticia y todo ello teniendo como punto de referencia los ratios de la empresa “number one” de la lista que tomamos como índice (= 100), comprobaremos en primera aproximación:

1º) las empresas industriales de la rama alimenticia comprendidas en esta lista tienen, en relación con las otras, un activo fijo sensiblemente inferior; 2º) por otra parte, utilizan menos recursos propios para producir; 3º) y obtienen, en términos relativos, más beneficios en relación con el capital invertido; 4º) además, en lo que respecta a la utilización de mano de obra, tan solo 20

⁷⁷ Secretaría General Técnica y Subdirección General de Estudios de la Contaminación Industrial, *Las 500 Grandes Empresas Industriales españolas en 1972*, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria, Madrid, 1973, pp. 16-30.

empresas de las 77 alimentarias de la lista tienen más de 1.000 empleados; para el resto y teniendo en cuenta la debilidad de las inversiones, nos conduce a pensar que en las IAA españolas predomina la mano de obra sobre las máquinas como método de producción y, 5º) finalmente, en lo que respecta al valor añadido, éste es inferior en las empresas alimentarias.

● *El lugar de las IAA en las exportaciones españolas*

Al final de los años sesenta (media de 1969/1970), las exportaciones realizadas por las IAA representaban el 15% del total en valor; por el contrario en cantidades aquéllas representaban el 6%. Hay que señalar que la importancia de las IAA aumentará si partimos del hecho de que los productos agrícolas que hasta ahora están siendo exportados (19,70%), pueden convertirse en materia prima para las IAA ubicadas en el país. Por otra parte, comprobamos la débil importancia de las importaciones de productos agrícolas transformados, lo que nos conduce a pensar que en España existe un autoaprovisionamiento, naturalmente sin meterlos ahora en la nacionalidad real de las IAA que trabajan en España...

Si analizamos la naturaleza exportadora de las IAA españolas, vemos que no resisten la comparación con las IAA de otros

CUADRO 68

Media 1969-1970	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	en millones pts.	en miles pts.	en millones Tm	en miles Tm.
Total nacional	150.049,55	17.113,25	314.302,85	50.761,40
Industrias alimenticias	(15,48 %)	(5,58 %)	(4,75 %)	(1,49 %)
Productos agrícolas	(19,70 %)	(18,53 %)	(11,90 %)	(8,15 %)
Resto	(64,82 %)	(75,89 %)	(83,35 %)	(90,36 %)

Fuente: Cálculos propios a partir del *Anuario Estadístico de España 1970*, I.N.E., Madrid, 1971, pp. 216-217.

CUADRO 69

Rama alimentación	nº empresas exportadoras	Exportaciones en millones pts.	% s/total ventas empresas de la rama
Conservas vegetales	3	853	49,1
Conservas de pescado	4	1.278	27,3
Bebidas	17	3.176	10,3
Aceites	9	1.565	6,9
Carnes	6	382	3,6
Leche	3	555	2,6
Diversos	5	476	2,5
Azúcares	2	118	0,9
Harinas-molinos	1	2	0,1
Tabaco	2	43	8,1
Total	52	8.447	—

Fuente: *Las 500...*, op. cit., Madrid, 1973, pp. 16-30

países. Si tomamos por ejemplo las cinco empresas primeras en alimentación exportadoras de Francia y España, las cifras que hacen referencia a las ventas al extranjero y el porcentaje que la exportación representa sobre las ventas totales, son el siguiente:

CUADRO 70

Año 1972 alimentación sociedades		Exportaciones en millones pts.	% exportaciones sobre ventas total.
Francesas	Moët-Hennessy	5.797	67,0
	Generale Sucriere	3.275	24,7
	Martell et Cie	3.271	90,0
	Courvoisier Ltd.	2.744	90,6
	Sodap	2.610	25,0
Españolas	Pedro Domecq	722	24,2
	Pescanova	721	25,0
	Williams and Humbert	510	85,0
	Nestlé Aepa	497	5,0
	Zoilo R. Mateos S.A.	412	80,0
total francesas		17.697	
españolas		2.862	

Fuente: "Las 500...", op. cit. Madrid, 1973. pp. 16-30

Pero si retornamos a las exportaciones de las IAA españolas comprendidas en la lista de las 500 G.E.I. (Grandes Empresas Industriales), comprobamos que en ningún caso una empresa supera los 1.000 millones de ptas. por ventas al extranjero; en 1972, el valor de las exportaciones de las G.E.I. alimentarias españolas alcanzó la cifra de 8.447 millones de pts., que se distribuye como aparece en el cuadro número 69, y que representa el 51% del total de exportaciones de las IAA. Así pues, más que hablar del carácter exportador de las IAA españolas, habría que hacerlo de una preponderancia en este sentido de las Industrias de Bebidas, de Conservas Vegetales y de Conservas de Pescado:

CUADRO 71

Sociedad	Producto	% export./s/ventas
Williams & Humbert	Bebidas	85
Zoilo Ruíz Mateos	Bebidas	80
Hernández Pérez H.	Conservas vegetal.	68
Conservas Garavilla	Conservas pescado	52
Libby España	Conservas vegetal.	49
A.G.E. bodegas UN.	Bebidas	44
Garvey	Bebidas	43

Fuente: "Las 500...", op. cit., pp. 16-30

● *Participación del I.N.I. en las IAA españolas*

Cuando en España hablamos de participación del I.N.I. en una empresa queremos indicar intervención del Estado. Así, hay que señalar que las tres primeras G.E.I. españolas pertenecen al grupo del I.N.I. (SEAT, Explosivos de Ríotinto y ENSIDESA), además, de otras de la lista que sería largo de enumerar si quisiéramos ser exhaustivos. Pero, ¿cuál es la participación del I.N.I. en las IAA?

Dentro de esta lista que estamos utilizando, 37 tienen una participación más o menos importante, ya sea directamente o bien a través de empresas dependientes del I.N.I. Es decir, el 7,4% de las 500 G.E.I., pero si hablamos de cifras de facturación, el porcentaje es más significativo, el 19,7%. Sin embargo, en lo que

respecta a la rama alimentaria (si excluimos el tabaco), la participación estatal es mucho menos significativa que para el resto de los sectores, ya que tan sólo dos empresas (Frigoríficos Industriales de Galicia con 73% de participación, e Industrias Frigoríficas Extremeñas con 71% de participación) pertenecen al I.N.I. Naturalmente, nosotros estamos hablando de participación directa.

● *Participación de capital extranjero en las IAA españolas*

Teniendo siempre en cuenta la información que nos suministra la lista de las 500 G.E.I. en 1972, tenemos que señalar la importancia de las multinacionales en la rama industrial de la alimentación. Por otra parte, entre las 77 G.E.I. alimentarias españolas encontramos 30 con capital extranjero, de las cuales 20 con una participación superior al 50%. Además, esta representación extranjera representaba, para 1972, el 18% de todo el capital de las empresas del sector. En valor, aunque en 1972 esta participación representaban 4.146 millones de ptas., para 1973, el

CUADRO 72

Multinacionales		% particip.	Empresas españolas
Norte- améri- canas	Kraft, Co.	100,0	Kraft Leonesa
	Borden	50,0	Gallina Blanca, S.A.
	Coca-Cola	7,5	Grupo Coca-Cola
	Ralston Purina, Co.	50,0	Gallina Blanca Purina, S.A.
	Nabisco	75,0	Galletas Artiach
	Sanders Internat.	48,0	Grupo Sanders, S.A.
	Cargill, Inc.	50,0	Cía Industrial y Abastec.
	A.E. Stanley Man	50,0	Ibérica Molturación
	Schilitz, Co.	27,0	La Cruz del Campo, S.A.
Europeas	Nestle	100,0	Sdad. Nelstlé A.E.P.A.
		99,0	DELASA
	Danone	17,0	Danone
	Suchard	100,0	Chocolate Suchard
	Martini and Rossi	50,0	Martini and Rossi
	Cinzano	100,0	Cinzano
	Star	100,0	Starlux
	Knorr	100,0	Tasada y Beltrán

Fuente: "Las 5000...", op. cit. Madrid 1973. pp. 16-30

Ministerio de Comercio reconocía oficialmente que esta participación extranjera en la rama de la alimentación alcanzaba la cifra de 11.631,6 millones de ptas. (al 30 de agosto), lo que representa un aumento del 35,6% sobre el valor del año precedente⁷⁸. Sin embargo, en este terreno de la participación extranjera, hay que desconfiar de las cifras. Hay que tener en cuenta que hasta 1973 no existía la obligación de pedir autorización para las inversiones inferiores al 50% del capital de la empresa y, que por otra parte, también es cierto que no toda autorización concedida llega a realizarse. No obstante, las cifras que se barajan son siempre inferiores a las reales, ya que oficialmente sólo constan las inversiones extranjeras con derecho de repatriamiento, para las cuales sí es obligatoria la inscripción en la Oficina de Estadística.

Para dar una idea de la importancia de los capitales extranjeros en la industria alimentaria española, vamos a presentar un extracto de los datos relativos a las 500 G.E.I. que nos da el Ministerio de Industria para 1972 (ver cuadro nº73).

● *El grado de concentración industrial en las IAA*

En este punto nos encontraremos con otra diferencia entre las empresas alimentarias y el resto. Frente al carácter artesanal de la mayor parte de las IAA españolas, los otros sectores presentan estructuras más organizadas, sobre todo a causa de una concentración industrial muy avanzada⁷⁹, provocada en gran medida por una penetración financiera de la banca privada.

Concretamente si examinamos el grado de concentración, comprobaremos que entre las IAA el grado es más débil en comparación con el resto de las industrias. Los datos directos sobre la concentración de las sociedades (fusión, absorción...), son difíciles de encontrar y complejos, sin embargo, vamos a acercarnos al grado de concentración industrial a través de la importancia de las primeras empresas por sus volúmenes de venta en

⁷⁸ Estos datos son recogidos en *El Campo*. Boletín de Información Agraria del Banco de Bilbao, nº 43, Nov.-Dic. 1973, pp. 7-10 (nº monográfico sobre "Las Industrias Alimentarias").

⁷⁹ Ramón TAMAMES, *Los monopolios en España*, Ed. XYZ, Madrid, 1967.

CAPITALES EXTRANJEROS EN LAS IAA ESPAÑOLAS. 1972

Empresas alimentarias	Número empleados	% de participación	País de origen
<i>Productos Lácteos:</i>			
Nestle, A.E.P.A.	3.216	100,0	Suiza
Danone	1.675	75,0	Francia
Derivados Lácteos, S.A.	672	99,0	Suiza (80)
Kraft Leonesa	537	100,0	USA
La Montañesa	—	60,0	USA
Leche evaporada Gloria	—	100,0	USA
Mantequerías Arias	500	88,5	USA
Massanés y Grau, S.A.	806	70,0	SUIZA Francia
<i>Aceites y Grasas:</i>			
Cía Industrial y de Abast.	250	50,0	USA
Aceites y Proteínas, S.A.	115	20,0	USA
Sociedad Ibérica de Molt.	80	50,0	USA
Aceiteras Reunidas de Lev.	115	70,0	USA
Agra	450	100,0	G. Bretaña
<i>Alimentos para el Ganado:</i>			
Grupo de Empresas Sanders, S.A.	840	48,0	USA
Gallina Blanca Purina, S.A.	400	50,0	USA
Piensos Hens	500	52,0	Bélgica
Piensos Españoles	52	100,0	Bélgica
<i>Productos de Panadería, Galletas, Chocolates y Caramelos:</i>			
Bimbo, S.A.	1.423	95,0	Méjico
Cuétara, S.A.	1.100	70,0	USA
Artiach Galletas, S.A.	943	75,0	USA
Chocolates Suchard, S.A.	342	100,0	Suiza
Fiesta	199	100,0	Latino-América
Donut, Corp.	84	—	USA

80 Derivados Lácteos, S.A. (DELASA) pertenece al grupo NESTLE.

Productos Alimenticios

Diversos:

Gallina Blanca	1.488	50,0	USA
Starlux	594	100,0	ITALIA
Tassasa y Beltrán	420	100,0	SUIZA
Indus. Riera-Marsa, S.A.	600	75,0	Holanda
Solis, Ind. Alimentación	120	80,0	USA
Libby, España, S.A.	120	100,0	USA
Cía. Gral. de Solubles	216	100,0	USA
Appel Ibérica	92	—	R.F.A.
Conservas Ochoa	217	—	R.F.A.
Odenwald-Konserven			
Lodosa	129	100,0	R.F.A.

Cervezas:

Cerveceras Ass.	266	72,0	USA
La Cruz del Campo	943	27,2	USA
Henniger Española	268	70,0	USA
San Miguel, S.A.	1.200	—	Filipinas
			Hong-Kong
Cervezas de Santander	1.670	—	Gran Bretaña
Damm, S.A.	1.106	14,8	R.F.A.

Licores y Vermuts:

Martini and Rossi	440	50,0	Italia
Cinzano	398	100,0	Italia
Marie Brizard	54	—	Francia
Bardinet	—	—	Francia
Benedictine	—	—	Francia
Pernod	—	—	Francia

Bebidas Refrescantes:

Grupo Coca-Cola	4.000	7,5	USA
Grupo Pepsi-Cola	—	100,0	USA
Mission Española	—	—	USA
Cadbury Schweppes Esp.	—	100,0	G. Bretaña

Fuente: Ministerio de Industria, Economía Industrial, Revista de Aduanas, Servicio Sindical de Estadística, Fomento de la Producción et "Intérêts Français en Espagne", recogidos en: *El Campo. Boletín de Información Agraria*. Banco de Bilbao, nº 43, Nov.-Dic. 1973, pp. 10-11 (nº monográfico sobre "Las Industrias Alimentarias")

relación con el resto de las empresas del sector: en la medida en que los volúmenes de ventas de las primeras sea más importante en relación con el resto, podemos pensar en un grado de concentración avanzado. Si examinamos el cuadro número 74, constatamos que el grado de concentración entre las IAA es muy débil en comparación con las empresas de los otros sectores. Incluso entre los grupos industriales existentes en el sector alimentario, los volúmenes de ventas consolidadas son bastante inferiores a los alcanzados por los grupos industriales de los otros sectores.

Si ahora analizamos las concentraciones industriales que han tenido lugar en 1971 y 1972 y en las cuales han participado G.E.I. alimentarias, comprobamos que se trata sobre todo de absorciones, es decir, que en principio no se organizan mejor sino sobre todo se suprime un competidor; además hay que señalar que solamente en la rama de las bebidas y más concretamente la fabricación de cerveza (rama que por lo demás es la más moderna y por tanto menos necesita de concentración) se da este fenómeno. Aparte de este ejemplo, cabe decir que dentro de las IAA, podemos encontrar un grado de concentración importante, parecido al existente en otros sectores, en la fabricación del azúcar, en la del tratamiento del lúpulo, el tabaco y en los Mataderos Industriales, aunque en estos casos dicha situación se apoya en la intervención del Estado bien convirtiendo los productos en cuestión en "comercio de Estado" o concediendo un monopolio legal (en este último caso se sitúan las sociedades "Fomento del Lúpulo, S.A.", "Tabacalera, S.A." y "Mataderos Industriales").

En resumen podemos concluir que las IAA representan en el sector de las industrias manufactureras un subsector diferenciado netamente del resto. En primer lugar, se trata de empresas con un activo fijo y un volumen de capitales invertidos menos importantes que para el resto de las empresas de los otros subsectores. Grosso modo podemos además afirmar que el valor añadido por ellas es menos significativo, sobre todo porque se trata de empresas de primera transformación. En segundo lugar, aunque su participación en la exportación global del país es importante, ello solo es significativo para unos pocos productos agrícolas transformados (bebidas, conservas vegetales y de pescados y aceite de oliva). En tercer lugar, cabe recoger el hecho de que mientras la in-

Grado de concentración industrial. Análisis sectorial sobre la muestra de las 500 grandes empresas industriales españolas en 1972				
Sectores	Año 1970		Año 1972	
	% ventas de las 5 primeras empresas s/t G.E.I. sector	% ventas de las 5 primeras empresas s/t sector	% ventas de las 5 primeras empresas s/t G.E.I. sector	% ventas de las 5 primeras empresas s/t sector
Alimentación	25,0	4,6	23,0	4,9
Auxiliar construcción	49,6	21,8	50,8	25,5
Construcción	69,6	16,0	63,4	24,6
Construcción mecánica	31,8	8,5	28,1	8,7
Construcción naval	88,3	82,3	90,8	124,8
Electricidad. Agua. Gas	60,0	65,1	59,0	65,2
Material eléctrico	36,3	40,7	36,7	49,9
Metalurgia no Fe	55,7	26,1	53,8	23,9
Minas	74,2	29,7	80,9	39,3
Papel-Edit.	52,8	14,9	54,2	18,7
Petróleos	87,8	90,8	84,7	80,3
Químico	31,3	21,1	32,0	25,5
Siderurgia	66,1	25,0	65,1	28,4
Textil	60,7	4,8	52,8	4,0
Vehículos	81,4	44,4	75,8	49,7
Total grado concentración	54,1	19,5	52,4	22,4

Fuente: Secretaría Técnica & Subdirección General de Estudio de la Contaminación Industrial "Las 500 Grandes Empresas Industriales Españolas en 1972," Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria. Madrid 1973; págs. 39

tervención estatal es menos importante que en otros sectores, no así la participación del capital extranjero; no obstante, a pesar de esta participación extranjera, el grado de concentración industrial de las IAA es sensiblemente inferior a la de otros sectores industriales, materializándose esta situación en una falta de empresas "leaders" y en una dependencia muy acusada de la tecnología foránea. En cuarto lugar, y aunque sea someramente, hemos de indicar que la aportación de las IAA en el P.I.B., en términos relativos, se acusa un ritmo de disminución mucho más acentuado que en las otras actividades manufactureras.

Sin embargo, no hay que considerar las IAA en bloque como un conjunto homogéneo; ya entrevimos las diferencias existentes entre las diversas ramas alimentarias, cuando al hablar de las exportaciones encontrábamos algunas muy "dinámicas"... Por todo ello, vamos ahora a analizar las diferentes características de los subsectores abarcados en las IAA.

b) Características de los subsectores comprendidos dentro del conjunto de las IAA españolas

Según la fuente de datos que utilicemos, las IAA aparecen subdivididas en un número de subsectores diferentes. En los términos más amplios, podríamos decir que las IAA comprenden las Industrias Alimentarias propiamente dichas, las Industrias de Bebidas y aquellas del Tabaco. Por su parte, la Organización Sindical Española, a través de sus Tablas Input-Output divide a las IAA en 15 subsectores, que son diferentes a los que aparecen en el Anuario Estadístico del I.N.E., mientras que instituciones privadas, como el Banco de Bilbao en su Boletín de Información Agraria, número ya citado, recoge 16 subsectores.

No obstante, al adoptar una clasificación, nos hemos adaptado a la disponibilidad de datos que según el tema vamos a utilizar. En este sentido, para caracterizar los distintos subsectores de las IAA según la importancia de su producción (en valor y en cantidad), vamos a utilizar como fuente el I.N.E. en su Anuario Estadístico. Después, para caracterizar las IAA por su grado de transformación aplicado a sus producciones vamos a emplear los datos que nos suministran las Tablas Input-Output de la Organi-

zación Sindical. Finalmente, caracterizaremos los subsectores de las IAA por el tipo de empresas que en ellos predomine, y para ello nos basaremos en los datos del Banco de Bilbao.

Características de los diferentes subsectores de las IAA según su importancia en la producción global del sector.

1) EN VALOR

Si tomamos como representativas de la situación de los años sesenta las cifras medias del período 1964/1970, los resultados obtenidos serían los siguientes:

CUADRO 75

Subsectores	Miles Pts.	% s/total producido
Ind. cárnicas	5.614.456	3
Ind. lácteas	12.315.233	7
Ind. conservas vegetales	6.603.187	4
Ind. de la pesca	6.376.830 (2)	4
Ind. de la harina	48.820.189 (3)	29
Ind. productos alimenticios diversos (4)	11.278.899 (2)	7
Ind. oleaginosas	7.574.847 (3)	5
Ind. del azúcar	18.529.484	11
Ind. del café y sucedáneos	5.130.603	3
Ind. alimentos ganado	10.144.081	6
Ind. de las bebidas	24.716.078	15
Ind. del tabaco	9.332.617	6
Total	166.436.505	100

Fuente: I.N.E., *Anuario Estadístico Español*, 1972; Madrid, 1973 (2) = media 1964/69; (3) = media 1964/68; (4) = galletas, extractos y condimentos, derivados del cacao sin edulcorar, turrone y mazapán, caramelos, pastas para sopas, productos dietéticos, puré y harina industrial, chocolate y pimienta roja.

Es decir, que teniendo en cuenta la participación de cada subsector considerado en la producción total en valor de las IAA, las Industrias de la Harina, presentan una situación preponderante, seguidas por las de las Bebidas y del Azúcar, respectivamente. Por el contrario, las Cárnicas y la del Café y sucedáneos nos

muestran el porcentaje más bajo de participación en el total del sector. Hay que remarcar, que en los dos últimos casos, sus “materias primas” son importadas en su mayor parte. También presentan unos porcentajes bajos, las Industrias de la Pesca y de las Conservas Vegetales. En una zona intermedia se encuentran el resto de los subsectores.

2) EN CANTIDAD

Si tomamos ahora la producción de los subsectores considerados en cantidad (en Tm.), los resultados que obtenemos, son los siguientes:

CUADRO 76

Subsectores	nº de toneladas	% s/total producción
Cárnicas	51.555	0,5 %
Lácteas	880.537	6 %
Conservas vegetales	484.190	3 %
De la pesca	194.233 (2)	1 %
Derivados harina	5.289.503 (3)	33 %
Productos alimenticios diversos	375.651 (2)	2 %
Oleaginosas	1.646.707	10 %
Del azúcar	1.560.308	11 %
Café y sucedáneos	66.565	0,5 %
Alimentos ganado	2.446.874	15 %
Bebidas	2.810.159	18 %
<div> <div>(millones cigarros 465</div> <div>Tabaco(millones cigarrillos ... 43.274</div> <div>(picadura en Tms. 3.100</div> </div>		
Total (sin tabaco)	15.806.282	100 %

Después de estos resultados, comprobamos de nuevo que son las Industrias de la Harina las que ocupan un lugar preponderante en el conjunto de las IAA, en lo que a cantidades producidas se refiere. Le siguen en importancia las Industrias de Bebidas y de Alimentos para el Ganado. Los últimos lugares corresponden, como ya vimos en valor, a las industrias cárnicas y a la del Café y sucedáneos. En este último grupo podemos también incluir las

Industrias de la Pesca, la de Productos Alimenticios Diversos y las de Conservas Vegetales. El resto de los subsectores se encontraría en una situación intermedia (Azúcar, Oleaginosas, y Productos Lácteos).

En la medida en que admitimos el carácter indicativo de las cifras medias que acabamos de establecer para la producción de las IAA, podemos también admitir las cifras siguientes como representativas de los precios medios practicados para los productos de cada subsector:

CUADRO 77

Subsector	Precio medio en pts./Kg. en el período 1964/70
Cárnicas	108,90
Productos lácteos	13,98
Conservas vegetales	13,63
Derivados de la pesca	32,83
Derivados de la harina	9,22
Productos alimenticios diversos	30,02
Oleaginosas	4,59
Del azúcar	11,87
Del café y sucedáneos	77,07
Alimentos ganado	4,14
Bebidas	8,79
<hr/>	
Tabaco	(picadura 67,95 pts./Kg. (cigarrillos 242,65 pts./mill. u. (cigarrillos 2,92 pts./unidad
<hr/>	
Precio medio en las IAA (sin tabaco)	9,91 pts./Kg.

El precio medio excesivamente elevado para las Industrias Cárnicas y para las industrias del Café y Sucédáneos, y por el contrario muy bajos para las industrias de Derivados de la Harina y de las Industrias Oleaginosas, nos están indicando que para las primeras hay una dependencia del suministro de la materia prima de las

importaciones correspondientes, mientras que las industrias de la transformación de la harina y del aceite tienen una materia prima nacional abundante, que incluso puede ser exportada. Esta apreciación nos lleva a realizar un análisis del saldo de la Balanza Comercial en lo que respecta a los productos agrícolas y a sus transformados.

3) SALDO DEL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGRICOLAS QUE CONSTITUYEN LA MATERIA PRIMA DE LAS IAA.

● *Carne y despojos comestibles*: el saldo comercial exterior español ha sido siempre negativo; concretamente para 1969/70, las importaciones de estos productos representaban el 1,56% de las importaciones totales. Sin embargo, no solamente se trata de un saldo negativo sino además de un saldo muy importante. Se importan carne de bovino congelada y en menos importancia en fresco (16 veces más congelada), además de despojos, carne en lata y harina de carne. Así pues, las Industrias Cárnicas españolas, a causa, principalmente, del encarecimiento que supone una materia prima que debe ser importada en su mayor parte, tienen un gran hándicap para su desarrollo.

● *Los productos lácteos*: presentan también un saldo negativo y además de un monto importante en relación con las otras importaciones agrarias. Esto es el corolario de lo que acabamos de decir respecto de la carne, ya que en la medida en que se detecta una falta significativa en el ganado español, es evidente que la misma falta se detectará en los productos derivados de la ganadería. Se trata sobre todo de importaciones de leche y entre los productos derivados, se destaca el queso (25% y 12% respectivamente del total de las importaciones por este concepto). Solamente en lo que se refiere a los huevos, se puede hablar en España de un cierto autoaprovisionamiento.

● *Los productos de la pesca*: el saldo negativo constituye también una característica de este apartado. Sin embargo habría que matizar en el sentido de si los productos de la pesca empleados por las industrias de transformación españolas son de origen nacional en alguna medida. Efectivamente, en lo que se refiere al bacalao, a los productos de mar (crustáceos, moluscos, ...), a la

anchoa y al pescado congelado, el saldo es positivo, mientras que lo que desequilibra la balanza comercial son las importaciones de atún y otros especímenes de la misma familia, para lo que la producción nacional es deficitaria.

● *Cereales y productos de molinería:* Estos productos constituyen la materia prima para las industrias de la Harina, y presentan un saldo ligeramente positivo. Para los cereales, que constituyen el grueso de este apartado, la producción nacional es deficitaria (más que de carne). Sin embargo, dado su carácter estratégico y de primera necesidad, la intervención del Estado en el subsector hace que las industrias de transformación dependan indirectamente de la acción de aquél.

● *Azúcar y productos de confitería:* presentan también un saldo negativo (deficitario) que obliga al Estado a intervenir en el comercio de dicho producto, mediante contingentes de compra al exterior y mediante el establecimiento de unos precios para el mercado interior. Todo esto obliga a las industrias del subsector a exigir un apoyo por parte de la Administración.

● *Productos agrícolas oleaginosos, grasas y aceites:* en este apartado aunque el saldo global es negativo, hay que remarcar el carácter fuertemente exportador del aceite de oliva. Este hecho hace que las industrias transformadoras de este producto en concreto tengan una gran importancia exportadora a su vez.

● *Productos vegetales:* lo mismo que ocurre con el aceite de oliva, constatamos en este apartado, ya que presenta un claro superávit su balanza comercial. Ya hemos señalado precedentemente el carácter exportador de las Industrias de transformación de estos productos; constituyendo uno de los pilares del comercio exterior español, la exportación de productos vegetales en fresco, ello no es óbice para que también las industrias tengan dicho carácter.

● *Cacao, derivados de la harina y del azúcar:* de las harinas y el azúcar ya hemos hablado más arriba, pero si las colocamos en este apartado junto con el cacao, es porque constituyen la materia prima de las llamadas Industrias de Productos Alimentarios Diversos. Si para los cereales y el azúcar, nosotros éramos simple-

mente importadores, para el cacao dependemos enteramente de las importaciones (aproximadamente a 47.000 ptas./Tm.).

● *Resíduos de las industrias alimentarias o alimentos para el ganado*: el saldo es también negativo. A pesar de este hecho, los precios practicados son muy bajos. No hay que olvidar que las industrias más importantes del subsector tienen una fuerte participación extranjera (Sanders, Hens, Purina,...) a través de multinacionales.

● *Tabaco*: a pesar del déficit crónico, las industrias del subsector no “sufren”, ya que se mueven en el terreno protegido del monopolio legal, que puede cargar a la competencia con fuertes impuestos y que dispone de toda la producción nacional de un comercio de Estado para los déficits.

Si recogemos en un cuadro los resultados que nos resume este panorama del comercio exterior de productos agrícolas, las cifras que aparecen y que nos muestran cuáles son los apartados deficitarios y cuáles los excedentarios, serían los del cuadro nº 78.

Entrevemos a través de las cifras del cuadro nº 78, las posibles características de los diferentes subsectores de las IAA: en la medida en que el producto agrícola que constituya la base del producto alimentario transformado deba o no ser importado, las IAA correspondientes tendrán o no un fuerte hándicap difícil de superar para su desarrollo.

Dentro del comercio exterior, sería también interesante para nuestro propósito el analizar no el saldo de los productos agrícolas, sino el saldo de los productos transformados correspondientes. Un subsector que en este sentido presente una situación deficitaria, quiere decir que en mercado nacional predominan los productos extranjeros, y por lo tanto, las empresas nacionales de este subsector se encuentran frente a una gran competencia que les hará difícil su desarrollo, a menos que sean declaradas de interés nacional; pero en ese momento, aparecerán otros problemas: imposibilidad de afrontar el futuro sin esa protección, situación no competitiva frente al exterior.... Por el contrario un subsector que presente un saldo positivo, nos está hablando de unas empresas con una cierta salud y unas posibilidades de afincarse en el mercado.

CUADRO 78

Productos agrícolas relacionados con Industria Alimenticia Española	Saldo del Comercio Exterior (Media 1969-1970)	
	en toneladas	en millones pts.
Carne y despojos	— 107.950	— 4.653,5
Productos lácteos	— 89.500	— 1.565,4
Productos vegetales	1.932.900	17.287,2
Pesca	72.400	2.234,4
Cereales-molino	— 1.486.200	— 6.851,5
Azúcar-Confitería	— 199.500	— 1.569,3
Oleaginosos	— 1.122.800	— 4.968,4
Cacao	— 35.600	— 1.670,6
Café	— 68.050	— 4.670,7
Alimento ganado	— 211.600	— 2.364,8
Tabaco	— 54.550	— 4.110,0
Saldo total de los Productos Agrícolas relacionados con la Industria Alimenticia	— 1.370.450	— 12.902,6

Si estudiamos los resultados del cuadro nº 79, comprobaremos que excepción hecha del aceite, de los preparados de carne y de pescado, los productos del mar, los preparados a base de vegetales y de las bebidas, para el resto el comercio exterior aparece con un saldo netamente deficitario.

Resumiendo, y teniendo en cuenta tanto el análisis realizado a nivel de la producción (en cantidades y en valor), como del comercio exterior relacionado con los subsectores de las IAA, podemos extraer las siguientes conclusiones:

— el subsector con más peso en el conjunto de las IAA es el de las Harinas (cereales y productos de molinería). Después de él los otros subsectores se ordenarían de la manera siguiente: bebidas, azúcar, alimentos para el ganado, lácteos, aceite, alimentos

Comercio exterior de los productos agrícolas transformados alimentarios							
Productos transformados	En miles de toneladas				En millones de pesetas		
	Importaciones Cif		Exportaciones Fob		Importaciones Cif		Exportaciones Fob
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	
Carne-matadero	119,9	103,2	2,1	5,1	5.162,4	4.650,1	167,6
Productos lácteos	76,0	122,7	10,2	9,5	1.481,6	2.075,2	230,8
Otros productos origen animal	13,6	12,3	2,0	2,7	473,2	512,7	259,2
Café, té	70,2	85,0	9,7	9,2	4.301,4	6.269,3	616,1
Productos molino	38,3	39,3	165,4	223,7	292,1	275,1	711,8
Grasas-aceite,	161,6	125,7	148,0	283,1	2.278,0	2.143,5	4.941,8
Preparados de carne-pescado	6,4	8,2	34,4	45,6	438,4	523,7	1.809,5
Azúcar-confitería	257,4	152,4	4,0	6,8	2.168,7	1.513,9	184,6
Cacao-derivados	42,3	30,8	1,1	0,8	1.907,0	1.574,5	80,5
Derivados cereales y harinas	1,5	1,6	0,7	1,0	56,9	69,9	22,8
Derivados vegetales	24,5	22,3	301,7	341,4	494,2	488,9	7.065,8
Derivados alimenticios diversos	5,5	7,3	1,4	1,9	195,0	273,9	86,8
Bebidas	16,5	12,2	273,3	349,9	1.196,1	650,1	4.390,9
Alimentación ganado	345,3	190,4	16,8	95,6	3.059,5	2.202,0	91,0
Tabaco	52,3	58,4	0,9	0,7	4.184,8	4.468,7	208,4
Total	1.231,5	971,8	971,7	1.394,3	22.532,1	21.691,5	20.867,6
Total del comercio exterior español	47.788,3	53.734,5	16.376,1	17.850,4	296.305,4	332.300,3	133.012,5
							167.086,6

diversos, conservas vegetales, la pesca, el tabaco, el café y sucedáneos y en último lugar, las cárnicas.

— En lo que respecta al comercio exterior de los productos estrictamente agrícolas, comprobamos que los únicos subsectores de las IAA que pueden obtener con facilidad la materia prima alimentaria son los de las conservas vegetales, la del pescado y las del aceite de oliva.

— Si ahora examinamos el saldo de los productos alimentarios transformados, solamente el aceite de oliva, los preparados de carne, de pescado y productos del mar, preparados a base de vegetales y las bebidas, presentan una situación de superávit.

Características de los diferentes subsectores de las IAA según el grado de transformación de sus productos.

Se trata ahora de intentar caracterizar a los subsectores alimentarios a través del grado de transformación de sus productos, es decir, ver si se trata de industrias que solo realizan la primera transformación del producto agrícola que les llega como materia prima (es decir, que su principal proveedor sería la Agricultura), o por el contrario, realiza varias transformaciones, en cuyo caso tendrá una tendencia a aumentar los inputs provenientes de las otras IAA y del resto de los sectores productivos. Concretamente, el hecho de que los inputs procedentes de los Sectores Terminales sean significativos, nos indicará en la mayoría de los casos una fuerte preponderancia de los gastos en personal, de las importaciones y de los inputs procedentes del Sector Público, esto último en menor importancia.

Primeramente, si consideramos el conjunto de los inputs de las IAA, comprobamos que aquellos procedentes de la Agricultura oscilan alrededor del 50% del total de los inputs, mientras que los que vienen de las mismas IAA se sitúan alrededor del 19%. Así pues, en una primera aproximación podemos concluir que las IAA españolas realizan principalmente productos alimentarios de primera transformación, es decir, que sobre la materia prima agrícola se añade muy poco valor para hacer el producto alimentario transformado. Queremos señalar también la importancia de los inputs procedentes del resto de sectores terminales (Sector

Público, Particulares y Formación Bruta del Capital) de los cuales “Particulares” representa la parte más importante (Remuneración del trabajo asalariado, remuneración del personal no asalariado, dividendos e intereses de las obligaciones, beneficio de la pequeña empresa y otras rentas, todo ello dentro de la jerga de las Tablas Input-Output).

Además, en lo que concierne a la evolución temporal del origen de los inputs, comprobamos —además de lo que acabamos de decir—, que las Importaciones constituyen también una parte importante que no cesa de crecer. Por el contrario, la fuente de inputs que crece menos es la que hace referencia al resto de sectores productivos (otras industrias), mientras que la evolución que experimentan los inputs procedentes de la Agricultura tienen un ritmo de aumento casi paralelo al experimentado por los inputs procedentes de las IAA mismas.

Si intentamos resumir los datos correspondientes a cada subsector en lo que hace referencia a la composición de sus inputs, las conclusiones serían las siguientes:

— Los subsectores de Mataderos, Cereales, Harinas y Cuerpos grasos representan alrededor del 60% del total de los inputs exigidos por el conjunto de las IAA para producir. Sin embargo, son precisamente las Industrias Primarias de Cereales y de la Harina, las únicas que han disminuído su proporción en el conjunto. Para el resto de los subsectores, las proporciones son más débiles, pero con una tendencia a aumentar, aunque muy ligeramente. En esta tendencia participan también los Mataderos y los Cuerpos Grasos.

— Según la composición de los inputs para los diferentes subsectores de las IAA, podemos establecer ciertas clasificaciones entre aquéllos, según que en ellos encontremos una preponderancia de los inputs agrícolas, de los inputs procedentes de otras IAA o de los sectores terminales:

● Subsectores en los que predominan los inputs procedentes de la Agricultura:

- Mataderos (alrededor del 93%)
- Conservas Vegetales (alrededor del 40%)
- Azúcar (alrededor del 56%)
- Productos Lácteos (alrededor del 51%)

- Primarios cereales (alrededor del 72%)
- Pesca (alrededor del 50%)
- Vinícolas (alrededor del 60%)
- Cuerpos grasos (alrededor del 42%)

Es decir, que en estos subsectores, se trata sobre todo de realizar una primera transformación, bien para destinar sus productos al consumo directo o bien para constituir a su vez inputs para otros subsectores. Después de los inputs procedentes de la Agricultura, son los que provienen de los Sectores Terminales los que le siguen en importancia.

● Subsectores en los que los inputs procedentes de las mismas IAA, son preponderantes:

- carne (alrededor del 69%)
- harina (alrededor del 62%)
- alcohol (alrededor del 56%)

Es decir, que se trata de subsectores en los que los productos alimentarios resultantes han recibido transformaciones más elaboradas y más numerosas. Así en las Industrias de la carne, las IAA proveedoras son los Mataderos Industriales; en lo que se refiere a las IAA de la harina, son las industrias primarias del cereal y para las industrias del alcohol, las vitivinícolas y las del azúcar son las que proveen estos inputs ya transformados. Las importaciones en estos subsectores aquí clasificados representan también un porcentaje muy débil en la composición de los inputs.

● Subsectores en los que los inputs procedentes de los Sectores Terminales son preponderantes:

- cacao, chocolate y confitería (alrededor del 50%)
- productos alimentarios diversos (alrededor del 50%)
- otras bebidas (alrededor del 50%)

Es decir, que en la composición de los inputs para estos subsectores, encontramos una clara preponderancia de los Sectores Terminales (Importaciones, Sector Público, Particulares y F.B.C.), de entre los cuales las Importaciones ocupan unas proporciones muy importantes —salvo para el caso del Subsector de Otras Bebidas— al lado de las remuneraciones del personal. Para el resto de los inputs, comprobamos un equilibrio entre los inputs agrícolas, los de otras IAA y aquellos procedentes de otros sectores productivos.

— Finalmente, hay que señalar la fuerte proporción de los

Composición de los inputs de los subsectores de las industrias alimentarias												
Subsector	% s/t IAA		Agrícolas		Ind. Aliment.		Resto SP		Importación		Resto ST	
	1962	1966	1962	1966	1962	1966	1962	1966	1962	1966	1962	1966
Mataderos	18,8	21,9	94,6	93,6	0,0	0,0	2,6	2,3	0,0	0,0	2,7	3,9
Carne	3,8	4,8	0,4	0,3	69,5	69,6	8,8	8,7	3,3	2,5	17,8	19,6
Confervas vegetales	2,8	3,6	40,3	39,8	2,1	2,5	23,4	27,2	5,1	4,0	29,0	28,9
Azúcar	3,6	2,8	56,9	57,0	3,3	2,7	14,0	15,4	0,0	0,0	25,7	24,8
Cacao, etc.	2,5	2,1	12,3	14,6	19,8	23,0	22,1	21,1	15,5	12,7	29,0	29,2
Productos lácteos	3,3	3,9	52,1	51,2	10,8	8,4	15,5	17,3	0,1	2,2	21,3	20,8
Cereales	19,5	17,7	70,6	75,2	3,2	5,2	6,8	6,2	10,3	2,9	8,8	10,4
Harina	17,1	13,1	3,2	3,0	58,9	66,3	6,5	6,0	0,0	0,5	18,0	23,9
Pesca	2,4	2,1	51,8	49,3	6,4	7,0	15,5	21,9	0,3	0,8	22,9	20,7
Alimentos diversos	2,4	2,8	15,9	9,2	6,6	8,2	18,2	15,9	27,2	37,9	31,8	4,1
Vino	4,7	5,2	55,4	68,5	1,7	1,3	11,6	9,0	0,0	0,0	31,1	20,9
Alcohol	1,5	1,4	0,7	0,5	54,7	61,3	7,8	7,4	0,1	1,6	36,7	28,9
Otras bebidas	4,7	6,6	4,5	4,7	23,3	22,5	20,3	24,0	0,9	1,8	50,8	46,8
Grasas	9,7	9,3	41,0	43,7	18,2	13,7	9,8	8,1	14,8	20,6	16,1	13,6
Tabaco	3,0	2,7	10,2	10,8	0,0	0,0	23,7	28,3	20,6	16,6	55,6	44,1

inputs de los Sectores Terminales, los cuáles además son los que más importante aumento han experimentado en el transcurso de la década de los sesenta. Principalmente estos inputs tienen como origen las remuneraciones del personal, es decir, el costo de la mano de obra. En principio, pues, podemos concluir que para la mayor parte de las IAA hay una preponderancia de la mano de obra sobre el capital productivo, lo cual nos indica un carácter artesanal de la producción, lo cual viene refrendado por la débil proporción de los inputs procedentes de los sectores productivos no alimentarios.

Características empresariales de los diversos subsectores de las IAA

Si descendemos al nivel de las empresas, constatamos el marcado carácter artesanal y familiar que existe en la mayor parte de las unidades de producción de los subsectores comprendidos en el sector alimentario. Esta debilidad de las estructuras de la producción nos sitúa en una condición de inferioridad frente a los competidores extranjeros los cuales, además, son muy numerosos. Este panorama pesimista de las IAA se ve completado cuando vemos que, salvo para el vino, las frutas y el aceite de oliva, el resto de los productos agrícolas poseen precios superiores, tanto en su estado natural como en el transformado, a los que se alcanzan en el mercado mundial.

Todo ello representa un serio problema para el desarrollo futuro de las IAA españolas. Lo más grave, según nuestro punto de vista, lo constituye la falta de organización de la producción y de la distribución; es decir, una organización capaz de una producción en masa en la que el costo directo puede ser dominado tanto a nivel de la actividad manufacturera como a nivel del aprovisionamiento en materias primas; y una distribución en masa donde se podría realizar rentablemente las actuaciones comerciales, generalmente muy costosas para las empresas pequeñas (estudios de mercado, publicidad, nuevas salidas para los productos...). El camino más rápido para llegar a una tal situación sería la agrupación de pequeñas empresas hasta llegar incluso a la concentración industrial.

Existe pues un problema, y éste es la falta de empresas pode-

rosas y dinámicas, capaces de constituirse en líderes y de aportar productos y técnicas modernas; en la fase en la que nos encontramos existe una total dependencia de los “descubrimientos” realizados en el extranjero. Sin embargo, hasta aquí hemos presentado solamente un esquema general; será necesario, por tanto, analizar cuál es la situación concreta de cada uno de los subsectores, para poder determinar en qué medida nos encontramos en la situación global descrita.

● Las empresas del subsector de los derivados cárnicos:

Como ya dijimos precedentemente, en lo que concierne a los Mataderos Industriales, existe un monopolio legal, es decir, una concesión del Estado a una empresa privada que explota todos los mataderos del país. Por otra parte, estamos obligados a repetir el hecho del saldo negativo del comercio exterior de la carne, pero hay que tener en cuenta que, en este terreno, la carne constituye un comercio de Estado, el cual está directamente interesado en que las importaciones sean realizadas en las mejores condiciones posibles y en cantidades suficientes; las tasas a la importación de la carne fresca y refrigerada son muy poco elevados y, por el contrario, solamente aparece una fuerte protección arancelaria, frente a la competencia exterior, en lo que respecta a los productos semitransformados o transformados.

Grosso modo, las industrias cárnicas y derivados, constituyen un subsector protegido por el Estado. Sin embargo, existe una gran debilidad técnica y económica en la mayor parte de las empresas, lo cual tiene su equivalencia con la situación en las explotaciones ganaderas. Solamente encontramos siete empresas con un nivel europeo, con una dimensión que supere la fase artesanal y familiar en la que se encuentran el resto de establecimientos. En otras palabras, se constata la falta de empresas integradas capaces no solamente de comercializar sus propios productos sino de fabricar una amplia gama de subproductos.

En lo que respecta a la materia prima, señalamos ya la situación deficitaria y la fuerte dependencia del exterior a través de un comercio de Estado; sin la intervención proteccionista del Estado, las empresas soportarían difícilmente la coyuntura, pero indiscutiblemente, los precios se reducirían considerablemente. Es decir, que a nivel de la producción, los costos son muy elevados, no

solo a causa de las materias primas importadas, sino también por los procedimientos de transformación empleados y los costos generales e indirectos. En consecuencia, a nivel nacional la competencia se realiza en el terreno de los precios, mientras que a nivel internacional la competencia está dominada gracias a las fuertes tasas existentes para los productos semitransformados y transformados. Naturalmente, las exportaciones son inexistentes, no sólo por los precios vigentes, sino también por las exigencias sanitarias de los otros países.

Finalmente, "ceteris paribus", las perspectivas son buenas puesto que la demanda interior presenta una clara tendencia al alza y el mercado interior está aún un poco explotado. Sin embargo, a largo plazo, la prosperidad del subsector dependerá de su voluntad de adaptación a nuevas formas de producción y de comercialización que conduzcan, especialmente, a una mejora de los precios que se practican hoy en día.

● Las empresas del subsector de las conservas vegetales

Conviene señalar que este subsector es el más importante entre las IAA, por su número de empresas y de empleados, y por el saldo positivo del comercio exterior de sus productos. Su producción crece sin descanso. Sin embargo, predominan las empresas con carácter artesanal (70% del total de los establecimientos) y de pequeña dimensión. Cabe señalar que las materias primas son de muy buena calidad y con precios interesantes, especialmente, porque no necesitan ser importadas, sino que muy por el contrario, la producción nacional no cesa de aumentar. A pesar de esta situación de superávit de materias primas, existen numerosas fluctuaciones en el volumen y, por lo tanto, de los precios, lo que impide la planificación de las producciones industriales y la formulación de contratos entre estas industrias y los agricultores.

La competencia entre los productos nacionales es muy fuerte y para algunos (tropicales o aquellos todavía no fabricados en España: los guisantes) la competencia exterior se hace patente. Sin embargo, las exportaciones presentan un continuo y elevado aumento y las perspectivas son inmejorables; además, el mercado interior se encuentra en una situación expansiva. Pero a pesar de estas perspectivas tan seductoras, conviene señalar la debilidad

técnica y económica de sus estructuras productivas y comerciales y también, el elevado número de empresas existentes.

● Las empresas del subsector azucarero

Conviene señalar el gran esfuerzo de modernización de estructuras realizado por las azucareras españolas. Como ya dijimos anteriormente, las azucareras representan la excepción en el grupo de las IAA a causa de su avanzado grado de concentración industrial: más del 60% de las empresas del subsector pertenecen a las tres primeras empresas; pero además éstas se encuentran interrelacionadas a través de la acción de la banca privada que, en las diferentes sociedades leaders del subsector tiene una participación muy importante, especialmente mediando los buenos oficios de los consejos de administración.

Si a esta circunstancia añadimos el hecho de que el azúcar constituye un producto cuyo comercio exterior está controlado por el Estado, llegamos a la conclusión de que las industrias azucareras constituyen un monopolio de demanda (puesto que el Estado solamente permitirá las importaciones de cantidades necesarias que completen el déficit de la producción nacional), frente a los productores de remolacha y caña azucarera. Justamente, la oferta de la materia prima nacional se presenta muy atomizada, lo que constituye una ventaja y un perjuicio al mismo tiempo; así, esta dispersión de la oferta favorece al monopolio de la demanda, pero hace aumentar los costes de transporte. Esto último es importante, puesto que la principal arma de un monopolio —los precios de venta al público—, están intervenidos y no solamente para el azúcar, sino también para el primer subproducto de éste, el alcohol.

Las azucareras españolas son capaces de suministrar todo el azúcar necesario al mercado interior, llegando a exportar; pero para ello, necesitan la materia prima, suministrada regularmente por la producción nacional.

● Las empresas del subsector del cacao, del chocolate y de la confitería

En las empresas abarcadas en este subsector no solamente predominan las empresas de carácter familiar, sino que sus di-

mensiones nos remiten a establecimientos artesanales; evidentemente su mercado se limita al ámbito local. Su principal materia prima, el cacao, debe ser importado a precios muy elevados; ésto, unido a un consumo de chocolate que no aumenta, provoca una situación muy delicada a estas empresas. Su excesiva diversificación y la debilidad de las técnicas aplicadas impide realizar producciones masivas.

Finalmente, conviene señalar la fuerte competencia extranjera que, como en el ámbito del chocolate, presenta las características contrarias a las empresas nacionales. Las perspectivas de consumo son positivas, dado el bajo nivel actual el cual, deberá aumentar considerablemente con la mejora del nivel de vida.

● Las empresas del subsector de los productos lácteos

También en las empresas de transformación de la leche el principal problema es su dimensión excesivamente reducida. Sin embargo, hoy en día, existe un marcado proceso de concentración en dicho subsector; las grandes empresas realizan importantes absorciones, las cuáles no solamente reducen su número sino que, indirectamente, hacen desaparecer las empresas más pequeñas que, finalmente, no resisten la competencia.

Pero este esfuerzo de modernización y concentración no se realiza paralelamente entre los ganaderos; la oferta de materia prima se encuentra muy atomizada, lo cual provocaba anteriormente la dispersión de los transformadores y, actualmente, continúa teniendo una influencia negativa a causa del encarecimiento que implica. Dado el gran aumento del consumo, la producción nacional no es capaz de responder convenientemente a las necesidades de las industrias transformadoras, lo cual obliga al estado a favorecer las importaciones lácteas, que se realizan en régimen de comercio de Estado y generalmente primadas por los propios países exportadores.

● Las empresas del subsector de los derivados de cereales

En lo que se refiere a la fabricación de harinas, constatamos que las empresas tienen dimensiones pequeñas o medianas, predominando la propiedad familiar, donde se evitan las pérdidas solamente a causa del trabajo del propietario. Su existencia es debida

únicamente a motivaciones geográficas, es decir, que se trabaja solo para un mercado local. A pesar de estas dimensiones, se constata una supercapacidad de la producción, lo que provoca una fuerte disminución del número de empresas. Afortunadamente, no existe una competencia del exterior, ya que el Estado las protege con importantes tasas aduaneras. Pero, naturalmente, existe una imposibilidad de exportar dados los precios existentes en el mercado mundial. Todo ello se acompaña, al nivel de consumo, con el estancamiento de la demanda.

Respecto a la fabricación de pan vemos como, las empresas son de pequeñas dimensiones, con técnicas artesanales y de propiedad familiar; sin embargo, se trata del primer subsector de las IAA. Las empresas son muy numerosas y como la demanda se encuentra en un estado estacionario, la competencia es excesiva; pero a pesar de todo se resiste bien en virtud del trabajo de su familia y porque los precios son libres (salvo los tipos oficiales de pan). Naturalmente, se compra la harina nacional y algunas veces se encuentran frente a una escasez en los suministros. Por otra parte, constatamos la imposibilidad absoluta de exportar, ya que la productividad es baja y la harina nacional es de baja calidad.

● Las empresas del subsector de la pesca

En este subsector también comprobamos que las empresas son de pequeña dimensión, con carácter familiar y propiedad familiar. Su característica más acusada es su debilidad económica, dado lo reducido de los márgenes comerciales con los que trabajan, lo cual, naturalmente, impide una capitalización para mejorar las estructuras.

El suministro de las materias primas requeridas es muy irregular y, además, están sujetas a oscilaciones muy fuertes de sus cotizaciones, sobre todo en lo que se refiere al atún, las sardinas y las anchoas. Su capacidad productiva es muy grande, debido precisamente al gran número de empresas existentes. Afortunadamente el consumo de sus productos se encuentra en una fase expansiva tanto al interior como al exterior. Este subsector constituye uno de los más exportadores del conjunto de las IAA.

● Las empresa del subsector de Productos Alimenticios diversos

Vamos a tomar como representativos de este sector las empresas de fabricación de galletas y aquellas de fabricación del turrón y de mazapanes.

En lo que respecta a las galletas y similares, comprobamos una mejora muy importante de las estructuras técnicas y económicas; esta mejora ha sido posible gracias a una expansión ininterrumpida de su producción, acompañada, naturalmente, de un aumento considerable del consumo. Podemos incluso encontrar en el panorama nacional algunas empresas de nivel europeo. Mientras la oferta de productos de importación es todavía débil, las posibilidades de exportación se acrecientan; no obstante, las producciones están casi en su totalidad destinadas al mercado nacional, el cual tiene una capacidad de absorción todavía muy importante. Tan sólo el encarecimiento progresivo de las materias primas empleadas, constituye un factor negativo (azúcar, harinas selectas, productos lácteos, cacao...).

Por otra parte, la fabricación de turrónes y mazapanes, se encuentra en una diferente situación: primero, la mayor parte de las empresas tienen un carácter artesanal, excepto para la fabricación de turrónes, donde las empresas tienen una talla media; además, el consumo de estos productos ha disminuído sensiblemente y solo un fuerte aumento de los precios ha podido compensar esta situación. Finalmente, las exportaciones presentan buenas perspectivas gracias a una excelente calidad, a un renombre y a una experiencia industrial y comercial.

● Las empresas del subsector vinícola

El subsector vinícola es el primero entre las IAA en lo que se refiere a su saldo positivo de su comercio exterior. En este subsector nos encontramos con una decena de empresas de gran talla, un centenar de dimensión intermedia (pero completamente industrializadas, con técnicas productivas adecuadas y una buena organización administrativa y comercial), y finalmente, un millar de pequeñas empresas de carácter artesanal.

Precisamente, esta situación tan favorable a nivel de la producción, provoca un desfase entre éstas y un consumo interior muy débil, en relación con otros países europeos. Esta situación

lleva consigo una protección frente a la competencia exterior y favorece la exportación, que no cesa de aumentar.

● Las empresas del subsector “Otras bebidas”

Este subsector es el más moderno entre las IAA, en el que las inversiones han sido más importantes. Tomaremos como representativo del conjunto, las empresas de fabricación de cerveza. El esfuerzo de inversión ha sido muy fuerte, lo que ha permitido triplicar la producción en una década. Precisamente, este desarrollo de la producción y de su capacidad productiva ha hecho que, hoy en día, dicho subsector se encuentre en una crisis de abundancia.

El consumo ha aumentado considerablemente en los últimos años, pero es difícil que aumente todavía más. La competencia interior es ruinosa y la del extranjero no existe. Esta situación competitiva provoca la localización de las empresas en los alrededores de las grandes aglomeraciones urbanas, teniendo su mercado un carácter local. Por otra parte, las exportaciones son impensables especialmente a causa de los elevados costes de transporte que constituyen la principal partida de su coste.

● Las empresas del subsector de los Cuerpos Grasos

Distinguiremos entre las empresas que utilizan el aceite de oliva, las que utilizan otros granos y semillas y, finalmente, las que fabrican grasas comestibles. Para las primeras, la expansión comercial, aunque importante, ha sido frenada por una excesiva intervención del Estado; naturalmente no existen dificultades en el aprovisionamiento de materia prima. Además, su actividad exportadora es muy importante, sobre todo a través de Hispanolive, S.A., empresa de promoción de ventas que agrupa a los exportadores.

Respecto a las empresas que tratan otros granos como soja, girasol ..., constatamos unas estructuras técnicas y comerciales más modernas; sin embargo, éstas encuentran serias dificultades en el aprovisionamiento (producción nacional deficitaria y precios elevados, especialmente en la soja). Esta situación provoca una intervención del Estado en la fijación de precios y en la contingencia de las importaciones.

Existe una veintena de empresas que fabrican grasas comestibles; de entre ellas, las que fabrican margarina presentan las estructuras más modernas y hacen aparecer un desfase entre las posibilidades de producción y las de consumo. Sin embargo, para estas industrias el principal obstáculo es la fuerte competencia de los aceites y los elevados precios de las materias primas. Un gran esfuerzo tecnológico ha sido realizado el cual, con un aumento del consumo, debe ofrecer buenas perspectivas al sector.

● Las empresas del subsector del tabaco

España es el séptimo país importador de tabaco del mundo, ya que el tabaco de origen nacional no alcanza a satisfacer el 30% de las necesidades de la industria nacional. La producción de materia prima ha experimentado un fuerte aumento en nuestro país, pero, en el momento actual se comienza a comprobar una disminución provocada por los costos elevados y por los precios de venta a la industria de transformación, los cuales permanecen inalterables.

La industria tabaquera española tiene unas modernas estructuras de fabricación; podemos distinguir entre la fabricación de las empresas peninsulares (que constituyen un monopolio legal, llevado por una empresa mixta y con una materia prima intervenida por el Estado), y la fabricación de las Islas Canarias, en donde nos encontramos con una actividad en régimen de libre empresa, tanto a nivel de la producción como de la transformación y comercialización. Las industrias canarias representan un tercio del total de la producción nacional y realizan también fuertes importaciones. Podemos decir, que las industrias insulares han constituido una mejora y un ejemplo a seguir por las peninsulares⁸¹.

.....

Sobre las empresas que trabajan en el sector de las IAA podemos decir, a modo de conclusiones, que se trata de empresas de pequeña y mediana dimensión, con marcado carácter artesanal y de propiedad familiar. Su radio de acción se limita al mercado local, lo cual da lugar a una gran dispersión del sector y a una

⁸¹ BANCO DE BILBAO: "El cultivo del tabaco" en *El Campo. Boletín de Información Agraria*, nº 45, Bilbao, Mayo-Junio 1974.

fuerte competencia a nivel nacional. Para permanecer en el mercado, necesitan la intervención del Estado, que evita la competencia extranjera y además facilita la importación de materias primas. Como corolario observamos una falta de inversiones en el sector y una débil racionalización, tanto de la producción como de la política comercial. Para el futuro las perspectivas deberían ser buenas si se hiciera un esfuerzo para superar las características que acabamos de citar. Como ya hemos comprobado en el estudio de cada uno de los subsectores, existen algunas excepciones, como la de las Bebidas, que es el caso más representativo.

Como vemos, los problemas actuales de las IAA españolas se encuentran fundamentalmente, en el terreno de la organización de la producción y también, en la distribución de masa para reducir el costo directo; es decir, una tipificación más acentuada de los productos, una clara definición de los diferentes niveles de calidad y un control más severo. Hace falta además, una planificación a largo plazo de las materias primas y una agrupación de los industriales para acciones comunes: estudios de mercado, exportaciones en común... Por otra parte, hay que señalar la falta de empresas "leaders" para la animación del sector: la tecnología empleada es anticuada y se depende por completo del "Know how" extranjero.

c) La evolución de las industrias agrícolas y alimentarias españolas

Las conclusiones que acabamos de esbozar sobre las características de la mayor parte de empresas de las IAA, nos llevan —para mejor analizar la causa de la formación de la Agroindustria en España— a intentar estudiar la posible evolución y las perspectivas del sector, viendo, además, si esta evolución ejercerá un efecto positivo sobre el desarrollo de la Agroindustria.

Los puntos de referencia para abordar esta evolución

A pesar del declive en que se encuentra la Agricultura en el período que analizamos, la importancia que todavía tiene, ha de ser tenida en cuenta como un factor que posibilite y facilite el desarrollo de las IAA. La modernización y la adaptación de la agricultura española en el proceso de industrialización hace que

las IAA encuentren un suministrador no desdeñable de materia prima; así, los subsectores alimentarios industriales, al encontrar una materia prima abundante y un buen mercado, podrán desarrollarse más fácilmente tanto a nivel nacional, como a nivel de la competencia exterior y de las exportaciones.

Por otra parte, conviene tener en cuenta la existencia de factores favorables al desarrollo de las IAA españolas, los cuales se sitúan, además del nivel de materias primas, a nivel del consumo. El crecimiento de la población urbana, la mejora del nivel de vida y el crecimiento del poder de compra de los consumidores, unido a un cambio en la cultura alimentaria hacia los alimentos transformados, deben provocar no solamente una mayor producción, sino también una transformación de las estructuras de producción y de comercialización. Estas perspectivas tan favorables deben conllevar a inversiones más significativas en el sector y también a un fenómeno de concentración industrial más acentuado, que sean capaces de superar el carácter artesanal y familiar predominante, cambiándolo por un carácter de producción y de comercialización de masas.

Los dos puntos de referencia que acabamos de señalar, deben a su vez provocar una localización de las IAA en la proximidad de las grandes aglomeraciones urbanas (mercado consumidor) o de las zonas de aprovisionamiento en materias primas. Esto ayudará a superar la dispersión actual y facilitará la concentración industrial.

Estas situaciones enumeradas, unidas a una legislación en materia de inversiones extranjeras muy liberal, harán aumentar la participación extranjera en el sector, especialmente a través de las multinacionales. Esto puede implicar una gran competencia para las empresas españolas, pero a largo término, todo ello debería provocar una reacción en las industrias "nacionales" que implique un afianzamiento de su desarrollo, principalmente a través de compartir la tecnología y de la desaparición de las empresas no competitivas, todo ello con una política económica coherente en la defensa de los intereses nacionales.

Los indicadores de esta evolución

Entre 1964 y 1972, por ejemplo, las IAA han duplicado

el valor añadido bruto, pero la importancia del sector en el conjunto industrial ha disminuído.

Como ya vimos, todos los inputs de las IAA han aumentado considerablemente a partir de la década de los sesenta; pero lo más significativo ha sido el aumento de los inputs que provienen de los Sectores Terminales, en los que la mano de obra es la fuente más importante.

En el mismo período, las IAA españolas han realizado un gran esfuerzo en lo que se refiere a las cantidades producidas. Efectivamente, salvo algunas excepciones (chocolate, café y aceite), todas han casi duplicado la producción en los diferentes subsectores.

En los subsectores en los que la materia prima agrícola es en su mayor parte de origen nacional, se comprueba un importante desarrollo de las exportaciones. Dichas exportaciones tienen perspectivas muy buenas, especialmente en el terreno de las conservas vegetales, de pescados y de bebidas, y naturalmente, en los derivados del aceite de oliva.

— La participación extranjera es muy importante y no cesa de acrecentarse; además, los porcentajes de participación representaban, en la mayor parte de los casos, el 100%. Como ya habíamos visto, las IAA son el sector productivo con más fuerte participación extranjera.

Es justamente durante los últimos años de la década de los sesenta y los primeros del setenta, cuando se verifica una tendencia muy acentuada hacia la concentración industrial, especialmente a través de las absorciones.

d) La localización de las Industrias Agrícolas y Alimentarias españolas

La localización de las IAA españolas presenta dos coordenadas bien delimitadas: la proximidad de los grandes centros de consumo y de las zonas de aprovisionamiento de materia prima agrícola. En el primer caso, se trata de estar lo más cerca posible de los consumidores (y de los centros de aprovisionamiento en los casos de importaciones), y en el segundo se trata de estar cerca de la zona de producción de las materias primas.

En gran medida, esta bipolarización dependerá de la naturaleza del producto fabricado. Sin embargo, a grosso modo, ya habíamos avanzado que una de las características de las IAA españolas es su dispersión, es decir, que éstas trabajan fundamentalmente para un mercado local y que, según la importancia de la zona, las empresas serán más o menos importantes. Esta consideración general es aceptable para una primera aproximación, pero es evidente que un estudio más profundo de la localización de cada uno de los subsectores alimentarios, nos dará una aproximación más diferenciada y, consecuentemente, la posibilidad de localizar particularmente las IAA.

Además, siendo nuestra hipótesis de trabajo la no existencia de una "industria nacional", a causa de las diferencias tan acusadas entre las cincuenta provincias, ello nos obliga a pensar más bien en una heterogeneidad nacional que caracterizaría la fase en que se encuentran las "agroindustrias" españolas. El análisis de la localización de las IAA nos dará la participación de cada una de las provincias en esta aproximación o causa de la formación de la Agroindustria y su desarrollo.

Las formas de localización de los diferentes subsectores de las IAA españolas

En este apartado, vamos a tener en cuenta solamente la existencia o inexistencia de empresas alimentarias significativas en el subsector considerado, sin tener en cuenta, por el momento, su número total o la comparación con las empresas de los otros subsectores o de las otras provincias, puesto que todo ello se hará posteriormente. Ahora se trata de realizar una aproximación que nos señale en términos generales cuales son las tendencias existentes con respecto a la localización de las IAA españolas.

En este sentido, las conclusiones a las que hemos llegado son las siguientes:

En primer lugar, comprobamos un primer tipo de localización en el que la característica principal es su radio de influencia comercial, que se limita al mercado local. Las empresas que responden a esta clasificación aparecen dispersas a lo largo del país y en todas las provincias. Los subsectores en los que esta característica es más acusada son: la fabricación de harinas, de

pan, galletas y similares. En términos generales, podemos decir que, para el conjunto de las IAA, esta característica podría considerarse más o menos representativa.

Un segundo tipo de localización sería el que viene definido por la proximidad de la materia agrícola prima. El subsector en el que esta regla se constata de forma más amplia son los cárnicos, los derivados de la pesca, conservas vegetales, el vino y el tabaco.

Encontramos una tercera modalidad en la cual, dado que los productos considerados dependen mucho del nivel de vida y de la importación de la materia prima, el factor determinante de la localización es la proximidad del consumidor, es decir, los grandes centros urbanos. Los subsectores más afectados por esta circunstancia son los de la cerveza, las grasas comestibles, el chocolate y el café.

Por otra parte, comprobamos una doble influencia en la determinación del emplazamiento de una empresa; éste es el caso en el que tanto la materia prima agrícola como el consumidor deben encontrarse en lugares próximos, para evitar al máximo los costos de transporte, que por otra parte, son el único costo que puede ser excesivo, dada la naturaleza de la materia prima, que no es cara y que no requiere grandes esfuerzos de transformación. Este es el caso de las aguas minerales y de los productos lácteos (leche envasada y queso, principalmente).

Para el marco específico de las IAA españolas podemos encontrar, finalmente, dos modalidades de localización: la primera es el caso de las industrias de aceite de oliva, donde evidentemente la zona de producción de la materia prima es muy importante, pero que, dada su vocación exportadora este primer criterio se corrige por el de la facilidad para exportar. Así, junto a las empresas que se sitúan en las zonas de producción olivarera (Córdoba y Jaén), encontramos otras, muy importantes, en provincias que, si bien no tienen producción olivarera, reúnen condiciones favorables para la exportación (Madrid, Guipúzcoa, Lérida, Vizcaya y Valencia). La segunda modalidad de localización típica para las IAA españolas es la de las empresas de fabricación de turrón: una antigua tradición ha localizado a estas industrias en la provincia de Alicante.

El criterio preponderante en la localización de las IAA

Si bien es cierto que estas formas de localización se encuentran más o menos presentes en el panorama de las IAA españolas, ahora se trata de determinar donde se localizan exactamente y cual es finalmente el criterio preponderante, y en nuestro caso se tratara de decidirse entre si se sitúan preferentemente en donde están las materias primas o en donde se encuentran los consumidores.

Si efectuamos ahora una clasificación de las provincias españolas según la frecuencia con la cual un subsector alimentario se encuentra allí presente, comprobamos que en algunas provincias esta presencia es más acusada.

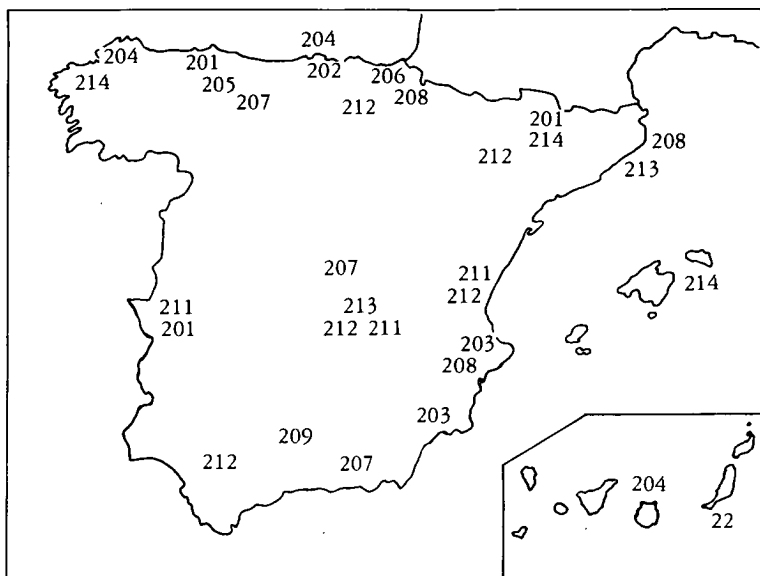
En la clasificación verificada en el cuadro 81, comprobamos una cierta correlación entre el grupo con menos representación de las IAA y el grupo que en un capítulo precedente hemos establecido como de nivel de vida más bajo. Por el contrario, para el grupo de provincias de gran representación de las IAA, constatamos su coincidencia (si añadimos en él a Barcelona, que por otra parte se encuentra en el límite de su grupo) con la composición del grupo de provincias con mayor nivel de vida. Todo esto nos podría hacer pensar a una preponderancia del criterio de localización cerca de los centros de consumo, aparte —naturalmente— del criterio de la dispersión a lo largo de la geografía española, con un mercado de ámbito local.

No obstante si profundizamos en nuestro análisis, comprobamos, que en términos generales, el criterio preponderante en la localización de las IAA españolas es el de la proximidad de las materias primas, salvo para las empresas instaladas en Madrid, por razones obvias, y salvando la característica ya señalada de su dispersión y ámbito local. Así, si intentamos determinar algunas zonas de producción agroindustrial en el mapa que hemos reproducido en el gráfico nº 23, comprobaremos que en general allá en donde predomina un producto agrícola que constituye la materia prima de un subsector industrial alimentario (oliva, caña y remolacha azucarera, frutas y productos hortícolas, productos animales y pesca...) se encuentran también instaladas las empresas afectadas, las cuales a su vez sobrepasan el mercado local y tienen una actividad comercial en todo el país o incluso exportan, y

CUADRO 81

Nº de subsectores alimentarios presentes al menos de una manera significativa en las provincias españolas			
Nº subsectores	Provincias		Total provincias
1 a 3	ALMERIA AVILA CACERES	CUENCA GUADALAJARA HUELVA SORIA TERUEL	8
4 a 6	BALEARES CASTELLON CIUDAD REAL GRANADA	HUESCA LUGO MURCIA ORENSE PALENCIA SALAMANCA SEGOVIA TOLEDO ZAMORA	13
7 a 9	ALAVA ALBACETE ALICANTE BADAJOS BARCELONA BURGOS	CADIZ CORDOBA CORUNA GERONA JAEN LEON LERIDA LOGRONO MALAGA OVIEDO PALMAS PONTEVEDRA SANTA CRUZ SEVILLA TARRAGONA VALLADOLID ZARAGOZA	23
10 a 12	GUIPUZCOA MADRID NAVARRA	SANTANDER VALENCIA VIZCAYA	6

Localización preponderante a nivel del Estado Español de los subsectores alimentarios



El significado de la clasificación numérica que aparece en este cuadro es el siguiente (según el C.N.A.E.): 201 = cárnicas; 202 = lácteos; 203 = conservas vegetales; 204 = derivados pesca; 205 = harinas; 206 = panadería; 207 = azúcar; 208 = cacao; 209 = diversas; 211 = alcoholes; 212 = vinos; 213 = cervezas; 214 = analcolicas; 22 = tabaco.

aunque se limitarán al mercado local, su número es muy elevado en relación con otras zonas.

Precisamente esta preponderancia de la materia prima determina, en el conjunto del país, algunas zonas donde las IAA se encuentran fuertemente desarrolladas, y donde el subsector preponderante es aquel cuya materia prima se produce en la zona:

- las industrias de frutas y legumbres se localizan principalmente, en los alrededores de Valencia y Murcia. Los turrónes ocupan un lugar significativo en la provincia de Alicante en donde el almendro es una producción importante;

- las industrias de aceite de oliva se encuentran, fundamentalmente, en los alrededores de Sevilla, en donde son también significativas las industrias azucareras y vinícolas;

— las industrias del tabaco se localizan y tienen una gran importancia en el archipiélago canario.

— en lo que respecta a la carne, las industrias de dicho subsector se encuentran cercanas a las zonas con un ganado extenso: en los alrededores de Cáceres y en Oviedo y Santander.

— las industrias pesqueras se localizan, principalmente, en la costa cantábrica y más concretamente, en los alrededores de Bilbao y San Sebastián; en esta misma zona conviene señalar la importancia de las industrias lácteas y vinícolas (Rioja).

— las industrias de aguas minerales y naturales embotelladas se localizan en las proximidades de las grandes montañas de las zonas húmedas y lluviosas: Pirineos y Galicia. Estas industrias son muy importantes en Cataluña, en donde las vinícolas ocupan también un lugar importante.

Por el contrario, en las empresas que trabajan con materia prima que debe ser importada en su mayor parte, parece evidente que el criterio de localización responderá a otras razones: entre ellas la más importante es la proximidad a los centros de consumo, los cuales, además, son también los grandes centros de aprovisionamiento de las materias primas importadas.

e) Participación de cada una de las provincias españolas en el desarrollo de las Industrias Agrícolas y Alimentarias.

Para determinar esta participación no solo tendremos en cuenta la importancia de las IAA en cada provincia, sino también consideraremos el grado de importancia de las industrias que llamaremos “periféricas inmediatas”, las cuales favorecen el desarrollo de las primeras (sustancias y productos químicos, papel y derivados, transformados metálicos...).

Los criterios que utilizaremos para determinar esta participación de cada una de las provincias en el desarrollo de las IAA serán los siguientes:

- el número de empresas existentes
- el número de empleados que trabajan en ella
- la importancia de la producción de estas empresas
- la importancia del consumo de energía y de combustibles
- la importancia de estas empresas en el consumo de materias primas.

Con estos criterios, obtendremos una clasificación de las provincias que nos proporcionará el interés agroindustrial de cada una de ellas, teniendo en cuenta su participación en el desarrollo de las IAA.

Participación de las provincias españolas en el desarrollo de las IAA propiamente dichas (es decir, salvo bebidas y tabaco).

— *por el número de empresas existentes*

En 1968, y a partir de los datos proporcionados por el I.N.E. en la "Estadística Industrial, Año 1968", el número de empresas del sector alimentario era de 26.061.

Si agrupamos las provincias según el número de empresas instaladas, los resultados, en una primera aproximación serían los siguientes:

CUADRO 82

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 1.000 empresas	4	CORUÑA, LUGO, ORENSE, et OVIEDO.
entre 800 y 1.000	3	BARCELONA, PONTEVEDRA y VALENCIA.
entre 500 y 800 empresas	15	AVILA, ALMERIA, BADAJOZ, BURGOS, CACERES, CORDOBA, GRANADA, JAEN, LEON, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, SEVILLA, TOLEDO Y ZARAGOZA
menos de 500 empresas	28	ALBACETE, ALICANTE, AVILA, BALEARES, CADIZ, CASTELLON, CIUDAD REAL, CUENPA, GERONA, GUADALAJARA, GUIPUZPOA, HUELVA, HUESCA, LERIDA, LOGROÑO, MADRID, PALENCIA, PALMAS, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SANTANDER, SEGOVIA, SORIA, TARRAGONA, TERUEL, VALLADOLID, VIZCAYA y ZAMORA.

Fuente: Según datos del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE)
 "Estadística Industrial. Año 1968" Madrid 1969.

Con este criterio, no podemos determinar exactamente la participación de cada provincia en el desarrollo de las IAA ya que, dada la característica general de dispersión y de dimensiones reducidas de las empresas alimentarias españolas, el hecho de que una provincia tenga un gran número de empresas, puede mostrarnos también que dicha provincia tenga un retraso en el desarrollo de las IAA. Por el contrario, podríamos pensar también que una provincia clasificada en el grupo con más débil número de empresas significa que éstas son escasas, pero con dimensiones adecuadas y con un mercado más amplio. Por estas razones, nos vemos obligados a tener en cuenta otros criterios que corrijan éste que acabamos de mencionar.

— *por el número de empleados en las empresas alimentarias instaladas en la provincia.*

El total nacional de empleados que trabajan en las IAA es, para el mismo año (1968): 236.639, que se distribuyen, en cada provincia, de la siguiente forma:

CUADRO 83

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 10.000 empleados	4	BARCELONA, MURCIA, NAVARRA, y SEVILLA
entre 5.000 y 10.000	12	ALICANTE, BADAJOZ, CORDOBA, GRANADA, JAEN; LOGROÑO, MADRID, MALAGA, PONTEVEDRA, SANTANDER, VALENCIA y ZARAGOZA.
entre 1.000 y 5.000 empleados	31	ALAVA, ALBACETE, ALMERIA, BALEARES, BURGOS, CACERES, CADIZ, CASTELLON, CIUDAD REAL, CORUÑA, GERONA, GUIPUZCOA, HUELVA, HUESCA, LEON, LERIDA, LUGO, ORENSE, OVIEDO, PALENCIA, PALMAS, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TARRAGONA, TERUEL, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA y ZAMORA.
menos de 1.000	3	AVILA, CUENCA y GUADALAJARA

Sin embargo, solamente con este criterio podemos llegar a conclusiones diferentes según la interpretación que se haga de ellos: normalmente, a mayor número de empleados trabajando en una provincia para las IAA, se debe pensar en una situación más avanzada de éstas. Pero también se podría pensar que se trata de una escasez en la utilización de máquinas que sería sustituida por la mano de obra y por tanto, un proceso de producción poco actualizado. Para superar esta dificultad, proponemos la utilización de dos criterios más: el valor de la producción y del consumo de materias primas, energía y de combustible.

— *por el porcentaje de participación de las empresas de la provincia en la producción alimentaria total.*

CUADRO 84

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 5%	3	BARCELONA, MADRID y SEVILLA
entre 3% y 5%	9	BURGOS, CORDOBA, LERIDA, MURCIA, NAVARRA, SANTANDER, TARRAGONA, VALENCIA y ZARAGOZA
entre 1% y 3%	26	ALBACETE, ALICANTE, CORUÑA, BADAJOZ, BALEARES, CACERES, CADIZ, CIUDAD REAL, GERONA, GRANADA, GUIPUZCOA, HUESCA, JAEN, LEON, LOGROÑO, LUGO, MALAGA, OVIEDO, PALENCIA, PALMAS, PONTEVEDRA, SALAMANCA, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA y ZAMORA.
menos de 1 %	12	ALAVA, ALMERIA, AVILA, CASTELLON, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, ORENSE, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TERUEL

— *por el valor del consumo en energía y en combustible de empresas alimentarias instaladas en cada provincia.*

CUADRO 85

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 100 millones pts.	3	BARCELONA, MADRID y SEVILLA
de 50 a 100 millones pts.	12	BURGOS, CORDOBA, GRANADA, LEON, MURCIA, NAVARRA, PALENCIA, SANTANDER, VALENCIA, VALLADOLID, ZAMORA y ZARAGOZA.
de 25 a 50 millones pts.	12	BADAJOS, CORUÑA, GERONA, GUIPUZCOA, HUESCA, LERIDA, LOGROÑO, MALAGA, OVIEDO, PALMAS, PONTEVEDRA y VIZCAYA
menos de 15 millones pts.	26	ALAVA, ALBACETE, ALICANTE, ALMERIA, AVILA, BALEARES, CACERES, CADIZ, CASTELLON, CIUDAD REAL, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, JAEN, LUGO, ORENSE, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TARRAGONA, TERUEL y TOLEDO.

CUADRO 86

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 5.000 millones pts.	3	BARCELONA, MADRID y SEVILLA
de 1.000 a 5.000 millones pts.	36	ALBACETE, ALICANTE, BADAJOS, BALEARES, BURGOS, CACERES, CADIZ, CIUDAD REAL, CORDOBA, CORUÑA, GERONA, GRAHADA, GUIPUZCOA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LOGROÑO, LUGO, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, OVIEDO, PALENCIA, PALMAS, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SANTANDER, SEGOVIA, TARRAGONA, TOLEDO, VALENCIA, VIZCAYA, ZAMORA, ZARAGOZA.
DE 600 a 1.000 millones pts.	7	ALAVA, ALMERIA, AVILA, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA y SORIA
menos de 600 millones pts.	4	CASTELLON, ORENSE, TERUEL, SANTA C.

— por el valor del consumo en materias primas de las empresas alimentarias instaladas en cada provincia. (cuadro nº86).

Participación de las provincias españolas en el desarrollo de las industrias de Bebidas.

— por el número de empresas existentes en cada provincia

CUADRO 87

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 200	3	BARCELONA, LEON y VALENCIA
de 100 a 200 empresas	19	ALBACETE, ALICANTE, BALEARES, CADIZ, CIUDAD REAL, CORDOBA, CORUÑA, GUIPUZCOA, JAEN, MADRID, MURCIA, ORENSE, OVIEDO, PONTEVEDRA, SEVILLA, TARRAGONA, TOLEDO, ZAMORA, ZARAGOZA
de 50 a 100 empresas	18	AVILA, BADAJOZ, BURGOS, CACERES, CASTELLON, CUENCA, GERONA, GRANADA, HUELVA, LERIDA, LUGO, MALAGA, NAVARRA, PALENCIA, SALAMANCA, SANTANDER, VALLADOLID, VIZCAYA.
menos de 50 empresas	10	ALAVA, ALMERIA, GUADALAJARA, HUESCA, LOGROÑO, PALMAS, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TERUEL.

— por el número de empleados en las empresas de bebidas en cada una de las provincias. (cuadro nº88).

— por el % de participación en la producción total de las industrias de bebidas (cuadro nº89).

— por el valor del consumo en energía y combustible de las empresas de bebidas de cada provincia (cuadro nº90).

CUADRO 88

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 3.000	4	BARCELONA, CADIZ, MADRID y VALENCIA
de 1.000 a 3.000 empleados	8	BALEARES, CIUDAD REAL, GUIPUZCOA, MALAGA, OVIEDO, PALMAS, SEVILLA y ZARAGOZA.
de 500 a 1.000 empleados	19	ALICANTE, BADAJOZ, BURGOS, CORDOBA, CORUÑA, GERONA, GRANADA, JAEN, LEON, LERIDA, MURCIA, NAVARRA, PONTEVEDRA, SANTA CRUZ, SANTANDER, TARRAGONA, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA.
menos de 500 empleados	19	ALAVA, ALBACETE, ALMERIA, AVILA, CACERES, CASTELLON, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, HUESCA, LOGROÑO, LUGO, ORENSE, PALENCIA, SALAMANCA, SEGOVIA, SORIA, TERUEL y ZAMORA.

CUADRO 89

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más 7% s/t	3	BARCELONA, CADIZ y MADRID
entre 3% y 7%	2	SEVILLA y VALENCIA
entre 1% y 3% s/t	21	ALBACETE, ALICANTE, BALEARES, CIUDAD LEAL, CORDOBA, GERONA, GRANADA, GUIPUZCOA, LERIDA, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, OVIEDO, PALMAS, SANTA CRUZ, SEGOVIA, TARRAGONA, TOLVDO, VALLADOLID, VIZCAYA, y ZARAGOZA.
menos de 1%	24	ALAVA, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BURGOS, CACERES, CASTELLON, CORUÑA, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, HUESCA, JAEN, LEON, LOGROÑO, LUGO, ORENSE, PALENCIA, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SANTANDER, SORIA, TERUEL y ZAMORA.

CUADRO 90

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 50 millones pts.	3	BARCELONA, MADRID y SEVILLA
entre 10 y 50 millones pts.	18	ALBACETE, CADIZ, CIUDAD REAL, CORDOBA, GERONA, GRANADA, GUIPUZCOA, HUELVA, LEON, LERIDA, MALAGA, MURCIA, OVIEDO, PALENCIA, VALENCIA, VALLADOLID, VIZCAYA y ZARAGOZA.
entre 1 y 10 millones	23	ALAVA, ALICANTE, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CASTELLON, CORUÑA, CUENCA, JAEN, LOGROÑO, LUGO, NAVARRA, ORENSE, PALMAS, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SANTANZER, SEGOVIA, TARRAGONA, TERUEL, TOLEDO, y ZAMORA.
menos de 1 millón pts.	6	ALMERIA, AVILA, CACERES, GUADALAJARA, HUESCA y SORIA.

CUADRO 91

Clasificación	Nº de provincias comprendidas	Provincias
más de 100 millones pts.	3	BARCELONA, MADRID y CADIZ
de 800 a 1.000	3	CIUDAD REAL, SEVILLA y VALENCIA
de 100 a 800	28	ALBACETE, ALICANTE, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CASTELLON, CORDOBA, CORUÑA, CUENCA, GERONA, GRANADA, GUIPUZCOA, HUELVA, LEON, LERIDA, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, OVIEDO, PALENCIA, PALMAS, SANTA CRUZ, SEGOVIA, TARRAGONA, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA y ZARAGOZA.
menos de 100 millones pts.	16	ALAVA, ALMERIA, AVILA, CACERES, GUADALAJARA, HUESCA, JAEN, LOGROÑO, LUGO, ORENSE, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SANTANDER, SORIA, TERUEL y ZAMORA.

Clasificación	Provincias	Nº provincias
Más de 40 empresas		
Más de 1.000 empleados		
Más del 10% de la producción		2
Más 15 % consumo materias primas		
Más 20% consumo energía		
Más de 1 empresa		
Más de 700 empleados (1)	ALICANTE CORUÑA TARRAGONA CADIZ MADRID	5
Más de una empresa		
Menos de 700 y más de		
500 empleados (1)	GUIPUZCOA OVIEDO SEVILLA LOGROÑO SANTANDER VALENCIA	6
Participación muy débil o inexistente en las industrias de tabaco	ALAVA AVILA BARCELONA CASTELLON CUENCA GUADALAJARA JAEN LUGO NAVARRA PONTEVEDRA SORIA VALLADOLID ZARAGOZA ALBACETE BADAJOZ BURGOS CIUDAD REAL GERONA HUELVA LEON MALAGA ORENSE SALAMANCA TERUEL VIZCAYA ALMERIA BALEARES CACERES CORDOBA GRANADA HUESCA LERIDA MURCIA PALENCIA SEGOVIA TOLEDO ZAMORA	37

— por el valor del consumo en materias primas de las empresas de bebidas instaladas en cada provincia (cuadro n.º91).

Participación de las provincias españolas en el desarrollo de las Industrias tabacaleras.

En lo que respecta a las industrias del tabaco, hay que señalar su régimen especial tanto a nivel de la producción de la planta del tabaco como al nivel de la transformación y la distribución. Es el Servicio Nacional del Cultivo y la Fermentación del Tabaco el que controla el nivel de producción, mientras que para la transformación y la distribución hay un monopolio legal otorgado a la sociedad "Tabacalera, S.A." para la península. Solamente para el archipiélago Canario, las empresas instaladas trabajan dentro de un régimen de libre empresa; precisamente allí se encuentran las empresas más modernas y más importantes del país. Un tercio de la producción industrial de tabaco tiene origen canario.

Si aplicamos los mismos criterios que precedentemente hemos tomado en consideración para determinar la participación de cada provincia en el resto de las IAA, la clasificación que obtendríamos para el caso del tabaco sería la del cuadro n.º92.

Participación de las provincias españolas en el desarrollo de las industrias que llamamos "periféricas inmediatas".

Para determinar la participación de cada una de las provincias en el desarrollo de las IAA, hay también que establecer cuál es la importancia de lo que consideramos bajo el nombre de "periféricas inmediatas" en cada provincia, ya que la existencia de ellas favorecerá el desarrollo de las IAA.

¿Cuáles son estas industrias "periféricas inmediatas"?:

Las industrias que fabrican sustancias y productos químicos que directa o indirectamente influyen las IAA: abonos, insecticidas, primeras transformaciones del plástico, colorantes, derivados del aceite, adhesivos y etiquetaje...;

Las industrias de la madera y el corcho (salvo muebles, para los toneles, embalajes, cestas,...);

Las industrias del papel y sus derivados (presentación...);

Las industrias de las artes gráficas y similares (presentación, publicidad,...);

Las industrias de aparatos electrodomésticos;

Las industrias de material de transporte (distribución...);

Las industrias de los minerales no metálicos (vidrio, porcelana,...);

Electricidad, gas y vapor.

¿Por qué favorecen el desarrollo de las IAA? Porque la inexistencia de éstas en una zona, hace más difícil el nacimiento, vida y crecimiento de las IAA. Estas industrias periféricas permiten y suponen un cierto nivel de vida entre los consumidores, un cierto nivel de disponibilidad de materias primas en el sentido amplio de la palabra, ... una independencia en relación con otras zonas, un emplazamiento posible para futuras IAA.

Además, siendo así que constatamos una cierta imposibilidad de una Agroindustria global abrazando todo el país, sino que más bien se trata de zonas agroindustriales con diferente fase de desarrollo; la proximidad de las industrias periféricas implica una fase más avanzada, más adecuada para el desarrollo de las IAA. Es decir, que hay una correlación entre el desarrollo industrial practicado en una zona y el desarrollo de las IAA.

Según nuestros cálculos, y teniendo en cuenta los criterios ya empleados anteriormente (número de empresas, número de empleados, etc...), las clasificaciones que resultan y que nos indican la importancia de las industrias periféricas inmediatas en cada provincia son las que se indican en el cuadro nº93.

Si intentamos resumir la participación de cada una de las provincias, teniendo en cuenta el conjunto de los criterios empleados, obtendremos la siguiente clasificación, la cual nos ayudará a determinar el interés agroindustrial de cada una de las provincias:

- 1.— *Provincias con elevada participación en el desarrollo de las IAA.*
 - en Industrias Alimentarias propiamente dichas:
BARCELONA, MADRID, SEVILLA.
 - en Industrias de Bebidas:
BARCELONA, CADIZ, GUIPUZCOA, MADRID, VALENCIA.

CUADRO 93

provincias donde estas industrias se encuentran "muy desarrolladas"	BARCELONA, GUIPUZCOA, MADRID, VALENCIA y VIZCAYA.
provincias en donde se encuentran "en vía de desarrollo"	NAVARRA, OVIEDO y ZARAGOZA
provincias en donde se encuentran "menos desarrolladas"	ALAVA, ALICANTE, CADIZ, CASTELLON, CORUÑA, MURCIA, GERONA, PONTEVEDRA, SANTANDER, SEVILLA, TARRAGONA, VALLADOLID.
provincias en las que estas industrias se encuentran "subdesarrolladas"	ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CACERES, CIUDAD REAL, CORDOBA, CUENCA, GRANADA, GUADALAJARA, HUELVA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LOGROÑO, LUGO, MALAGA, ORENSE, PALENCIA, PALMAS, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TERUEL, TOLEDO y ZAMORA.

Fuente: Según datos del I.N.E., *Estadística Industrial. Año 1968, Madrid, 1969.*

- en Industrias Tabaqueras:
LAS PALMAS, SANTA CRUZ DE TENERIFE
- en Industrias "Periféricas Inmediatas":
BARCELONA, GUIPUZCOA, MADRID, VALENCIA, VIZCAYA.
- 2.— *Provincias con participación significativa en el desarrollo de las IAA.*
 - en Industrias Alimentarias propiamente dichas:
BURGOS, CORDOBA, CORUÑA, GRANADA, MURCIA, NAVARRA, OVIEDO, PONTEVEDRA, SANTANDER, VALENCIA, ZARAGOZA.
 - en Industrias de Bebidas:
CIUDAD REAL, GRANADA, OVIEDO, SEVILLA, ZARAGOZA.
 - en Industrias Tabacaleras:
ALICANTE, CADIZ, CORUÑA, MADRID, TARRAGONA.

- en Industrias “Periféricas Inmediatas”:
NAVARRA, OVIEDO, ZARAGOZA.
- 3.— *Provincias con participación poco importante en el desarrollo de las IAA.*
- en Industrias Alimentarias propiamente dichas:
ALICANTE, BADAJOZ, CACERES, GERONA, GUIPUZCOA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LOGROÑO, LUGO, MALAGA, PALENCIA, LAS PALMAS, TARRAGONA, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA, ZAMORA.
 - en Industrias de Bebidas:
ALBACETE, ALICANTE, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CORDOBA, CORUÑA, GERONA, HUELVA, JAEN, LEON, LERIDA, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, PALENCIA, LAS PALMAS, PONTEVEDRA, SANTA CRUZ, TARRAGONA, TOLEDO, VALLADOLID, VIZCAYA.
 - en Industrias Tabacaleras:
GUIPUZCOA, OVIEDO, SEVILLA, LOGROÑO, SANTANDER, VALENCIA.
 - en Industrias “Periféricas Inmediatas”:
ALAVA, ALICANTE, CADIZ, CASTELLON, CORUÑA, GERONA, MURCIA, PONTEVEDRA, SANTANDER, SEVILLA, TARRAGONA, VALLADOLID.
4. *Provincias con débil participación en el desarrollo de las IAA.*
- en Industrias Alimentarias propiamente dichas:
ALAVA, ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BALEARES, CADIZ, CASTELLON, CIUDAD REAL, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, ORENSE, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TERUEL.
 - en Industrias de Bebidas:
ALAVA, ALMERIA, ALAVA, CACERES, CASTELLON, CUENCA, GUADALAJARA, HUESCA, LOGROÑO, LUGO, ORENSE, SALAMANCA, SANTANDER, SEGOVIA, SORIA, TERUEL, ZAMORA.
 - en Industrias Tabacaleras:
ALAVA, ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BALEARES, BARCELONA, BURGOS, CACERES, CASTELLON, CIUDAD REAL, CORDOBA, CUENCA, GE-

RONA, GRANADA, GUADALAJARA, HUELVA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LUGO, MALAGA, MURCIA, NAVARRA, ORENSE, PALENCIA, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SEGOVIA, SORIA, TERUEL, TOLEDO.

— en Industrias “Periféricas Inmediatas”:

ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CACERES, CIUDAD REAL, CORDOBA, CUENCA, GUADALAJARA, GRANADA, HUELVA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LOGROÑO, LUGO, MALAGA, ORENSE, PALENCIA, LAS PALMAS, SALAMANCA, SANTA CRUZ, SEGOVIA, SORIA, TERUEL, TOLEDO, ZAMORA.

Ahora sólo nos queda determinar el interés agroindustrial de cada una de las provincias, según la participación, que acabamos de calcular, en el desarrollo de las IAA. Una provincia será “interesante” desde el punto de vista agroindustrial, cuando se encuentre en las clasificaciones superiores. Por el contrario, si una provincia se encuentra clasificada en los grupos inferiores, su interés agroindustrial, desde este punto de vista será menor.

Interés agroindustrial de cada una de las provincias españolas según su participación en el desarrollo de las IAA.

La técnica que vamos a utilizar para llegar a determinar el interés agroindustrial por esta causa, es la siguiente: confeccionaremos un cuadro en donde tendremos en cuenta las clasificaciones anteriores y en donde tendremos en cuenta donde se encuentra situada cada provincia de acuerdo con su participación en las IAA propiamente dichas, en las bebidas, en el tabaco y en las industrias “periféricas inmediatas”. Naturalmente, la situación en una clasificación o en otra, en el grupo “superior” y, sobre todo, en el grupo “superior” de las IAA propiamente dichas, implica una significación agroindustrial mayor.

Para esta medición de la importancia de cada provincia en la formación de la Agroindustria por esta causa, hay que señalar que las empresas alimentarias, el 80% del total de empleados trabajando en el sector, 78% del valor de la producción total del

CUADRO 94

<p>1º MADRID 2º BARCELONA 3º SEVILLA 4º VALENCIA 5º OVIEDO 6º ZARAGOZA 7º GRANADA 8º CORUÑA 9º NAVARRA 10º PONTEVEDRA 11º MURCIA 12º BURGOS 12º BURGOS</p>	<p>13º CORDOBA 14º SANTANDER 15º GUIPUZCOA 16º VIZCAYA 17º ALICANTE 18º PALMAS 19º TARRAGONA 20º LEON 21º VALLADOLID 22º MALAGA 23º GERONA 24º BADAJOZ 24º BADAJOZ</p>	<p>25º JAEN 26º LERIDA 27º PALENCIA 28º TOLEDO 29º LOGROÑO 30º LUGO 31º ZAMORA 32º HUESCA 33º CACERES 34º CADIZ 35º CIUDAD REAL 36º SANTA CRUZ 36º SANTA CRUZ 37º BALEARES</p>	<p>38º ALBACETE 39º HUELVA 40º ALAVA 41º SALAMANCA 42º ORENSE 43º SEGOVIA 44º CASTELLON 45º ALMERIA 46º AVILA 47º CUENCA 48º GUADALAJARA 48º GUADALAJARA 49º SORIA 50º TERUEL</p>
--	--	--	---

CUADRO 95

Provincias	Nº clasificación ocupado por provincia				Total interés Agro- industrial
	IAA pro- piamente dichas	IAA de bebidas	IAA de tabaco	Industria Periférica Inmediatas	
ALAVA	4	4	4	3	27
ALBACETE	4	3	4	4	30
ALICANTE	3	3	2	3	53
ALMERIA	4	4	4	4	26
AVILA	4	4	4	4	26
BADAJOS	3	3	4	4	50
BALEARES	4	3	4	4	30
BARCELONA	1	1	4	1	101
BURGOS	2	3	4	4	70
CACERES	3	4	4	4	46
CADIZ	4	1	2	3	41
CASTELLON	4	4	4	3	26
CIUDAD REAL	4	2	4	4	34
CORDOBA	2	3	4	4	70
CORUÑA	2	3	2	3	73
CUENCA	4	4	4	4	26
GERONA	3	3	4	3	50
GRANADA	2	2	4	4	74
GUADALAJARA	4	4	4	4	26
GUIPUZCOA	3	1	3	1	62
HUELVA	4	3	4	4	30
HUESCA	3	4	4	4	46
JAEN	3	3	4	4	50
LEON	3	3	4	4	50
LERIDA	3	3	4	4	50
LOGROÑO	3	4	3	4	47
LUGO	3	4	4	4	46
MADRID	1	1	2	1	103
MALAGA	3	3	4	4	50
MURCIA	2	3	4	3	71
NAVARRA	2	3	4	2	72
ORENSE	4	4	4	4	26
OVIEDO	2	3	3	2	77
PALENCIA	3	3	4	4	50
PALMAS	3	3	1	4	53
PONTEVEDRA	2	3	4	3	71
SALAMANCA	4	4	4	4	26
SANTA CRUZ	4	3	1	4	33
SANTANDER	2	4	3	3	68
SEGOVIA	4	4	4	4	26

SEVILLA	1	4	3	3	88
SORIA	4	4	4	4	26
TARRAGONA	3	3	3	3	53
TERUEL	4	4	4	4	26
TOLEDO	3	3	4	4	50
VALENCIA	2	1	3	1	82
VALLADOLID	3	3	4	3	50
VIZCAYA	3	3	4	1	53
ZAMORA	3	4	4	4	46
ZARAGOZA	2	2	4	2	76

sector alimentario, 75% del consumo de energía y de combustible y el 86% del consumo global de materias primas del sector global de las IAA. Por el contrario, en lo que a las industrias de bebidas se refiere los porcentajes son 16%, 17%, 24%, y 10%, respectivamente, mientras que los correspondientes a las industrias tabacaleras son 1%, 3%, 6%, 1% y 4%, respectivamente.

Por lo tanto, tenemos que tener en cuenta estas diferencias de peso en el conjunto de las IAA, para medir la participación de las provincias. Al hacer las clasificaciones en las páginas anteriores ordenábamos las provincias en cuatro grupos. Es decir, primáremos la pertenencia al grupo 1º con cuatro puntos; al segundo, con tres puntos; al tercero con dos puntos y al cuarto con un punto. Dado que la participación en las IAA propiamente dichas es cinco veces más significativa, en relación al conjunto de las IAA, que las Industrias de Bebidas y que éstas, son al mismo tiempo cuatro veces más significativas que las del tabaco, multiplicáremos los puntos por 20, por 5 o por 1, según se trate de IAA propiamente dichas, de Bebidas o de Tabaco, respectivamente. Para las industrias periféricas, multiplicaremos también por 1.

Si todos los datos a los que acabamos de referirnos los plasamos en el caso de Barcelona, tendremos: ocupa el grupo 1º por su participación en las IAA propiamente dichas (por lo tanto $4 \times 20 = 80$); al grupo 1º también por las Industrias de Bebidas ($4 \times 4 = 16$); al grupo 4º por las industrias tabacaleras ($1 \times 1 = 1$) y al grupo 1º por las periféricas ($4 \times 1 = 4$). Total interés agroindustrial de la provincia de Barcelona igual a 101. Si realizamos todos estos cálculos en las 50 provincias españolas, el orden de éstas, por su grado de interés agroindustrial sería el indicado en el cuadro nº95.

GRAFICO 24

Provincias en las que se constata un desarrollo más avanzado de las industrias agrícolas y alimentarias, y por tanto, donde la formación de la agroindustria tiene más posibilidades.

