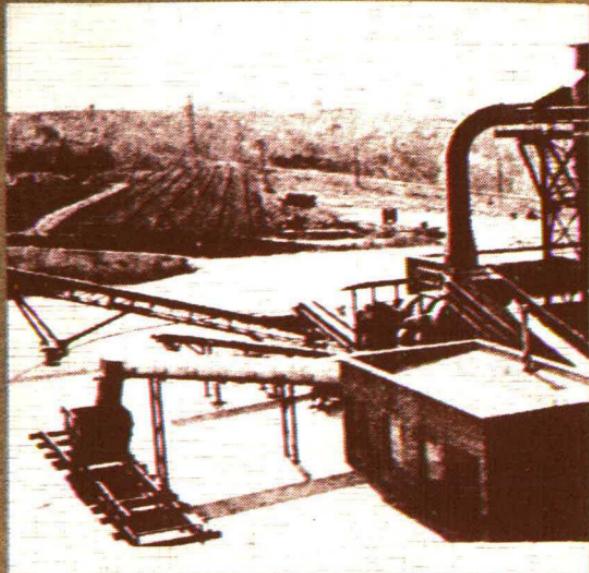


La formación de la Agroindustria en España 1960-1970

Rafael Juan
i Fenollar

serie
Estudios

Ministerio
de Agricultura
Secretaría
General Técnica







*La formación de la Agroindustria
en España*

Una aproximación causal y regional

**EDITA: SERVICIO DE PUBLICACIONES AGRARIAS
DISEÑO: ALBERTO CORAZON
Composición: CARTOPRINT
I.S.B.N.: 84-7479-017-4
Depósito Legal: M-33575-1978**

24421

Rafael Juan i Fenollar

**La formación de la
Agroindustria en España**

Una aproximación causal y regional

Prefacio

El tema de la cuestión agraria y el de su corolario, la cuestión campesina, ha mantenido ocupados a muchos estudiosos y políticos desde que K. Marx, F. Engels, K. Kautsky y V. I. Lenin, adoptaran posturas al respecto.

La importancia del tema residía tanto en predecir el desarrollo y la articulación de la agricultura dentro del modo de producción capitalista, como en poder servir de sustento teórico a las políticas agrarias concretas. Además, las connexiones políticas y sociales que de todo ello se derivaban, podían ser abarcadas con el término de "cuestión campesina", ya que todas ellas hacían referencia directa o indirecta al futuro de los campesinos y sus familias. Las ya clásicas denominaciones de "vía prusiana" o "vía francesa" para hablar de las alternativas de desarrollo agrícola, son muestra del oportunismo que en muchos casos ha aflorado, fruto de posturas paternalistas, voluntaristas o pseudoprogresistas.

Así las cosas, y según nuestra forma de ver el tema, podríamos decir que mientras la "cuestión campesina" hace referencia a los puntos de ruptura de las relaciones diferenciales en el interior de la agricultura, considerada ésta como un cuerpo social específico, la "cuestión agraria" nos da una visión de la agricultura desde la óptica exterior del desarrollo del capitalismo y, por tanto, con una visión transformadora del cuerpo social

global del que la agricultura y el mundo rural forman parte indiferenciada.

A nuestro entender, y dentro de estas coordenadas teóricas esbozadas, el proceso continuo de crisis y modernización de la agricultura podría ser interpretado a través de la teoría de la industrialización de la agricultura o a través de la teoría que nosotros llamamos de la agroindustrialización. En una primera fase del desarrollo capitalista de la agricultura (que coincide con los primeros escarceos teóricos sobre la cuestión agraria), la industrialización tan solo podía afectar a las grandes explotaciones agrarias, e implicaba por tanto, con más o menos retraso, la paulatina desaparición de las explotaciones campesinas como tales. En otras palabras, la posibilidad del capitalismo agrario estaba "monopolizado" por las grandes explotaciones, es decir que el mayor tamaño implicaba la mejor utilización del capital, del trabajo asalariado y de los demás medios de producción.

Posteriormente, y tras comprobar empíricamente la "estabilidad" de las explotaciones campesinas —"malgré tout"—, tan solo la teoría de la agroindustrialización puede explicar como el capitalismo agrario afecta al conjunto de la agricultura, evitándonos el asociar explotaciones capitalistas con explotaciones de gran tamaño y dandonos razones de la pseudoestabilidad de las pequeñas y medianas explotaciones, así como de los obstáculos con los que tropiezan las grandes en su necesidad de concentración.

La teoría de la agroindustrialización nos pone sobre el tapete, la importancia del complejo agro-industrial (Industrias que suministran los inputs industriales a la agricultura y las Industrias que

transforman los inputs agrarios en alimentos y los distribuye) dentro del proceso de crisis y modernización de la agricultura, puesto que es aquel el que impone (con la colaboración de los poderes públicos) un modelo de industrialización que afecta tanto a la pequeña como a la gran explotación. Las industrias químicas, mecánicas, eléctricas y alimentarias, con el apoyo del Estado y en función de las exigencias propias de dichas industrias, principalmente teniendo en cuenta el objetivo de desarrollar al máximo la propia producción (miniaturización de los inputs industriales) y ampliar el mercado interior, son las que marcan el grado y el ritmo del desarrollo agrícola.

En la medida en que la teoría de la agroindustrialización sea más explicativa del proceso de cambio en la agricultura, que la teoría de la industrialización de la agricultura, tendremos que lanzar la discusión no ya sobre la "cuestión agraria", sino sobre la "cuestión agroindustrial", lo que no quita el que la "cuestión campesina" en sus vertientes de éxodo rural y de proceso de proletarización siga siendo el corolario obligado, al que habría que añadir toda la problemática inherente a la "cuestión ecológica".

*R. Juan i Fenollar
Valencia, 1978.*

Capítulo primero

Introducción

I.— AGRICULTURA Y DESARROLLO: HACIA UNA FASE DENOMINADA “AGRO-INDUSTRIA”.

A finales del siglo XVIII, se produjeron en Inglaterra una serie de acontecimientos conocidos bajo la denominación de “revolución industrial”, los cuales han jugado un papel considerable en la evolución de la llamada economía occidental y, más globalmente, en la historia de la economía mundial. A partir de esos momentos, el proceso de desarrollo de la economía occidental viene fundamentalmente marcada por un proceso creciente de industrialización. Cuando más de un siglo después, nosotros decimos que la Agricultura se ha industrializado¹, queremos decir que tanto los objetivos, como las formas de organización, las tecnologías y los comportamientos nacidos de la sociedad industrial, se extienden en la agricultura.

En la introducción del ya clásico manual de K. Kautsky, éste nos dice que “...no cabe duda, y así lo daremos ya por supuesto, que la agricultura no se desarrolla según el mismo plan que la industria, sino que obedece a leyes propias. Pero esto no significa, en modo alguno, que el desarrollo de la agricultura esté en oposición con el de la industria, ni que sean irreconciliables entre sí; por el contrario, creemos poder probar que ambas tienden a un mismo fin, siempre que no se las aisle sino que se las considere como eslabones comunes de un proceso global... No hay que

¹ Claude SERVOLIN en su trabajo “L’Absorption de l’Agriculture dans le mode de production capitaliste” (en *L’Univers politique des paysans*, Armand Colin, Paris, 1972, pp. 41-77), analiza el problema del estudio económico de la agricultura dentro de la sociedad capitalista, vaticinando que, más pronto o más tarde, la pequeña explotación individual nacida de la disolución del modo de producción feudal, sería cada vez más víctima de una concentración capitalista. En este sentido ya son clásicas las opiniones de F. Engels, K. Marx y K. Kautsky.

limitarse a la cuestión de saber si la pequeña explotación tiene algún porvenir en la agricultura, sino que, por el contrario, hay que examinar todas las transformaciones de la agricultura bajo el modo de producción capitalista. Es decir, averiguar: Si y cómo el capital se apodera de la agricultura, la transforma y hace insostenibles las viejas formas de producción y de propiedad, y crea la necesidad de otras nuevas.”²

El análisis del desarrollo occidental de esta manera centrado en el proceso de industrialización, no debe —sin embargo—, hacernos perder de vista el papel fundamental jugado por la agricultura en el despegue y en el desarrollo de las economías occidentales. En este sentido, la agricultura no sólo ha suministrado cantidades crecientes de alimentos, sino que también ha supuesto un gran comprador para los productos industriales, ha transferido trabajadores e incluso capitales a los otros sectores de la economía, contribuyendo de esta manera a la construcción y afianzamiento de la sociedad industrial y urbana³. La contribución de la agricultura al crecimiento económico occidental, ha necesitado —en el transcurso del tiempo—, progresos técnicos importantes que no podían ser puestos en práctica sin una transformación profunda de la economía agrícola. Pero este proceso de cambio en el seno de la agricultura no puede calificarse como de un proceso interno y exclusivo de la agricultura y de los otros sectores de la economía por separado. La agricultura no puede ser comprendida ni explicada sino situada dentro del marco de la

² K. KAUTSKI, *La cuestión agraria*, Editorial Laia, Barcelona, 1974, pp. 11-12. Una actualización teórica del último párrafo citado de K. Kautsky, es la que realiza Amédée MOLLARD en *Paysans exploités: Essai sur la question paysanne*, en la que se afirma que la forma por la cual el capital se apodera de la agricultura, es a través del complejo agro-industrial. (Presses Universitaires de Grenoble, 1977).

³ En lo que respecta al caso español, este papel jugado por la agricultura en el proceso de crecimiento industrial queda tratado de forma honesta en *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)* J. L. LEAL, J. LEGUINA, J. M. NAREDO y L. TARAFETA (S. XXI, Madrid, 1975) y en *Evolución de la agricultura en España: Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales*, J. M. NAREDO (Laia, Barcelona, 1974). En este sentido, queremos señalar que se suele confundir el proceso global de industrialización con el de formación y consolidación de las industrias nacionales, cuando esto último no es más que un aspecto del proceso, ya que éste implica también transformaciones en los otros sectores productivos (la agricultura, v.g.) y en la demanda y el consumo.

economía y de la sociedad globales. En este sentido, la teoría del desarrollo agrícola debe tener por objeto explicar las transformaciones de la agricultura en el contexto del cambio social considerado como un todo. Así, a las etapas del desarrollo socioeconómico global corresponderán etapas del desarrollo agrícola y de la sociedad rural, en el sentido "no-rostowiano" de la dinámica del cambio. En este sentido es clarificador el trabajo de K. Vergapoulos ("Capitalisme difforme: le cas de l'agriculture dans le capitalisme" en S. Amin & K. Vergopoulos, *La question paysanne et le capitalisme*, Anthropos, París, 1974, pp. 63-220).

Para atrapar los procesos históricos en sus aspectos fundamentales, durante los últimos treinta años los estudiosos se han esforzado en la construcción de modelos, apoyando de esta manera ciertos aspectos del análisis histórico sobre bases cuantitativas. La teoría de los tres sectores productivos, que concierne al reparto de la población laboral entre el sector primario, secundario y terciario, constituye un modelo de este tipo. Así, para describir las relaciones entre la agricultura y el conjunto de los restantes sectores de la economía —que en aras de la simplificación podemos denominar "industriales"—, se han construido modelos de dos sectores. De esta manera, el proceso de desarrollo se caracteriza por la evolución de las proporciones de Valor Añadido por la agricultura y por la industria en la formación del producto nacional, o de trabajadores o de capitales afectados a cada uno de aquellos sectores. Sobre esta base, o sobre otras más complejas, se pueden definir las etapas o períodos característicos en el proceso histórico de desarrollo o en la dinámica del desarrollo. Según Louis MALASSIS⁴, el modelo de dos sectores, agricultura-industria, conduce a la distinción de cuatro etapas fundamentales:⁵

⁴ El profesor Louis Malassis todavía no ha hecho el gran manual que sobre la Agro-Industria, todos los que hemos sido sus discípulos, esperamos. El andamiaje teórico que utilizo en el presente trabajo se apoya en gran parte en los cursos por él impartidos en el Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier y en la Facultad de Económicas de la Universidad de Montpellier-I en los cursos de doctorado.

⁵ Según cita del profesor Louis MALASSIS en unos apuntes ciclostilados "Agriculture et Développement: le stade de l'Agro-Industrie" (curso 1972/1973) la distinción en estas cuatro etapas está tomada de H. KAHN y A. WIENER, *L'an 2.000*, Ed. R. Laffont, París, 1968.

una primera que se ha convenido en llamar de “economía agrícola o pre-industrial”; una segunda de “economía en curso de industrialización”; una tercera de “economía industrializada” y, finalmente, una cuarta llamada de “economía post-industrial”. A cada una de estas etapas o períodos del desarrollo occidental global, corresponde una etapa del desarrollo agrícola y, por tanto, un tipo concreto de agricultura.

En términos generales, podemos afirmar que hacia la mitad del siglo XVIII, en Europa teníamos una economía pre-industrial. Dentro de este contexto, y como aproximación, más del 80% de la población era rural y, por tanto, menos del 20% era urbana. En estas condiciones, haciendo para simplificar la hipótesis de la paridad alimenticia entre la urbe y el campo, alrededor del 80% de la producción agrícola era autoconsumida y el 20% comercializada. Es decir, que en la fase de la economía pre-industrial, la agricultura es fundamentalmente una economía de subsistencia.

El paso de una economía en curso de industrialización a una economía industrializada, siempre en la zona occidental y tomando como ejemplo los países más “avanzados”, se sitúa hacia la mitad del siglo XX. En esta tercera fase, la población rural no representa más del 10% de la población total, suponiendo por tanto que la urbana llega a superar el 80%. En este período del desarrollo agrícola y urbano, el autoconsumo se ha reducido de manera muy importante por no decir que ha desaparecido prácticamente. Es decir, que la producción agrícola se ha comercializado en su casi totalidad y los métodos de producción se han transformado totalmente al adaptarse cada vez más al modo de producción industrial capitalista.

Una vez llegados a esta fase de la sociedad industrializada y en el acceso a la llamada sociedad post-industrial, el proceso de transformación de la agricultura y, más exactamente de la economía alimentaria, prosigue y casi diríamos se acelera. Nosotros caracterizamos las transformaciones que tienen lugar en este período diciendo que la agricultura alcanza la fase de la “Agro-Industria”⁶.

⁶ Este término, en su acepción inglesa, fue empleado por primera vez por J.H. DAVIS & R.A. GOLDBERG en *A concept of Agribusiness*, Harvard University Press, Boston, 1957.

En todas estas fases brevemente descritas siguiendo el esquema teórico de L. Malassis, el factor común es el declive relativo de la agricultura en el seno de la economía global. Dicho declive quizás sea el fenómeno más conocido —o al menos el más analizado—, dentro del proceso histórico del desarrollo. Sin embargo, un aspecto de este declive relativo de la agricultura que parece haber suscitado menos la atención, a pesar de su gran importancia, es el propio declive de la agricultura en el seno mismo de la economía agrícola y alimentaria. En la obra ya mencionada de K. Vergopoulos, su parte introductoria comienza con las siguientes palabras: “...On peut être difforme non seulement par rapport à un modèle régulier extérieur, mais aussi par rapport à soi même...” (p. 66). En efecto, en las sociedades “complejas” (en terminología de los antropólogos) la agricultura no es más que uno de los subsectores o subsistemas que participan en la satisfacción de las necesidades alimenticias, función esta última que le correspondía en exclusividad hasta hace poco. “...En la sociedad primitiva, los excedentes son intercambiados directamente entre grupos o miembros de grupos. En cambio, los campesinos son labradores y ganaderos rurales cuyos excedentes son transferidos a un grupo dominante de gobernantes que los emplea para asegurar su propio nivel de vida y que distribuye el remanente a los grupos sociales que no labran la tierra, pero que han de ser alimentados a cambio de otros géneros de artículos que ellos producen”⁷.

Efectivamente, el sector agro-alimentario comprende en las sociedades complejas industrializadas cuatro subsectores: el subsector de las industrias que suministran a la agricultura medios de producción (abonos, semillas, plantas, insecticidas y otros productos químicos, alimentos para el ganado o piensos compuestos, maquinaria agrícola, etc.); el subsector agropecuario, propiamente dicho, que pone a disposición del mercado los productos agropecuarios; el subsector de las industrias agrícolas y alimentarias, que transforman estos productos y, finalmente, el subsector de la distribución alimentaria, que los pone a disposición del consumidor. Estos cuatro subsectores se ha convenido en agruparlos en tres, con lo que los componentes de la economía agrícola y alimentaria serían: 19) las compras corrientes o consumos inter-

⁷ Eric R. WOLF, *Los campesinos*, Ed. Labor, Barcelona, 1971, p. 12.

medios de la agricultura, 29 el valor añadido por la agricultura y 39 el costo de transformación y distribución agroalimentaria. En terminología ya clásica en esta materia, las industrias "d'amont" o corriente arriba de la agricultura, la agricultura propiamente dicha y las industrias "d'aval" (las I.A.A.) o corriente abajo de la agricultura⁸.

En los países "subdesarrollados" o preindustriales, la agricultura compra poco a los otros sectores de la economía, es decir que en otras palabras, el autoaprovigionamiento es muy significativo. La agricultura por ella misma asegura la transformación y la preparación de los productos y por tanto el costo de la distribución es débil ya que una proporción importante de la población vive en régimen de economía de subsistencia. Así por ejemplo, según cálculos realizados en el "Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier", en Marruecos durante los años 1960 las compras de la Agricultura a los otros sectores representaban aproximadamente el 5% del valor de los productos agrícolas y alimentarios consumidos, situándose el costo de transformación y distribución alrededor del 40%, mientras que el valor añadido por la agricultura alcanzaba el 55% restante. Este tipo de economía alimentaria, puede ser calificada de *economía alimentaria agrícola*, ya que la contribución de la agricultura al valor del producto alimentario final es preponderante.

En relación con el proceso histórico de desarrollo occidental y en su adaptación a la creciente industrialización y urbanización capitalistas, la agricultura tiende a disminuir su participación en el producto alimentario final en beneficio de la participación de las industrias "d'amont" y de las industrias "d'aval" que tienden a aumentar. Y así, también según cálculos del I.A.M. de Montpellier, en 1963 en los Estados Unidos de América, las compras de la agricultura a los otros sectores de la economía representaban el 18% del valor del producto alimenticio final, mientras que la parte correspondiente a la transformación y distribución era del orden del 51% y el valor añadido por la agricultura como tal no pasaba del 25%. En otras palabras, a principios de los años sesenta en los EE. UU., la agricultura solo contribuía en una

⁸ Una clarificación y ordenación de la terminología en esta materia se encuentra en F. DAGENAIS, *L'Economie du complexe agroindustriel*, These 3e. cycle, Faculté Droit et Sc. Economiques, Montpellier-I, Juin 1972 (inédita).

cuarta parte a la formación del producto alimenticio final. Cuando eso ocurre, la economía alimentaria ha dejado de ser sin ninguna duda una economía alimentaria agrícola, pasando a ser una *economía alimentaria industrializada*. Como aproximación, hacia mitad de los años setenta, en las sociedades industrializadas avanzadas, se puede proponer como esquema de referencia las proporciones siguientes: compras corrientes de la agricultura a otros sectores de la economía alrededor del 20%, transformación y distribución de los productos agrícolas y ganaderos 60% y el valor añadido por la agricultura como tal, 20%.

En pocas palabras, la agricultura que en las sociedades preindustriales contribuía en más de dos tercios a la formación del producto alimenticio final, pasa a contribuir en un quinto. Es decir, que no sólo la economía global se ha industrializado, sino que también lo ha hecho la economía alimentaria. O todavía, no sólo ha declinado la importancia relativa a la agricultura como sector productivo, sino que también ha declinado su importancia como suministrador de alimentos. En esta fase, se puede con razón calificar la economía alimentaria con la expresión de *agro-industria*.

Admitiendo que la explicación de la transformación de la economía agrícola y alimentaria procede de las transformaciones experimentadas en la sociedad considerada en su conjunto, será en los cambios del entorno de la agricultura y en sus interrelaciones, en donde habrá que buscar la explicación de la formación de la agro-industria y el contenido mismo que encierra este concepto.

II.— LA FORMACION DE LA AGRO-INDUSTRIA: APROXIMACION A UNA DEFINICION.

Los factores de cambio socioeconómico que actúan sobre la economía alimentaria son numerosos. En términos generales, podemos afirmar que responden a la adaptación de la economía agrícola alimentaria a las condiciones económicas y sociales nuevas, que hacen aparecer el progreso de la tecnología y de la organización agroindustriales. Fundamentalmente, estas condiciones económicas y sociales nuevas son las siguientes: Una primera muy importante, es el fenómeno de la urbanización creciente que

lleva consigo la disminución del autoconsumo agrícola, la desaparición de las economías regionales de subsistencia y la concentración geográfica del consumo en las grandes aglomeraciones urbanas. Una segunda, es el crecimiento de la renta per cápita. En las sociedades industrializadas, este crecimiento no lleva consigo tan sólo un aumento del consumo de calorías, de proteínas, de glúcidos o de lípidos, sino también y sobre todo, un aumento del gasto familiar en alimentación que responde en la mayoría de los casos, a una mejora de la calidad, *a una diversificación del consumo y a una incorporación creciente del sector secundario y terciario en el producto alimentario final*. Una tercera condición, es la reducción de los costes de transportes, lo que permite ensanchar y extender las zonas de suministro y envío. Dentro de esta línea se situaría también el desarrollo de los medios de comunicación de masas, que permiten la información, la publicidad y el lanzamiento de productos de larga difusión. Otros factores, como las nuevas funciones de la mujer en la sociedad industrial y la distribución del tiempo de trabajo y de ocio, tendrían también que tenerse en cuenta, ya que conducen a una preferencia concreta por productos llamados de comodidad, fáciles de preparar y de consumir, o al desarrollo del consumo en colectividad (comedores, cantinas, ...).

El efecto global de estos factores socioeconómicos de cambio, puede resumirse diciendo que conducen a un consumo alimentario de masa, de productos elaborados fáciles de consumir y de larga difusión. Evidentemente, a un consumo de masa debe corresponder una producción de masa y, precisamente, la Agro-Industria implica unas formas de organización y de empleo de técnicas agrícolas y alimentarias apropiadas para dicha producción de masa.

Durante los últimos años las técnicas agrícolas han progresado sin cesar. En efecto, en los países industrializados de Europa y América, la productividad del trabajo ha aumentado mucho más rápido en la agricultura que en los otros sectores de la economía. Se puede afirmar pues, que de continuar la actual tendencia, el bache existente entre las productividades agrícola e industrial será superado, ya que la "agricultura industrializada" se irá cada vez más convirtiendo en una rama más productiva que otras ramas de la economía. Pero si ésto es así en el terreno de la producción agropecuaria, todavía es más espectacular el progreso experimen-

tado en el campo de la tecnología alimentaria. Desde siempre, el carácter perecedero de los productos alimentarios ha estimulado las investigaciones: la esterilización, los congelados, la liofilización, etc. ... constituyen etapas importantes dentro de la historia de la tecnología de los alimentos.

Sin embargo, lo que más recientemente ha estimulado la investigación ha sido la propia evolución socioeconómica de la cultura alimenticia, con una demanda creciente de "productos de comodidad" y con una gran competencia entre las firmas alimenticias, ya que la "creación" y el lanzamiento de productos "nuevos", constituyen un elemento esencial de su estrategia de expansión y afianzamiento en el mercado. Es decir, que la constatación hecha por E. Engel en su famosa ley de 1882 de que "a medida que la renta aumenta, el gasto absoluto en alimentación aumenta también, pero en una proporción menor a la del conjunto de los gastos", queda desvirtuada por el fenómeno de la diversificación-sofisticación de los productos alimenticios.

Por otra parte, junto a este progreso agrícola y alimentario, hay que mencionar también el realizado en las técnicas y aparatos electrodomésticos, que constituye un progreso paralelo pero indispensable para la construcción y desarrollo mismo del sistema alimentario agro-industrial.

Una vez hemos mostrado de una forma general, cuáles son los factores socioeconómicos que intervienen en la formación y desarrollo de la economía alimentaria agro-industrial, estamos ya en disposición para avanzar una definición de lo que es la "Agro-Industria". A nuestro entender, la Agro-Industria es *un sistema de producción, transformación y distribución de productos alimentarios, para la satisfacción de las necesidades de nutrición de una sociedad inserta dentro de un proceso creciente de industrialización y urbanización capitalistas, y que se caracteriza por una contribución cada vez menor de la agricultura en la formación del producto alimentario final, por un crecimiento de las grandes firmas agro-alimentarias y por el desarrollo de las relaciones contractuales en las ramas más industrializadas del sector agrario y del fenómeno de quasi-integración de la agricultura campesina en este sistema*⁹. La Agro-Industria es por tanto, una fase específica

⁹ Esta definición tan extensa, aunque no quiere ser exhaustiva, pensamos que constituye el factor común de los distintos trabajos que se han ido desarrollando a

en el desarrollo agrícola y alimenticio y constituye un período del proceso inacabado de transformación de la economía alimentaria y agrícola.

III.— LOS COMPONENTES DEL SISTEMA AGRO-INDUSTRIAL

Todo individuo, y por tanto el consumidor de hoy, es —según las conclusiones del psicólogo americano A. Watts¹⁰, el resultado de cuatro fuerzas: las condiciones del universo (formas de energía, materias y sus cambios), la biología de su especie, su herencia genética individual y finalmente la cultura dentro de la cual ha nacido. Analizando la cuarta fuerza mencionada (las otras serían más bien del campo de un ecólogo o de un nutricionista, ...) y en lo concerniente a la alimentación, comprobamos que en el mundo occidental el consumo de alimentos frescos —léase no transformados o no tratados—, disminuye en relación con el consumo de productos alimentarios transformados. Como ya hemos visto, el crecimiento acelerado de la población mundial, su urbanización cada vez más acusada, etc. ..., separan más y más el consumidor del productor, lo que obliga a una transformación, a un transporte y a una estabilización cada vez mayores de los productos alimenticios.

Por todo ello, el conocimiento del entorno en el que nos encontramos, es necesario para mejor dar respuesta a las solicitudes y provocaciones que él mismo nos hace. Es decir, que en el caso de la agricultura alimenticia, ésta se encuentra invitada a adaptaciones incessantes y múltiples, sobre todo cuando ya no constituye una fuente de capitales para el resto de la sociedad (principalmente en las fases de despegue y financiamiento del desarrollo)¹¹ y se convierte en demandante de capitales al tener que responder a las exigencias de un “progreso” que le es

la sombra del I.A.M. de Montpellier bajo la dirección de L. Malassis y J.L. Rastoin.

¹⁰ Alan WATTS, *Naturaleza, hombre y mujer*, Ed. Kairos, Barcelona, 1972.

¹¹ Sobre el papel de la agricultura en el desarrollo, Robert BADOUIN nos hace un extenso análisis en *Economie Rurale*, A. Colin, Paris, 1971.

“exterior” en cuanto que responde al modo de producción capitalista, y no le queda otra salida —como sector productivo— que adaptarse a él. En este sentido, pensamos que la respuesta de la agricultura no debe ser ni pasiva ni acomplejada por un “secular declive” excesivamente manipulado.

Para más abundamiento, hay que tener en cuenta la definición que de la Agricultura nos dá René Dumont como “... l’artificialisation du milieu naturel en vue de le rendre plus apte au développement d’espèces végétales et animales utiles, elles-mêmes améliorées”¹². Precisamente esta mejora y esta utilidad en los productos agrícolas, lleva a nuestro entender —en un mundo industrializado y urbanizado—, a la aparición de una economía alimentaria agro-industrial, sin que ello signifique declive, sino por el contrario, adaptación a las reglas del juego imperantes para todos los sectores productivos. Otra cosa sería, el que hablásemos de declive para una forma de producción en el campo (economía agraria campesina) y de la explotación del estrato social que en ella se apoya (el campesinado), o de su dificultad para sobrevivir y/o ocupar un lugar digno en el proceso al que se encuentran abocados. Esto último caería dentro del terreno —en el que no queremos entrar en el presente trabajo— de las movilizaciones y de la toma de conciencia de clase y del grado de solidaridad que se alcanzase con el resto de la sociedad¹³.

Así pues, habrá que determinar cuál es el “entorno” de la agricultura en los países occidentales que exige una adaptación por parte de aquella. Cuando utilizamos el término de “exterior” o de “capa”, no queremos decir que se trata de comportamientos estancos, sino por el contrario, somos conscientes que no se puede considerar el sector agrícola alimentario aisladamente, sino con sus interrelaciones dentro de una economía de la que él mismo es uno de sus componentes. A nuestro entender, en el entorno de

¹² René DUMONT, *Economie agricole dans le monde*, Dalloz, Paris, 1964, p. 5.

¹³ Sobre este tema pueden servir de referencia Yves TABERNIER, Michel GERVAIS, Claude SERVOLIN, Marcel JOLLIVET, etc., en *L'Univers politique des paysans*, A. Colin, Paris, 1972; Bernard LAMBERT, *Les paysans dans la lutte des classes*, Seueil, Paris, 1970; Hamza ALAVI, *Las clases campesinas y las lealtades primordiales*, Anagrama, Barcelona, 1976; Juan MARTINEZ ALIER, *La estabilidad del latifundismo*, Ruedo Ibérico, 1968.

la agricultura se pueden distinguir dos tipos de "exteriores".

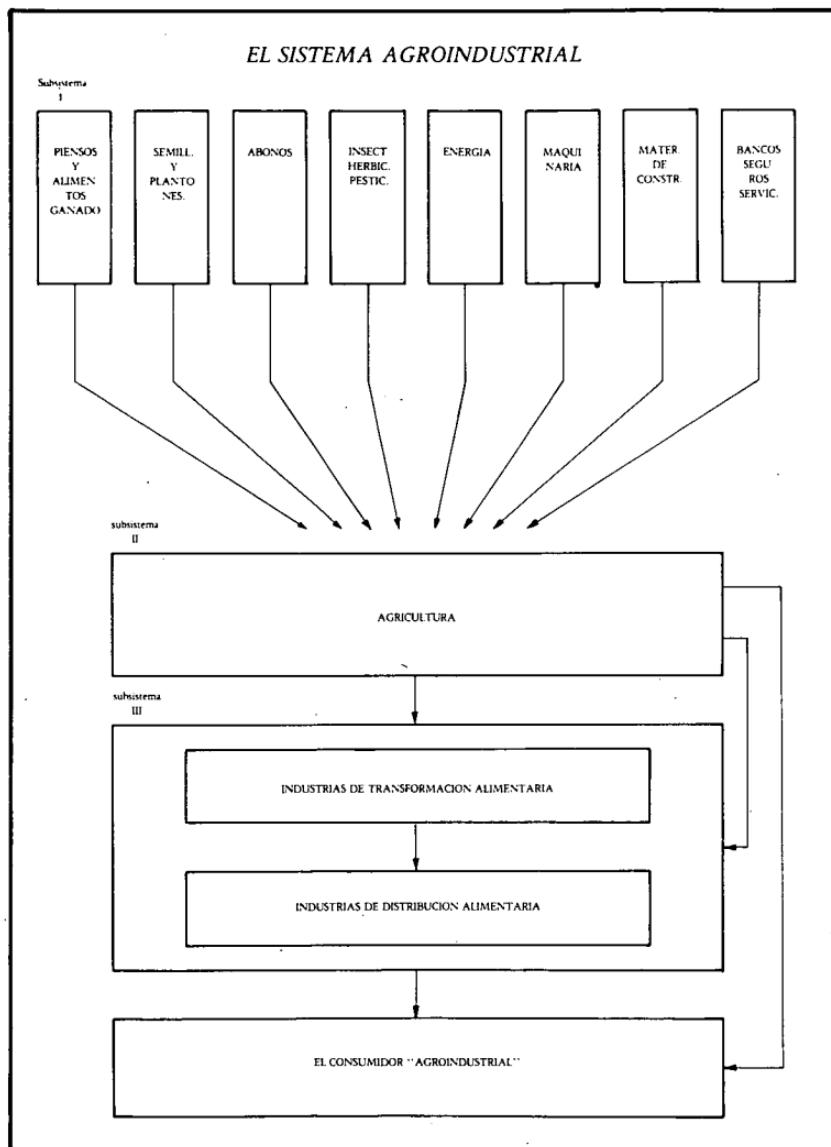
En primer lugar, se trata de un exterior global, que nosotros llamaremos sociopolítico porque tiene en cuenta no sólo las relaciones estrictamente económicas, sino todas aquellas que tienen lugar en la formación socioeconómica en la que se encuentra inserto el sector agrario concreto a analizar. En las formaciones socioeconómicas occidentales, comprobamos que es claramente predominante el modo de producción capitalista, el cual está siendo capaz de caracterizar la sociedad occidental y extenderse por el resto del mundo¹⁴. La agricultura, pues, se adapta a este modo de producción capitalista dando una imagen nueva a su aportación y a su participación en la economía de un país: esta adaptación conduce a lo que denominamos fase agroindustrial del desarrollo agrícola y alimentario.

En segundo lugar, queremos referirnos a un "exterior" que nosotros denominamos "estrictamente económico" y dentro del cual nosotros podemos distinguir tres capas, según la proximidad de sus relaciones con la agricultura. Esta, en aras a dar una mejor respuesta a las exigencias de la sociedad industrial en la que se encuentra inserta, debe convertirse en "capitalista", es decir, que para lograr una mayor producción emplea los medios y las técnicas que se supone dan una mayor productividad y eficacia a los capitales y esfuerzos invertidos, para así más "adecuadamente" suministrar productos al mercado y capitales a los otros sectores de la economía¹⁵. En una primera aproximación, estos

¹⁴ En el terreno agroindustrial es de señalar la gran importancia de las firmas multinacionales. Ver J.L.RASTOIN, *La Agroindustria y las firmas agroalimentarias multinacionales* en "ECONOMIA INDUSTRIAL", nº 139-140, Madrid, Julio-Agosto, 1975; y también Rafael JUAN-FENOLLAR, *Las industrias de la alimentación en el País Valenciano*, en "PANORAMA BURSATIL", nº 1, Junio 1976, Valencia, pp. 109-130; F. PERNET, P. BYE & A. MOUNIER, *Dynamique des IAA et évolution de l'Agriculture*, Irep-CENEJA, Grenoble, Mars, 1971; P. BYE & A. MOUNIER, *Internalisation du capital des IAA*, IREP-CENEJA, Grenoble, 1971.

¹⁵ Sobre este punto es muy interesante el análisis que, refiriéndose a las explotaciones agrarias campesinas, hace A. MOLLARD sobre el concepto de "accumulation forcée" (op. cit. pp. 145-151). Descripción de este concepto aplicado al caso del labrador valenciano, se encuentra en las respuestas individuales y colectivas que adopta aquél frente a su proceso de proletarización, según versión de J. CUZO, M. FABRA, R. JUAN y J. ROMERO en *La qüestió agrària al País Valencià*, Ed. Aedos, Barcelona, 1978.

GRAFICO 1



* En las representaciones del sistema agroindustrial generalmente no se tiene en cuenta la posible y/o necesaria participación del consumidor dentro del sistema. Por nuestra parte consideramos que cada vez deberá tenerse más en cuenta las exigencias del consumidor en la configuración del alimento que debe satisfacer "sus" necesidades.

medios y estas técnicas son suministradas a la agricultura a través de su “amont” o corriente arriba (es decir, las industrias químicas, las de maquinaria agrícola, energía, servicios, ...); por otra parte, la agricultura realiza su objetivo de aprovisionar al mercado de los consumidores a través de su “aval” o corriente abajo (industrias de transformación y distribución alimentaria). Precisamente, todo el conjunto de relaciones entre el “amont”, la misma agricultura, y su “aval”, es lo que denominamos sistema agroindustrial, y que en el presente análisis es lo que constituye la primera capa de este “exterior estrictamente económico”¹⁶. La segunda capa sería la formada por las industrias que suministran indirectamente una “utilidad” a la agricultura en su nueva función dentro de una sociedad urbanizada e industrializada; así por ejemplo constituirían esta segunda capa las industrias de electrodomésticos y demás aparatos que facilitan las tareas de la casa, ya que su utilización facilita y fomenta el consumo industrial...). Finalmente, la tercera capa está constituida por el resto de la economía, que de una manera u otra, ayuda, facilita o provoca a través de sus relaciones esta evolución-adaptación de la agricultura a las exigencias de una sociedad industrializada.

IV.— EL OBJETIVO QUE SE PRETENDE CON EL PRESENTE TRABAJO

Las coordenadas espacial y temporal del presente trabajo lo constituye el Estado Español de los años sesenta, es decir, la década 1960-1970, aproximadamente. Dentro de estas coordenadas podemos constatar, a primera vista, que los gastos de los consumidores españoles en productos alimenticios son, de manera significativa, mucho más importantes que los gastos que aquellos dedican a otros bienes y servicios. Así, como nos muestra el gráfico 2 para el período 1964-1970, el 45% de los gastos de los consumidores españoles en bienes y servicios fue utilizado para alimentarse, mientras que los vestidos, calzados y otros efectos personales representaban el 12%, 19% la vivienda y los electrodomésticos, mientras que para el ocio, transporte, comunicaciones y otros efectos personales se dedicaban el 21%.

¹⁶ Ver el gráfico n° 1: los subsistemas agroindustriales.

Tras estas primeras cifras, podríamos admitir que el sector alimentario español merece ser estudiado. La pregunta se sitúa ahora, en el por qué a través del sistema agro-industrial. Si rizamos las cifras precedentes y nos concentrarmos en la composición de los gastos en alimentación, comprobaremos que la mitad, más o menos, de nuestro presupuesto alimentario se emplea en la compra de productos en fresco (que no han experimentado ninguna transformación para poder ser consumidos), mientras que la otra mitad lo es para productos "transformados" (que no se presentan al consumo en estado natural, sino que se les añade "algo"). Esta proporción queda reflejada en el gráfico 3, aunque queremos matizar que hemos incluido en el apartado de productos frescos la carne y el pescado, y todos sabemos que ambos requieren para su consumo en fresco importantes transformaciones.

Precisamente este "algo" que se añade a los productos alimenticios transformados, corresponde a una adaptación realizada para mejor satisfacer las necesidades de nutrición de una sociedad cada vez más industrializada y urbanizada. Como ya hemos señalado, en los países occidentales avanzados, esta adaptación se ha realizado mediando el funcionamiento de lo que hemos convenido en llamar "sistema agroindustrial".

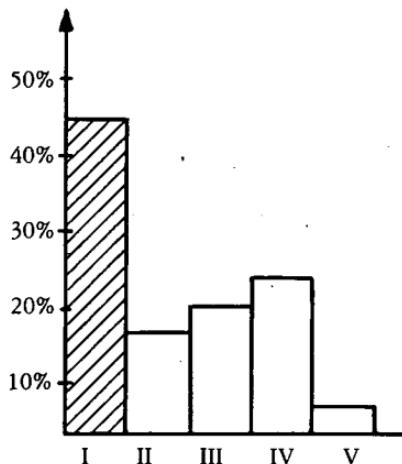
A través del presente trabajo, queremos examinar cuál es la situación de dicho sistema agroindustrial en España, durante la década 1960-1970, pero, mediante el análisis de su proceso de formación y de localización espacial. Y lo hacemos de esta manera y no a través de la Contabilidad Nacional, método ya clásico¹⁷ (léase Tablas Input-Output, cálculo matricial, coeficientes técnicos, multiplicador de la Demanda Final, ...), porque éste da por supuesto una homogeneidad para el conjunto del país, que está lejos de ser real, sobre todo en el caso del Estado Español, donde las diferencias socioeconómicas entre las diversas regiones y nacionalidades son muy acentuadas.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, si realizamos el análisis del sistema agroindustrial a través de las *causas de su*

¹⁷ Este método ha sido el utilizado por F. DAGENAIS, op. cit., J.L. RASTOIN, *Evolution et Tendances de l'Agro-Industrie Alimentaire en France*, Mémoire D.E.S., Montpellier, 1971. L. MALASSIS & M. BOURDON, *Un modèle simple de développement agricole intégré*, en Rev. CAHIERS de l'I.S.E.A., Série "Economie et Société", t. III, nº 9, Géneve, Sept. 1969.

GRAFICO 2

COMPOSICION DE LOS GASTOS DE LOS CONSUMIDORES ESPAÑOLES EN BIENES Y SERVICIOS. AÑOS 1964 a 1970

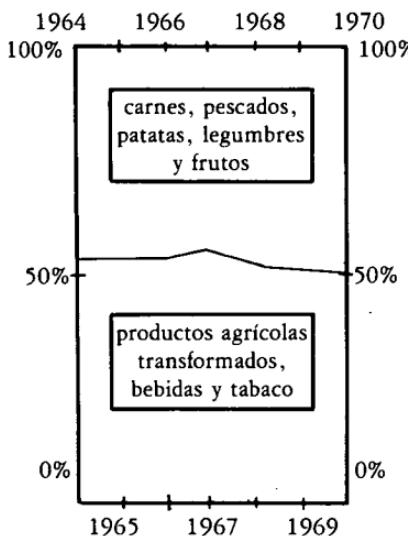


- I = productos alimenticios, bebidas y tabaco
- II = vestidos, calzados y otros efectos personales
- III = vivienda y aparatos electrodomésticos
- IV = Distracciones, transporte, comunicaciones y cuidados personales
- V = otros servicios

FUENTE: según datos de "Contabilidad Nacional de España: años 1964-1970", I.N.E., Madrid, 1972

GRAFICO 3

IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS TRANSFORMADOS EN LA COMPOSICION DE LOS GASTOS DE LOS CONSUMIDORES ESPAÑOLES EN ALIMENTACION.



FUENTE: según datos de "Contabilidad Nacional de España: años 1964-1970", I.N.E., Madrid, 1972

formación, podremos abarcar mejor la heterogeneidad del país, ya que al determinar cuál es el estado en que se encuentran estas causas en cada una de las "regiones", se llegará más fácilmente a una aproximación más representativa de la realidad agroindustrial española; por tanto, con menos error se podrán poner en marcha políticas compensadoras de los desequilibrios agroalimentarios españoles.

En este sentido, estimamos que esta *aproximación causal y espacial* que queremos realizar para el caso español, ha estado descuidada en los trabajos existentes sobre la fase de la Agro-

GRAFICO 4

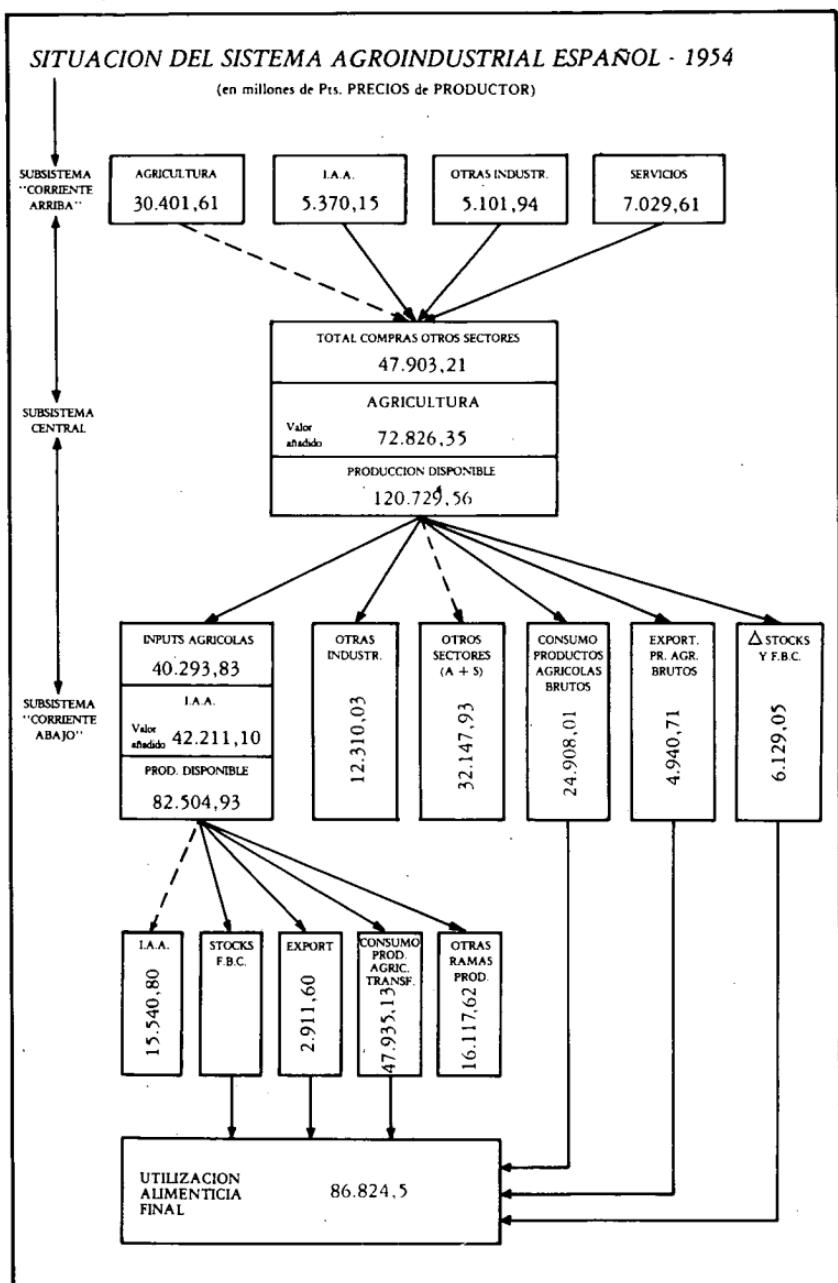


GRAFICO 5

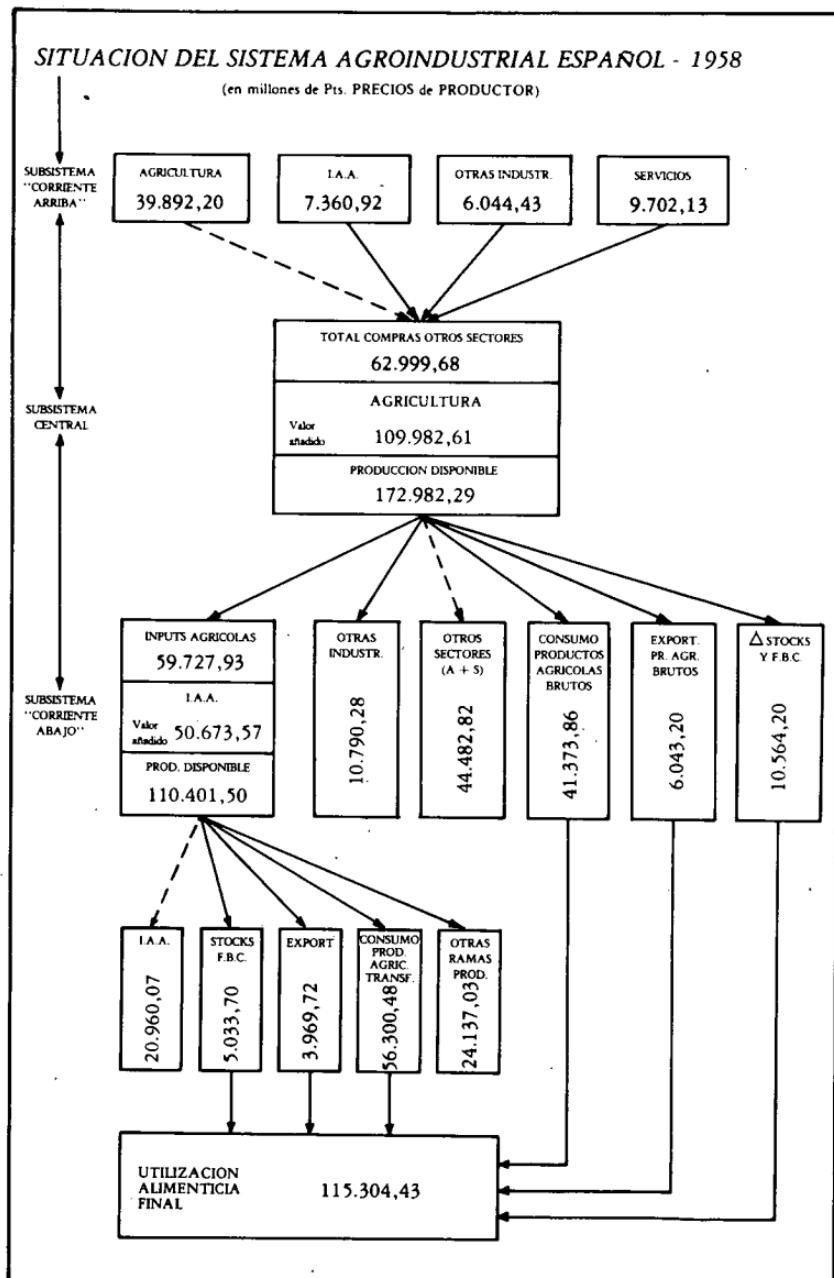


GRAFICO 6

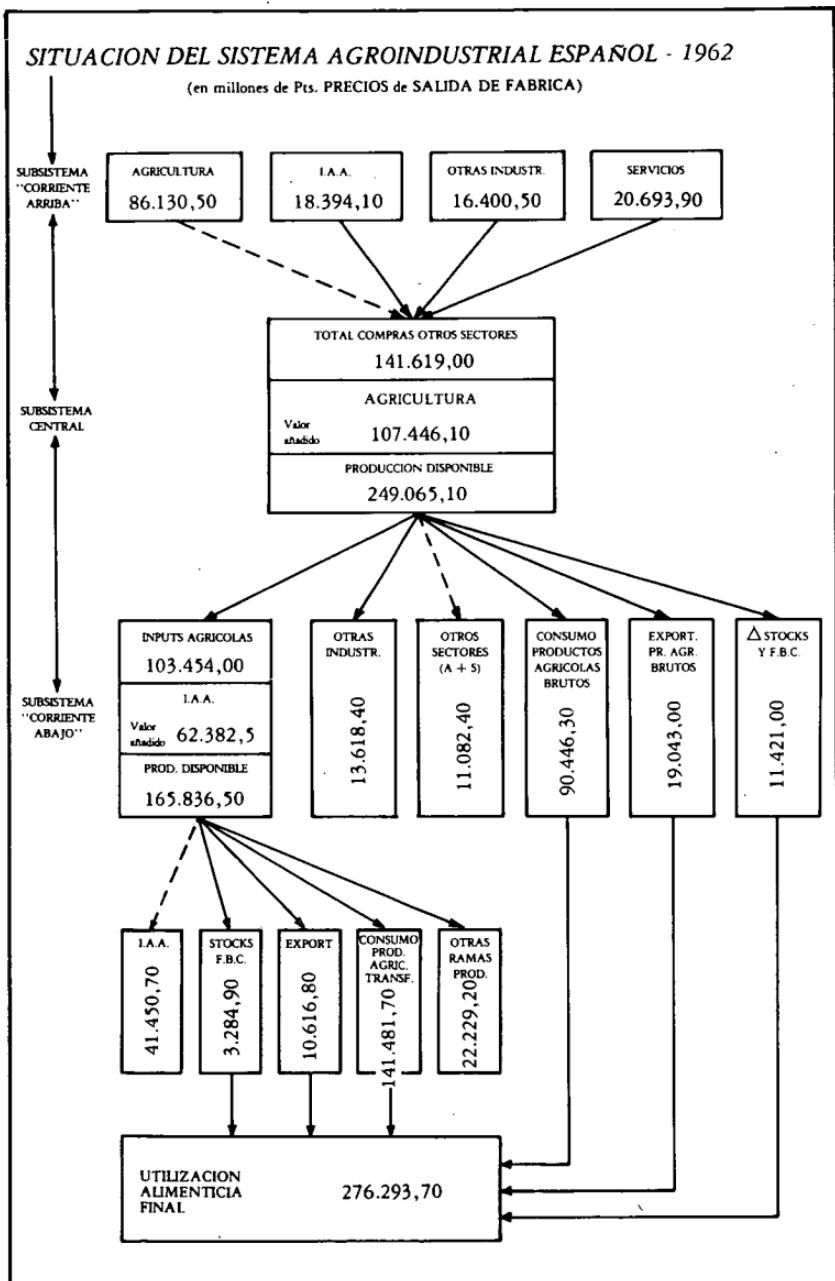


GRAFICO 7

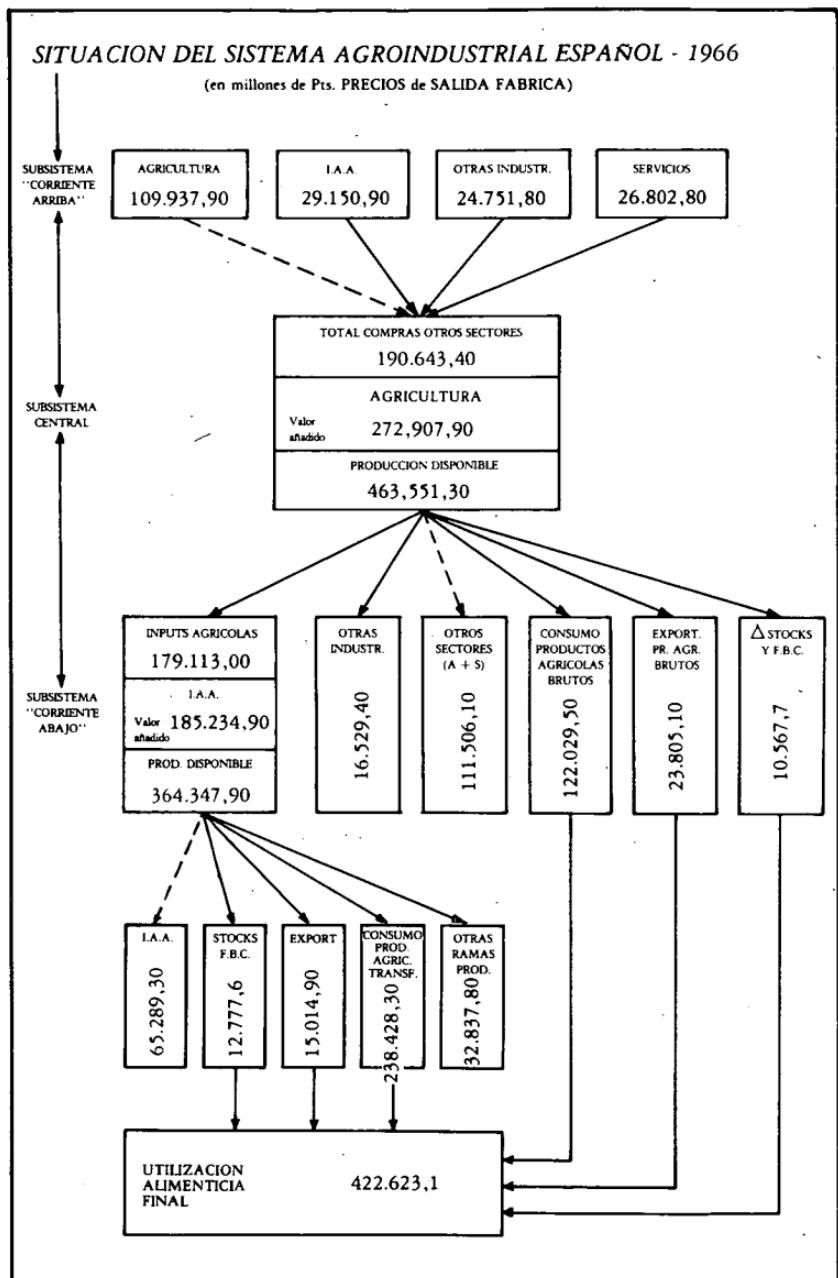
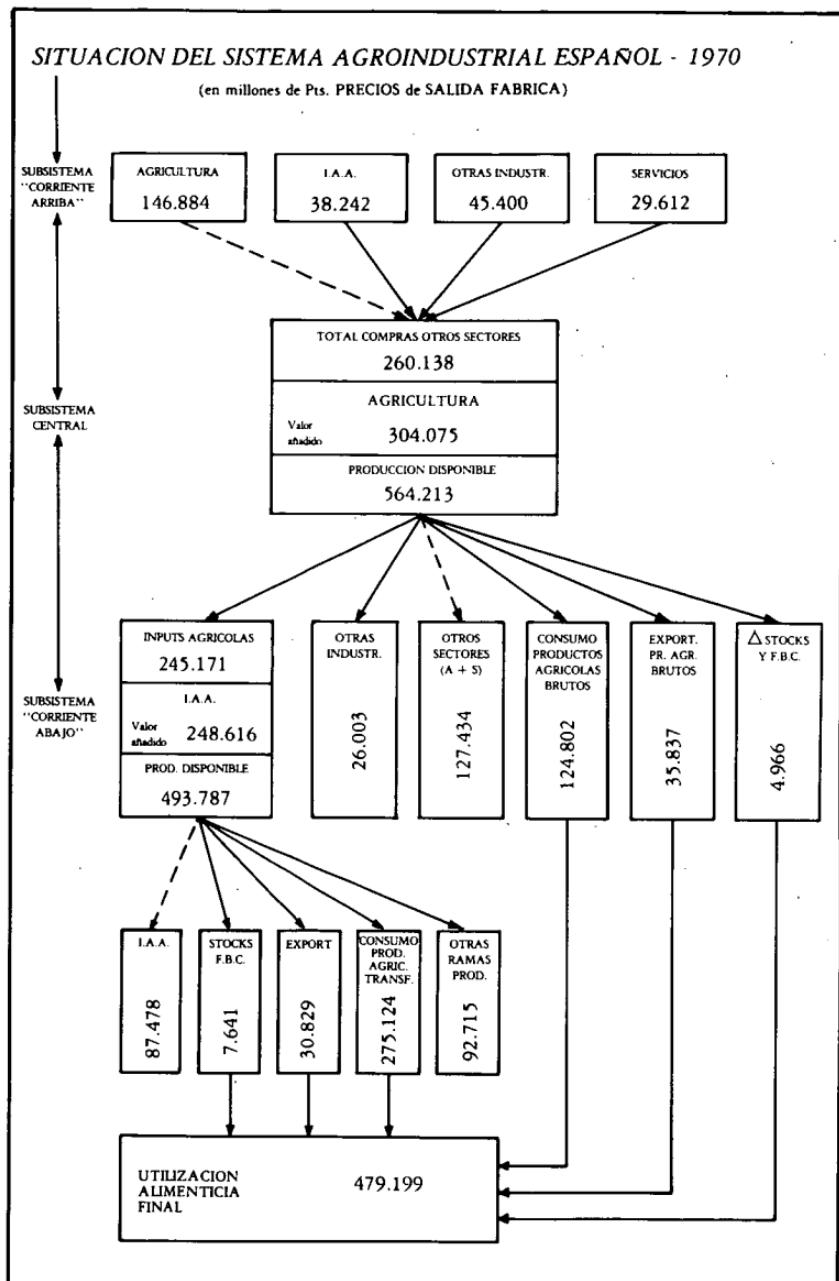


GRAFICO 8



Industria en otros países. Incluso en los países que podríamos considerar como plenamente situados en la última fase de la evolución agroalimentaria —como los EE. UU. y el Canadá—, un análisis causal y espacial como el que proponemos, revelaría lo falaz de realizar una aproximación global, contable y temporal, únicamente.

Sin embargo, antes de meternos de lleno en el enfoque causal de la formación de la Agroindustria en España, vamos momentáneamente a suponer una cierta homogeneidad nacional, y realizar a grandes rasgos una aproximación temporal-contable, para deducir —aunque sea globalmente— en qué fase se encuentra el sector agroalimentario español, sin tener en cuenta las heterogeneidades regionales. Después, y a partir de ello, nos lanzaremos al análisis que proponemos, estudiando el estado de cada una de las causas de la formación de la Agro-Industria en las 50 provincias¹⁸, para intentar a continuación —según el “grado de interés agroindustrial” que presente cada una de ellas—, determinar las diferentes “zonas agroindustriales” y, por tanto, el sistema “regional” de la Agro-Industria española.

V.— ¿PODEMOS AFIRMAR, EN TERMINOS GLOBALES, QUE EL SECTOR AGRICOLA Y ALIMENTARIO ESPAÑOL SE ENCUENTRA YA, AL FINAL DE LOS SESENTA, EN LA FASE AGROINDUSTRIAL?

En los trabajos ya realizados para determinar la fase en que se encuentra el sector agrícola y alimentario, basándose en los datos de la Contabilidad Nacional, se han utilizado tres criterios definidores: 1º) teniendo en cuenta la composición de los gastos alimenticios; 2º) analizando la importancia de la Agricultura respecto a las Industrias Agrícolas y Alimentarias (I.A.A.); y 3º), estudiando la participación de los productos agrícolas transformados en la utilización alimentaria final.

¹⁸ Las provincias constituyen en nuestros días una división territorial-administrativa e incluso socieconómica, ya que si bien en su origen fue muchas veces una división arbitraria, hoy en día ha sido asimilada y admitida al menos en términos operativos, y en el caso de los investigadores sociales ello se justifica por la disponibilidad de datos estadísticos. Este es nuestro caso, en el presente trabajo.

19) Por la composición de los gastos alimenticios.—

Según la clasificación realizada por los profesores L. Malassis y M. Bourdon¹⁹ basándose en las distintas proporciones de los componentes del Gasto Alimenticio, las fases en las que puede encontrarse una economía agrícola alimentaria son:

CUADRO 1

Fase	Componentes del gasto aliment.				Tipo de economía agrícola alimentaria
	c	va	d	total	
I	3	75	22	100	de subsistencia
II	10	50	40	100	artesanal en vías de comercialización
III	17	32	51	100	en vías industrialización y capitalización
IV	20	20	60	100	agroindustrial propiamente dicha

c = compras de la Agricultura a las Industrias "corriente arriba" (d'amont)

va = valor añadido por la Agricultura

d = valor añadido por la I.A.A. (transformación y distribución); en la jerga en uso, industrias "corriente abajo" (d'aval).

A través de la evolución temporal que experimenten las compras de la agricultura a las industrias "d'amont" (c), del valor añadido por la misma agricultura (va) y de la participación de las industrias "d'aval" mediante la transformación y distribución de los productos agrícolas (d), podremos detectar la dirección de las tendencias que nos indican la adaptación de la agricultura a las nuevas exigencias del proceso de desarrollo capitalista. Estas tendencias van en un doble sentido: por una parte, son las industrias de la transformación y de la distribución, las que mejor llegan a la satisfacción de las nuevas exigencias nutritivas, y en la medida

Sin embargo, pensamos, que en la medida de lo posible habría que hacerlo comarcalmente, y en este sentido va nuestro trabajo en curso sobre la formación de la Agroindustria en el País Valenciano.

¹⁹ Op. cit.

en que la agricultura sea capaz de responder a la demanda que le hacen estas I.A.A., podemos hablar de una adaptación. Pero lo que es más importante es que, llegados a este punto, la agricultura ha dejado de ser una productora de alimentos, para pasar a ser una suministradora de "materia prima". Por la otra parte, la agricultura para seguir el ritmo que le marca el proceso de industrialización, debe acrecentar sus compras a las industrias "d'amont" (maquinaria, abonos, ...). En la medida que estas tendencias se van acentuando, y siempre dentro del esquema clasificatorio de Malassis-Bourdon, la economía agrícola alimenticia va pasando de una fase de subsistencia, a otra de artesanal en vías de comercialización, o en vías de industrialización y capitalización, para llegar finalmente a la fase agroindustrial propiamente dicha.

Nuestros cálculos para España, según se desprende de los datos ofrecidos por las Tablas Input-Output (1954, 1958, 1962, 1966 y 1970) de la Organización Sindical, nos dieron los siguientes valores para los componentes del Gasto Alimenticio:²⁰

CUADRO 2

año	c	va	d	total	fase	tipo econom. alimenticia
1954	13	55	32	100	II	
1958	12	60	28	100	II	artesanal en vías de comercialización
1962	24	48	28	100	II	
1966	29	42	29	100	II	
1970	32	37	31	100	III	en vías de industrialización y capitalización

Ante estas cifras obtenidas, hay que destacar en primer lugar una contradicción muy patente en la evolución temporal que estamos analizando: así, para 1954, la importancia del valor añadido por la I.A.A. (d), es mayor que en los otros años considerados. Esta aparente involución, puede explicarse, quizás, por deficiencias estadísticas o por error no detectado en los cálculos propios.

²⁰ La calificación del tipo de economía agrícola alimentaria en los años considerados, la hemos hecho en relación con las proporciones determinadas por Malassis-Bourdon, es decir, hemos calculado las diferencias al cuadrado entre sus cifras y las que nosotros hemos obtenido, y hemos elegido la suma de diferencias al cuadrado menor.

Una vez hecha esta salvedad hay que tener en cuenta que, si consideramos las tendencias que se manifiestan a partir de 1958, aparece un avance hacia la fase de economía alimenticia en vías de industrialización y capitalización (III), a donde se llega en 1970. Efectivamente, las proporciones que nos indican las compras de la Agricultura a otros sectores (c) tienden a aumentar; lo mismo hace el valor añadido por las IAA (d). Estas tendencias agroindustriales tienen su reflejo en la tendencia regresiva que experimentan las proporciones que nos señalan la importancia del valor añadido por la agricultura (va).

29) Por la importancia de la Agricultura respecto a las Industrias Agrícolas y Alimentarias.—

Según este segundo criterio, se trata de comparar las cantidades de valor añadido y de empleos totales de la Agricultura y de las I.A.A. A través de esta comparación nosotros podremos determinar la distancia que separa la economía agrícola alimenticia española de la fase que hemos convenido en llamar "economía alimentaria agroindustrial". En esta última fase, la Agricultura depende para producir de la demanda realizada a través del filtro de las I.A.A. A partir de ese momento, el valor añadido y el total de empleos de las I.A.A. serán mayores que los de la Agricultura.

Tomando la clasificación que F. DAGENAIS nos presenta en su tesis doctoral²¹, las fases que nos indican la importancia de esta demanda hecha a la Agricultura a través del filtro de las I.A.A., teniendo en cuenta las proporciones de valor añadido y del total de empleos en ambas, son las siguientes:

CUADRO 3

Valor añadido	total de empleos	fase
A > IAA	A > IAA	I.
A > IAA	A < IAA	II.a)
A < IAA	A > IAA	II.b)
A < IAA	A < IAA	III.

A = Agricultura
IAA = Ind. Agrícolas y Alimentarias

²¹ Op. cit.

Si realizamos para el caso español esta comparación entre la importancia de la Agricultura y la de las I.A.A., a través de sus valores añadidos y de su total de empleos, los resultados que obtenemos son los siguientes:

CUADRO 4

año	valor añadido	total empleos	fase
1954	A > IAA	A > IAA	I
1958	A > IAA	A > IAA	I
1962	A > IAA	A > IAA	I
1966	A > IAA	A > IAA	I
1970	A > IAA	A > IAA	I

FUENTE: Ver los gráficos 4 a 8, que nos muestran para cada año, el sistema agroindustrial español.

Es decir, que la demanda que la Agricultura recibe mediante el filtro de las I.A.A., todavía no es lo suficientemente acusada; el extremo máximo en este sentido sería la fase III, en que tanto en valor añadido, como en total de empleos, las IAA superan a la Agricultura. Sin embargo, aunque según el cuadro precedente podría pensarse que no hay una evolución en ese sentido, dado que en el transcurso de los años considerados no se cambia de fase, hay que señalar que la importancia de la Agricultura va relativamente disminuyendo. Así, si calculamos los cocientes entre el valor añadido por ambos y entre el total de empleos de ambos, respectivamente para cada año, vemos como van disminuyendo en el sentido de la fase II. a) como paso previo para llegar a la fase III, que es la propiamente agroindustrial.

CUADRO 5

cocientes	1954	1958	1962	1966	1970
v.a. por A	1,72	2,17	1,72	1,47	1,22
v.a. por IAA					
t.e. de A	1,46	1,56	1,50	1,27	1,14
t.e. de IAA					

FUENTE: Según los cálculos que aparecen en los gráficos 4 a 8.

3º) Por la proporción de productos agrícolas transformados en la utilización alimentaria final.—

Si a los criterios utilizados precedentemente, para mostrar la fase en que se encuentra la economía agrícola y alimentaria española, añadimos el de la proporción que en la utilización alimentaria final ocupan los productos agrícolas brutos y los productos agrícolas transformados, comprobaremos la tendencia muy marcada a un aumento de la importancia de los transformados:

CUADRO 6

año	1954	1958	1962	1966	1970
utilización alimentaria final	100%	100%	100%	100%	100%
productos agrícolas brutos	41%	50%	44%	37%	34,5%
productos agrícolas transformados	59%	50%	56%	63%	76,5%

FUENTE: Según los cálculos que aparecen en los gráficos 4 a 8.

Esta tendencia se hace más patente a partir de los años sesenta, en los que la preponderancia de los productos agrícolas transformados sobre los no-transformados alcanza proporciones muy significativas, casi del doble en 1970. Desde nuestro punto de vista, este es el síntoma que mejor da la amplitud del fenómeno agroindustrial y su viabilidad. No obstante hay que reconocer que este síntoma concierne más exactamente al desarrollo de las IAA y de la cultura alimenticia, y no a la totalidad del complejo agroindustrial. Es decir, que para que pudiéramos afirmar “strictu sensu” que nos encontramos en una fase avanzada de la Agroindustria, junto a este síntoma tendrían que manifestarse otros que hagan referencia directa a los otros subsistemas del complejo agroindustrial; concretamente en las industrias “d'amont” o corriente arriba de la Agricultura, y a la misma Agricultura como sector productivo. Así, una tendencia progresiva en las compras de inputs no agrícolas que realiza la Agricultura y un aumento de las ventas de la Agricultura a las IAA suministrándoles “materia prima alimenticia” que ellas se encargarán de transformar en alimento, constituirían un síntoma claro.

En el cuadro nº 7, podemos ver como el síntoma de una gran preponderancia del consumo de productos agrícolas transformados, no va acompañado ni por un claro aumento de las compras de la Agricultura a otros sectores, ni por un alza significativa de las ventas de productos agrícolas a las industrias alimentarias (IAA).

En resumen, toda esta serie de criterios que han sido utilizados para determinar en qué medida se puede hablar de Agroindustria para el conjunto de un país, y que nosotros hemos presentado de manera somera, deben servirnos —más que para dar una etiqueta definitiva a una situación—, para hacernos caer en la cuenta de la existencia de ciertos síntomas “agroindustriales”, y a partir de ellos poder comenzar a analizar la evolución del sector agrícola y alimentario desde la óptica del complejo agroindustrial, incluso si éste para el conjunto del país, como es el caso español, se encuentra en una situación embrionaria.

Somos conscientes de que los análisis que se desprenden de los tres criterios presentados, no son más aproximaciones —en este caso cuantitativas y en el tiempo— incapaces de abarcar la complejidad de una realidad socioeconómica en constante proceso de

CUADRO 7

	1954	1958	1962	1966	1970
producción agrícola disponible	100	100	100	100	100
compras de la agricultura a otros sectores	15	13	22	17	20
ventas de la Agricultura a las I.A.A.	33	35	42	39	42
ventas de la Agricultura a las Industrias no-alimentarias	10	6	5	4	4
producción agrícola disponible para consumo directo	30	34	49	34	34

FUENTE: Según los cálculos que aparecen en los gráficos 4 a 8.

cambio y distintamente dotada de recursos según zonas. Por lo mismo que no se puede hablar de una sola Agricultura, o de una sola Industria como caracterizadora del conjunto del Estado Español, la conclusión a la que nos conducen los distintos criterios estudiados antes (una Agroindustria embrionaria y poco definida para el conjunto del país) esconde la falacia de considerar como homogéneo lo que a las claras es heterogéneo. Si en algunas zonas puede hablarse de una fase embrionaria de la Agroindustria, en otras ni siquiera ésto, o quizás se encuentre en una fase mucho más avanzada. Además, lo que pueda ser cierto o representativo para una rama de la producción alimentaria, puede no serlo para otra.

Para salvar este escollo, hemos considerado oportuno cambiar de método de análisis: de una aproximación global-contable-temporal pasamos a una causal-espacial. Para mejor atrapar esa realidad agroindustrial heterogénea, pensamos que es más oportuno el examinar las causas de la formación de la Agroindustria y establecer en qué estado de desarrollo se encuentran en cada una

de las provincias, y luego —según los resultados (grados de interés agroindustrial; de este análisis— determinar las diferentes “agroindustrias españolas”, o en otras palabras, las diversas zonas agroindustriales existentes en el Estado Español al final de los años sesenta.

Capítulo segundo

*Las causas de la formación
de la Agroindustria en España*



I.— EL MODELO CAUSAL

A menudo aparece una concepción limitada, ahistórica, aespacial y demasiado simple del proceso de modernización de la Agricultura, concebido éste como una identificación de la agricultura a la industria. A nuestro entender, la modernización de la agricultura no es un proceso de identificación de la agricultura a la industria —aunque le sean transmitidas a la primera ciertas características de la segunda—, sino más bien un proceso de transformación de la agricultura por la industria.

Pero la industria capitalista no puede moldear a la agricultura enteramente a su imagen, dado que por una parte existen especificidades en la producción agrícola y, por la otra, diferencias notables en el desarrollo mismo de determinadas ramas industriales y/o en las demandas de los mercados. En todo ello se funda el que, incluso para un mismo Estado, aparezcan itinerarios particulares en la formación de la Agroindustria.

Efectivamente, el capitalismo ha sabido encontrar para cada agricultura, para cada fase de desarrollo de las distintas ramas industriales y para cada demanda del mercado, un itinerario particular adaptado a las estructuras iniciales de aquéllos, a las condiciones políticas específicas de cada momento y de acuerdo con sus intereses actuales. Así, por ejemplo, los efectos de dominación de las grandes firmas agroalimentarias sobre los agricultores, aumentan no sólo porque la estructura monopolística de los primeros se encuentre muy avanzada, sino también porque la dispersión de los segundos continúa siendo todavía muy grande y el Estado, pasiva o activamente, participa en esta evolución²²; una política de estructuras agrarias, en la medida que acreciente la producti-

²² P. BYE, A. MOLLARD & A. MOUNIER, *Firmes internationales, politique de l'Etat et évolution de l'agriculture*, IREP-CNEEJA, Grenoble, Feb. 1973.

vidad de la agricultura, contribuye a disminuir los costes de aprovisionamiento de las IAA en productos agrícolas.

Vemos pues, que los itinerarios de la modernización de la Agricultura pueden ser diversos y complejos y que, por tanto, la mejor forma de esbozarlos, es intentando analizar, causal y espacialmente, las causas de la formación de la agroindustria.

a) La estructura causal de las diferentes variables que intervienen en la formación de la Agroindustria.

El proceso de formación de la Agroindustria, comienza —principalmente—, con la transformación que la agricultura lleva a cabo dentro del proceso global de industrialización, ya que el aumento de la productividad del trabajo en el campo es el corolario obligado de una disminución importante de la población laboral agraria, acompañada de un aumento en el progreso técnico aplicado en la agricultura y una mejora de las estructuras agrarias. Este alza de la productividad es estrictamente necesaria puesto que el número de personas a alimentar por cada agricultor, aumenta sin cesar.

Por otra parte, las gentes que abandonan el medio rural para ir a trabajar a las ciudades, deben transformar sus hábitos y costumbres, es decir, adaptarse a su vez a la sociedad industrial y urbana. En lo que concierne al nivel del consumo alimenticio, aparece entonces —forzosamente— un cambio: ya no serán autoconsumidores de sus propios productos; deberán buscar alimento en la misma ciudad. Henos pues, con el hecho de que las ciudades son los grandes centros de consumo alimenticio; lo cual en otras palabras supone que se habrá desarrollado el sector de la transformación y de la distribución de los alimentos, ya que los productos agrícolas “brutos” son perecederos, es decir, que sólo mantienen su valor nutritivo si se consumen inmediatamente después de cosecharlos... Sin embargo, deben ser transportados y después distribuidos en las grandes aglomeraciones urbanas, y entonces todavía deberán esperar el momento de ser realmente consumidos. Ante este estado de cosas, incluso si el transporte y la distribución se hacen rápidamente, por parte del consumidor

puede aparecer un retraso —bien en la compra o bien en el consumo—, y este retraso junto a los otros, exige una transformación y estabilización de los productos agrícolas que garantice las cualidades nutritivas hasta que llegue al consumo final. Pero, además, no se trata de superar unos retrasos en el consumo, sino sobre todo, de adaptarse a una nueva “cultura alimentaria”.

Precisamente, partiendo de las exigencias del proceso global de industrialización, nos encontramos ante un cambio profundo de nuestras costumbres y hábitos... En este sentido, la mujer se encuentra frente a unas nuevas funciones sociales, en las que de manera creciente aparece su incorporación al mundo del trabajo asalariado; los aparatos electrodomésticos facilitan esta incorporación; el tiempo disponible, se convierte en un bien raro y que por tanto exige su racionalización y su racionamiento (mercado semanal, productos de comodidad, un sólo punto de compra, ...); las rentas por cabeza y por familia aumentan; los horarios de trabajo y la adecuación del tiempo de ocio varían, etc. ...

Por todas estas razones, se va perfilando, incluso insensiblemente, una preferencia por los alimentos llamados de comodidad, o fáciles para el consumo, semipreparados, o precocinados. Todo ello va preformando y desarrollando la “ideología” agroindustrial, a través de la cual, se ve como “normal” la aparición de la Agroindustria como un sistema de producción, transformación y distribución de alimentos, para satisfacer las necesidades de nutrición de una sociedad inserta dentro de un proceso de industrialización y urbanización crecientes.

b) Modelo causal y causas más significativas en la formación de la Agroindustria.

Si intentamos poner en orden las diferentes variables, que de una manera espontánea hemos ido mencionando al describir someramente las tendencias socio-agroindustriales, obtendremos el plan a seguir en el presente trabajo.

Se trata de realizar un análisis sociológico en el sentido durkheimiano de la palabra consistente en determinar las estructuras causales que explican las relaciones entre las diferentes variables

que intervienen, en nuestro caso, en la formación de la Agroindustria en España. Estas estructuras causales constituyen un modelo (conjunto de interrelaciones), y solo articulando en ellas todas las variables y sus relaciones recíprocas, podremos llegar a interpretarlas. Es decir, que no basta con examinar la correlación respecto al tema de análisis de dos o tres variables importantes, sino que es interesante insertarlas dentro de un modelo causal más complejo.

Sin embargo, para el análisis que vamos a practicar, desarrollaremos principalmente el estudio de las causas que consideramos más significativas, pero teniendo presente que se encuentran articuladas dentro de un modelo de interrelaciones más complejo.

Con otras palabras, y resumiendo, lo que intentamos delimitar son las causas que hacen aumentar el consumo de productos agrícolas transformados. Para llegar a ello, si nos preguntásemos a primera vista cuáles son los factores que más deben influenciar este consumo, la respuesta que nos acudiría a la mente en primer lugar sería:

- la agricultura, porque es ella la que debe suministrar la materia prima alimentaria;
- las Industrias Agrícolas y Alimentarias, porque ellas deben transformar esta materia prima en alimento, y
- los consumidores "agroindustriales", ya que deben ser ellos los que con su aceptación y demanda deben consumir dichos alimentos.

Es decir, en la medida en que la Agricultura sea capaz de convertirse en una fuente de materia prima alimentaria y no predomine en ella la faceta de suministrar productos agrícolas para el consumo directo, en la medida en que las IAA estén en capacidad de ofrecer un producto alimentario que satisfaga las nuevas necesidades y que los consumidores se sientan satisfechos con dichos productos, ya se podrá afirmar que está teniendo lugar un desarrollo del sistema agroindustrial.

Pero, ¿Por qué la Agricultura por ella misma no puede satisfacer estas nuevas necesidades? Fundamentalmente por razones inherentes a las propias relaciones de producción existentes en el campo y que dado su carácter individualista y disperso, dificultan una posible transformación. Por otro lado, el que esto sea así interesa al gran centro de decisión del complejo agroindustrial que son

las IAA, las cuales a su vez están íntimamente ligadas a los intereses de la gran industria multinacional. En términos asépticos, podríamos también responder a la anterior pregunta afirmando que, como el consumidor ha cambiado de cultura alimentaria, la Agricultura no tiene las mismas posibilidades que antaño en el contexto socioeconómico actual; mientras que por su parte, las IAA se encuentran mucho más cerca del consumidor de hoy, ya que éste vive en las ciudades y, por tanto depende de una transformación y de una distribución de los alimentos, que la Agricultura —hoy por hoy— no puede ofrecer.

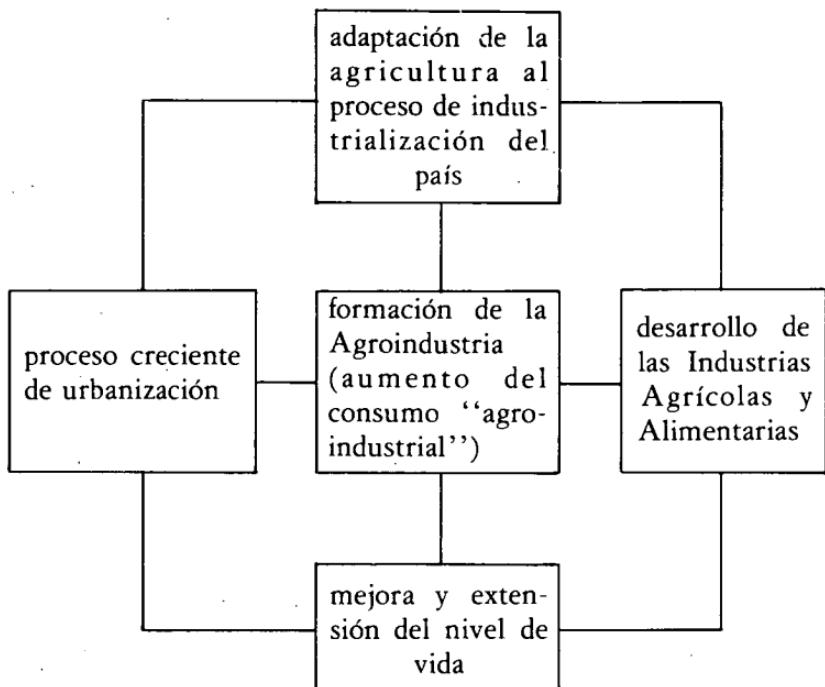
Por otra parte, a causa del valor añadido que esta transformación y distribución implica, los alimentos “agroindustriales” suponen una continua mejora de nivel de vida, es decir una extensión de las rentas per cápita; hay que tener en cuenta que si bien en un principio dichos alimentos llegan tan solo a un cierto nivel de renta, luego en la medida en la que se asume el cambio en la cultura alimenticia se va masificando su producción y consumo, llegándose al punto en que, una vez es producto de masa, se diversifica para ir abarcando rentas más altas y así sucesivamente²³. Dentro de esta dinámica, la Agricultura se ve obligada a producir cada vez más respondiendo a una demanda que ya no se dirige directamente a ella, sino con el tamiz de las IAA, necesitando de unos inputs industriales que le faciliten estos niveles de producción.

Así pues, en una segunda aproximación, podemos afirmar que las causas más significativas de la formación de la Agroindustria, o con otras palabras, de un mayor consumo de productos alimentarios transformados, son:

- 1º) la adaptación de la agricultura a las exigencias del proceso global de industrialización;
- 2º) el proceso creciente de urbanización del país;
- 3º) la mejora del nivel de vida y,
- 4º) el desarrollo de las IAA.

²³ Una situación tópica es la resultante de la demanda de productos agrícolas con garantía de “no tratados”, que a nuestro entender son los que mayor carga de transformación suponen al salirse de los cánones vigentes de producción en el campo.

En términos de modelo, estas cuatro causas se articularían de la siguiente forma:



Trataremos de determinar la influencia de cada una de estas causas sobre el aumento del consumo alimentario “agroindustrial”; pero precisamente, si mencionábamos más arriba la necesidad de un modelo causal, era para señalar que entre las mismas causas existen relaciones e influencias. Estas relaciones e influencias recíprocas potencian su peso global sobre el centro del sistema. En ello reside la importancia de determinar las estructuras causales, ya que al hacerlo profundizamos en nuestro análisis.

Comprobamos que en la medida en que la Agricultura se adapta al proceso de industrialización, se moderniza y adopta progresivamente una obediencia agroindustrial, que la sitúa cada vez más como suministradora de materia prima para la alimentación. Por su lado, el arraigo del modo de vida urbano provoca un

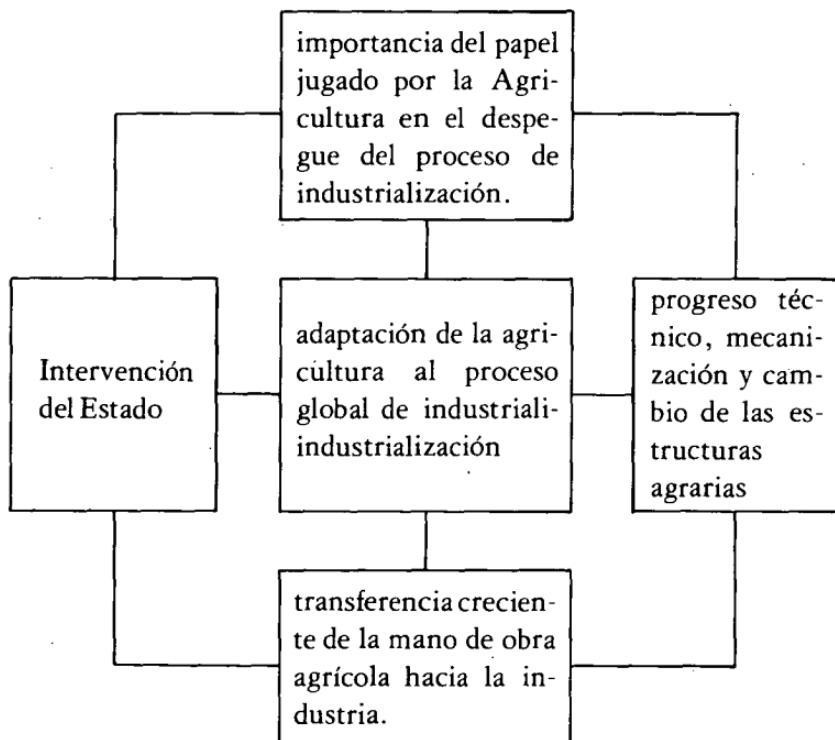
cambio en los hábitos y en la cultura alimentaria; justamente este cambio, junto con un aumento del nivel de vida que permite la adquisición de aparatos electrodomésticos (sobre todo frigoríficos, ...), es el que fomenta y favorece el consumo agroalimentario transformado. Finalmente, en el mismo sentido también actúan las IAA con transformación de la materia agrícola que le suministra la Agricultura en materia alimentaria adaptada a las nuevas exigencias.

Ya hemos dicho que no hay que pararse en la simple correlación entre cada una de las cuatro causas presentadas respecto al consumo agroindustrial, sino que debemos señalar que las cuatro causas se influencian recíprocamente y al hacerlo provocan una correlación mayor. Las relaciones mutuas entre la adaptación de la agricultura al proceso global de industrialización y el desarrollo de las IAA, o entre la primera y el proceso creciente de urbanización, o con el aumento del nivel de vida y su extensión a capas sociales más numerosas, son fáciles de detectar. De la misma forma, las relaciones mutuas entre el aumento y extensión del nivel de vida y el proceso creciente de urbanización, o entre el desarrollo de las IAA y el aumento y extensión del nivel de vida, son también evidentes. Influyéndose mutuamente, las causas analizadas se refuerzan y refuerzan también su influencia para con el consumo creciente de productos alimenticios transformados.

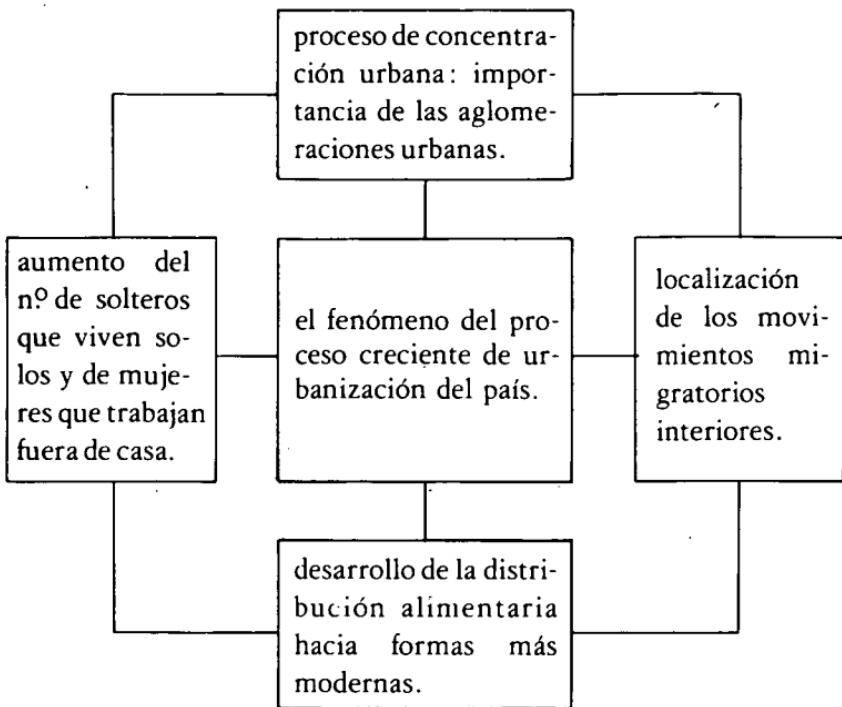
Pero si examinamos a su vez cada una de estas cuatro causas, comprobamos que ellas se encuentran al mismo tiempo influenciadas por otras variables, que nosotros llamaremos subcausas, las cuales se encuentran interrelacionadas. Naturalmente, dentro de esta lógica, no acabaríamos nunca, ya que siempre encontraríamos subvariables de variables... Sin embargo, hay que tener en cuenta que lo que intentamos determinar es un modelo causal cuyo centro sería el consumo agroindustrial y, por tanto, todas las variables y subvariables a considerar deben estar en relación directa o indirecta con dicho centro; pero además, interrelacionadas con las diferentes variables y subvariables consideradas. Por ejemplo, la transferencia de mano de obra agrícola hacia la industria influencia directamente la adaptación de la agricultura al proceso global de industrialización y, a través de éste, influencia el consumo de productos agrícolas transformados; por otra parte, esta transferencia tiene una influencia también sobre el proceso

creciente de urbanización, la mejora y extensión del nivel de vida y finalmente el desarrollo de las IAA.

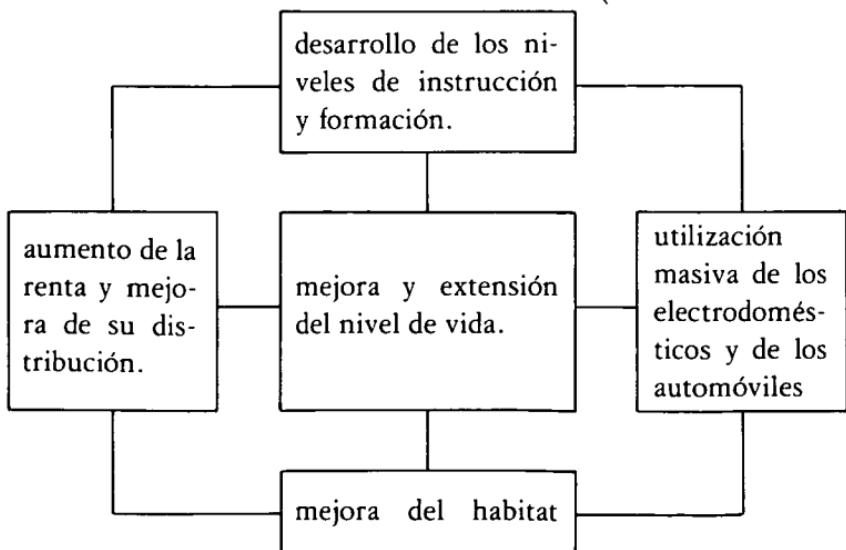
¿Cuáles serían pues, las subcausas a considerar en nuestro modelo causal, para cada una de las causas que hemos considerado más significativas? Si comenzamos por la causa que hace referencia a la adaptación de la agricultura al proceso de industrialización, las subcausas serían las siguientes a nuestro entender:



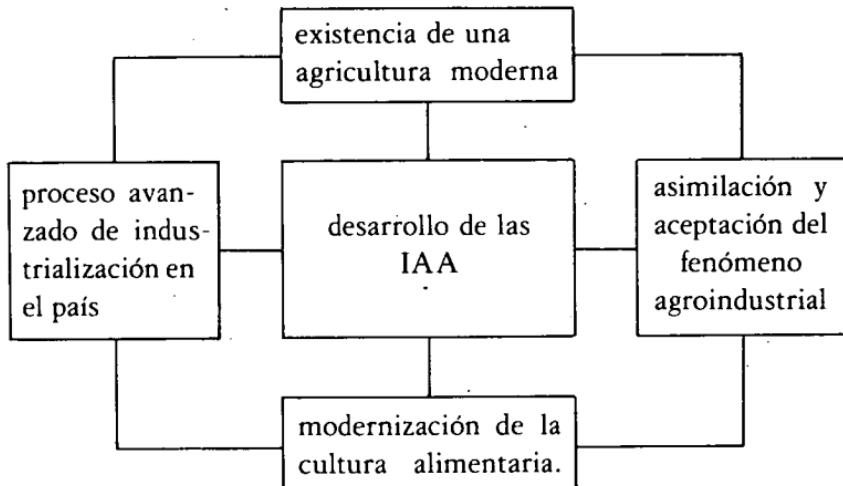
En lo que se refiere a la segunda causa considerada precedentemente como significativa, las subcausas que estimamos deben ser tenidas en cuenta en nuestro modelo, son las siguientes:



Por otra parte, y en lo que concierne a la mejora y extensión del nivel de vida, tercera causa significativa considerada, las subcausas que nosotros retenemos son:



Finalmente, y en lo que respecta al desarrollo de las Industrias Agrícolas y Alimentarias (IAA), cuarta causa significativa, las subcausas que nosotros estimamos dignas de ser tenidas en cuenta son:



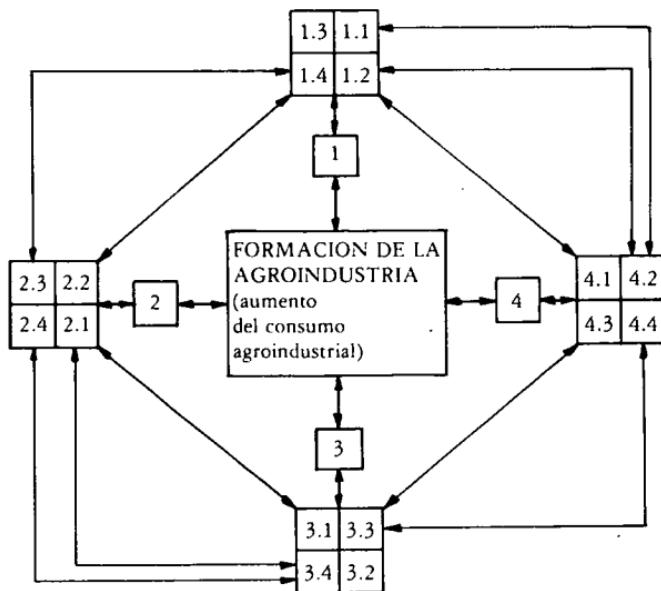
Superponiendo y articulando todos estos submodelos que acabamos de construir para cada una de las causas más significativas de la formación de la Agroindustria, obtendremos el modelo causal que se representa en el gráfico nº 9.

Al construir este modelo causal, no hemos querido establecer un orden de preferencia entre las diferentes causas y subcausas consideradas, sino poner de relieve una serie de relaciones de causalidad que intervienen más o menos directamente en la formación de la Agroindustria y desde nuestra visión personal del tema. Por otra parte, al poner el consumo de productos agrícolas transformados en el centro del modelo, no hemos querido afirmar que en la realidad socioeconómica española de nuestros días sea lo más importante. Tan solo hemos querido precisar que el "centro" del modelo es el resultado de una serie de causas y de sus interrelaciones, y que para analizarlo era necesario adoptar un enfoque "sociológico" o económico en el sentido amplio del término.

Sin embargo, en el estado actual de nuestras posibilidades y en

GRAFICO 9

EL MODELO CAUSAL. CAUSAS Y SUBCAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA



1. adaptación de la Agricultura al proceso de industrialización.
 - 1.1.: importancia de la Agricultura en el despegue del proceso de industrialización.
 - 1.2.: mejora de las estructuras agrarias, progreso técnico y mecanización en la Agricultura.
 - 1.3.: importancia de la intervención estatal.
 - 1.4.: transferencia de mano de obra agrícola a otros sectores.
2. proceso creciente de urbanización.
 - 2.1.: formas modernas de distribución alimentaria.
 - 2.2.: proceso de concentración urbana en las ciudades.
 - 2.3.: las migraciones interiores.
 - 2.4.: aumento del nº de la población activa femenina.
3. mejora del nivel de vida.
 - 3.1.: aumento de la renta per cápita y mejora de su distribución.
 - 3.2.: mejor hábitat de la mayoría de la población.
 - 3.3.: mayores niveles de educación y formación.
 - 3.4.: uso corriente de los electrodomésticos y del automóvil privado.
4. desarrollo de las industrias alimenticias.
 - 4.1.: proceso de industrialización avanzado.
 - 4.2.: existencia de una agricultura moderna.
 - 4.3.: modernización de la cultura alimenticia.
 - 4.4.: asimilación y aceptación del fenómeno "agroindustrial".

(CAUSAS)

(SUBCAUSAS)

la medida en que se trata de un trabajo individual, reconocemos la dificultad de presentar los resultados de nuestra investigación respetando la dinamicidad del modelo, aunque la utilidad de éste sea la de dar una cierta coherencia e indicar que a pesar de la presentación lineal y estática de cada una de las causas, tenemos "in mentis" las interrelaciones y las influencias mutuas propias de todo modelo.

A continuación pues, vamos a analizar en qué medida las cuatro causas más significativas se dan en la sociedad española de la década de los sesenta y también si presentan con la misma fuerza para el conjunto del país, o en el caso contrario, cuáles son las zonas en donde dichas causas son significativas y por tanto se puede realmente hablar de Agroindustria.

II.— LA ADAPTACIÓN DE LA AGRICULTURA DENTRO DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN, COMO UNA DE LAS CAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA.

La primera de las causas de la formación de la Agroindustria en España que vamos a analizar, es la adaptación de la Agricultura en el proceso de industrialización del país; esta adaptación la materializaremos a través de las transformaciones experimentadas por las formas de producción tradicionales agrícolas que se han dado en el Estado Español.

Ya hemos dicho precedentemente, que no se trata de un proceso de identificación de la Agricultura con la Industria, sino de una transformación de la Agricultura por la Industria, configurando ambas, junto con las transformaciones del mercado, el proceso de industrialización. Hay que tener en cuenta, por tanto, que se trata de analizar un fenómeno de desagrarización de la sociedad global que va dando lugar a uno de industrialización. Sin embargo, no vamos a entrar aquí en las implicaciones sociopolíticas de esta adaptación, ni en el hecho de que sean la “vía campesina” o la “vía prusiana” la que vaya a salir triunfante o tenga más probabilidades. De facto ambas se han dado y desarrollado con distinta fortuna según las diversas regiones o nacionalidades del Estado Español. Volvemos a repetir, alejándonos de cualquier voluntarismo, que en todo caso, el capitalismo no tiene una evolución lineal y uniforme, sino que suele adoptar itinerarios particulares según las estructuras iniciales con las que tropieza y según las condiciones económicas y políticas de cada momento.

Para analizar esta adaptación, nos será necesario conocer principalmente, la época a partir de la cual se puede hablar de la

substitución de un proceso de agrarización por el de un proceso de industrialización, o con otros términos, donde se sitúa la revolución industrial española y cual fue el papel jugado por la Agricultura en el despegue industrial.

A partir de esta época podremos hablar ya de un maridaje entre la Agricultura y la Industria, para dar paso a un proceso creciente de industrialización que los engloba. Las aportaciones de la Agricultura al despegue, constituiría —en términos canónicos— la dote, mientras que las transformaciones que iría experimentando la Agricultura constituirían los gananciales. Si bien para un demógrafo, el hijo primogénito de este matrimonio sería el éxodo rural o el cambio cuantitativo y cualitativo en la población laboral, o para un urbanista, la aparición de grandes aglomeraciones urbanas (megápolis, conurbaciones,...), o para un ecólogo la degradación del medio ambiente, etc..., para nosotros dentro del marco del presente trabajo, lo es la formación de la Agroindustria.

Así pues, después de aproximarnos a la determinación de la época en la que comienza el proceso de industrialización español y el papel jugado por la Agricultura en el despegue, analizaremos la importancia de los progresos técnicos y de las transformaciones de la economía agrícola española, para finalmente caracterizar el proceso de desarrollo económico global a través de dichas transformaciones.

Sin embargo, esta adaptación de la Agricultura, no nos va a aparecer de una forma homogénea para el conjunto del país, y por esta razón intentaremos determinar la participación de cada una de las provincias en aquella, y de esta manera hacer una primera aproximación sobre el estado en que se encuentra la Agroindustria en España. Lo mismo que para el resto de las causas, calcularemos para cada provincia el “grado de interés agroindustrial” que supone dicha participación.

a) Aproximación al comienzo de la “revolución industrial”.

Aunque la expresión “revolución” parece significar un acontecimiento de duración reducida, hay que remarcar que la denominación “revolución industrial” abarca un largo y complejo proceso histórico-económico, que en el caso de los países europeos se extiende desde finales del siglo XVIII y durante todo el siglo

XIX. Sin embargo teniendo en cuenta el objetivo de nuestro trabajo, y reconociendo que somos legos en la materia, bastará con definir la “revolución industrial” como la fase introductoria del proceso de industrialización, y ello de manera muy superficial.

Al analizar la Historia Económica española, comprobamos que esta fase introductoria llega, en relación con los otros países europeos, con un retraso considerable. Este retraso fue provocado, según nos indica R. Tamames,²⁴ por las razones siguientes: a) inexistencia de un “espíritu empresarial” en la España del siglo XVIII; b) subdesarrollo en el estado de la técnica en la misma época; c) imposibilidad de aprovechar adecuadamente los recursos naturales existentes, sobre todo en el terreno minero, a causa de la falta de espíritu empresarial, técnica adecuada y recursos de energía necesarios; d) insuficiencia de los recursos monetarios, incluso durante la primera mitad del siglo XIX; e) insuficiencia del nivel de la demanda, es decir escaso poder de compra de la población española, sobre todo si la comparamos con Gran Bretaña y Francia; f) una situación política y social “negativa”, en el sentido de una estructura absolutista semifeudal y g) finalmente, la guerra de la Independencia contra Napoleón (1808-1814), que provocó la destrucción de la tímida expansión preindustrial realizada. Por otra parte, la pérdida de las colonias de América, constituyó un handicap difícil de superar por las preindustrias metropolitanas.

El conjunto de razones enumeradas, provocaron casi un siglo de retraso en el desarrollo industrial español en comparación con el inglés o francés, por ejemplo. Solamente a partir de la segunda mitad del siglo XIX y de una manera “espontánea” (la primera Ley de Fomento de la Industria Nacional aparece en 1907) se mostraron los primeros síntomas de una “revolución industrial” española, en virtud principalmente de las inversiones extranjeras en ferrocarriles, metalurgia, servicios públicos y química,..., del repatriamiento de los capitales colocados en las antiguas colonias (Cuba y Filipinas principalmente) que constituyeron la banca privada y al proteccionismo industrial practicado de una manera tímida pero definitiva, a partir de 1892 mediante tarifas aduaneras.

Generalmente, se puede afirmar que la serie de acontecimien-

²⁴ Ramón TAMAMES, *Estructura Económica de España*, Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid, 1965, p. 241.

tos conocidos con el nombre de “revolución industrial”, convirtieron el proceso del desarrollo de la economía occidental en un proceso de industrialización de dicha economía. La Agricultura, como parte importante de esta economía, no ha podido quedar aislada y por su parte realiza una adaptación, con lo que queremos decir que los objetivos, las formas de organización, la tecnología y los comportamientos nacidos de la sociedad industrial, se implantan también en la Agricultura. En estas condiciones, podemos preguntarnos, si el retraso de un siglo en el comienzo de la industrialización española ha retrasado también a su vez la adaptación de la agricultura. Por otra parte, hay que preguntarse también, si la Agricultura ha sabido jugar su papel en el despegue y en el desarrollo industrial de la economía española, y si a su vez ella ha podido desarrollarse hacia un tipo nuevo de economía agrícola y alimentaria.

b) Importancia del papel de la Agricultura en el despegue del proceso de industrialización español

Robert Badouin en su libro “Economie Rurale”, hace un análisis profundo del lugar de la Agricultura en el desarrollo de la economía y nos dice a este respecto: “... le rôle décisif de l’Agriculture, lors de l’accession au développement, n’avait point échappé aux économistes classiques. Frappés par le caractère spectaculaire de la croissance industrielle, ils avaient pu craindre que celle-ci soit compromise par l’inaptitude de l’Agriculture à répondre à ces nouvelles sollicitations..”²⁵. Cabría, pues pensar, que para la recién nacida industria española, la agricultura más que una ayuda hubiera sido una pesada carga.

Efectivamente, esta naciente industria española tenía exigencias importantes para con la Agricultura. Primero, había de liberar a los trabajadores del hambre, para que pudieran no sólo trabajar sino realizar una actividad productiva más eficaz. De todos es conocido la relación existente entre un aumento de la ración alimenticia y la elevación del esfuerzo productivo²⁶. Además,

²⁵ R. BADOUIN, op. cit., p. 195.

²⁶ Josue de CASTRO, *Géopolitique de la Faim*, Ed. Ouvrieres, Paris, 1952. La F.A.O. en su colección “Freedom from Hunger Campaign” tiene varios

este incremento de la producción agrícola debía no sólo satisfacer las necesidades alimenticias interiores, sino también ser fuente de capitales para la industria a través de las divisas provenientes de las exportaciones. Por otra parte, ello debía realizarse con la más alta productividad posible a fin de transferir mano de obra agraria a los otros sectores, suministrar materias primas a la industria y desarrollar el mercado interno convirtiéndose en compradora de productos industriales.

Pero en el caso español, para que la Agricultura reaccionase en el sentido de "colaborar" en el proceso de industrialización naciente, necesitaba de un detonador que lo despertase de su "letargo feudal". ¿Cuál era, pues, el panorama de la Agricultura española a final del siglo XIX y principios del XX?

El cuello de botella del desarrollo "normal" de las Agriculturas españolas, fue un proceso de concentración de la propiedad de la tierra, que comenzó después de la Reconquista (siglos VIII a XV) con las amortizaciones y los repartos de tierras entre la nobleza, las ciudades, las ordenes militares y la Iglesia. Las tierras incluidas en un reparto quedaban fuera del comercio y no podían ser transmitidas; por su lado, las amortizaciones eran un conjunto de bienes sometidos a un orden hereditario que los separaba de la libre circulación económica, inmobilizándolos en las "manos" de unas cuantas familias (amortizaciones civiles) o del clero (amortizaciones eclesiásticas). Este proceso secular de concentración de tierras en España, acelerado por las amortizaciones, provocó una disminución del rendimiento agrícola, un despoblamiento y una reducción de los ingresos fiscales y, principalmente "la decadencia y la miseria de regiones enteras"²⁷.

Esta situación de "letargo feudal" continuó hasta la votación por las Cortes de Cádiz de dos Leyes contra las amortizaciones (1811 y 1813), a partir de las cuales comenzó una política de desamortización que durará hasta 1876, fecha en la que muy pocos bienes quedaban en poder de las "manos muertas". No obstante, este proceso de lucha contra las amortizaciones tuvo más bien un valor simbólico, ya que finalmente estas tierras

estudios sobre el tema pudiéndose leer principalmente: "Nutrition and Working Efficiency", Basic Study nº 5, Roma, 1962.

²⁷ M.G. JOVELLANOS, *Informe sobre la Ley Agraria*, Biblioteca de Autores Españoles, tomo I, Madrid, 1952.

confiscadas y puestas en venta fueron de nuevo adquiridas por los grandes propietarios; sin embargo, un primer paso fue realizado: poner todas las tierras dentro de la circulación económica "normal" y provocar un amplio proletariado agrícola. Tras esta primera tentativa, tan solo se puede hablar de cambios cualitativos en el panorama agrícola español, a través de la Política Hidráulica del período 1902 y 1931 y hasta la proclamación de la Segunda República, a partir de la cual una política de expropiación y de redistribución de tierras fue el objetivo principal, independientemente de los resultados, que fueron varios, complejos y discutibles.

Desde nuestro punto de vista, solamente se puede hablar de una aportación de la agricultura al crecimiento industrial español —aparte la transferencia de mano de obra—, a partir de la materialización de la política hidráulica, es decir, hacia el período 1920-1930. Efectivamente, si analizamos los índices de producción industrial, comprobamos que después de un período de crecimiento lento (1906-1922) hay uno de crecimiento más fuerte (1923-1935) que se detiene durante el período 1936-1957, para continuar después hasta principios de los años setenta. Por otra parte, en lo que se refiere a la evolución de la población laboral española, la transferencia más importante de mano de obra agrícola hacia los otros sectores fue realizada durante el período 1920-1930²⁸. Además, este crecimiento constante de la producción industrial (salvo el período 1936-1957) se ve acompañado por un incremento de la producción agrícola a partir de 1930, aunque bien es cierto, de una manera tímida.

Es difícil el fijar la medida en la cual este incremento en la producción agrícola haya "ayudado" al crecimiento industrial. Sin embargo, vamos a intentar analizar, en las páginas que vienen, cuál fue la aportación de la agricultura al proceso de industrialización a partir de la época que consideramos crítica, es decir, después de 1930.

En lo que respecta al *crecimiento de la producción agrícola*, es evidente que cualquier crecimiento en cualquier tipo de produc-

²⁸ Las afirmaciones que hemos venido expresando de carácter histórico han sido tomadas de Raymond CARR, *España: 1808-1939*, Ariel, Barcelona, 1968, y J. CLAVERA, J. ROS HOMBRAVELLA & ALTERII, *Capitalismo español: de la Autarquía a la Estabilización (1939-1959)*, Edicusa, 2 vols., Madrid, 1973.

ción, no puede cumplir la tarea de alimentar a una población; se podría ver cuál es la dieta habitual que corresponde al medio y al entorno de la población considerada en concreto, y deducir por tanto los desequilibrios entre producción y consumo.

Según un trabajo realizado sobre el consumo alimenticio en los países ribereños del Mediterráneo²⁹, "... si queremos caricaturizar la alimentación española, hay que poner de relieve el gran consumo que se realiza en patatas (tres veces la media mediterránea), así como los elevados porcentajes que alcanzan el consumo de aceite de oliva... Aunque hay que admitir que las disponibilidades en calorías y proteínas de su sistema alimentario es superior a las necesidades determinadas por la F.A.O., los españoles consumen poca carne en relación con los otros países europeos de la cuenca mediterránea. Sin embargo, la composición de este consumo en carne es satisfactorio: 30% en vacuno, 20% en porcino, 19% en aves y 13% en cordero, principalmente. Nos parece, no obstante, que este débil consumo de carne se ve compensado por un fuerte consumo de pescado (tres veces la media mediterránea). Por otra parte, el consumo en cereales es inferior a la media si bien esta misma situación la encontramos en los países mediterráneos que podríamos calificar más avanzados en materia alimentaria, ya que en estos, la deficiencia se ve largamente compensada por el consumo de otros alimentos como las legumbres, frutas, huevos y productos lácteos, en los cuales España está por encima de la media...".

Es decir, que el aumento en el tipo de producción agrícola que interesaba al proceso de industrialización en curso, debía ser realizado, en lo que alimentación interior se refiere, sobre todo —que no únicamente— en patatas, aceite de oliva, en carne, en pescado, en cereales, y legumbres, así como en frutas, huevos y productos lácteos. Si analizamos los datos estadísticos del Ministerio de Agricultura, comprobamos que durante el período 1931-1962 se da un crecimiento global, débil pero constante, en la producción de los alimentos que nosotros hemos considerado como componentes de la dieta española, crecimiento que es del

²⁹ Ph. DERREMAUX, F. ISMAIL, R. JUAN-FENOLLAR & M. VAYANOS, *Analyse de la consommation alimentaire dans les pays méditerranéens*. Memoria presentada en vista a la obtención del diploma C.I.H.E.A.M del I.A.M. de Montpellier, Junio, 1973, pp. 57 y ss.

orden del 4% como media anual y que no supone una eliminación de las importaciones, ni mucho menos, aparte de las ayudas en alimentación que nos hicieron, en épocas tristemente famosas, EEUU y Argentina. Sin embargo, si analizamos este crecimiento de una manera cualitativa, constatamos que es débil para las patatas, el aceite de oliva y los cereales, importante para los pescados, la carne y la leche y los frutos frescos, aunque éstos últimos era provocado por su carácter exportador.

Las exportaciones de productos agrícolas constituyen precisamente la segunda aportación de la Agricultura española al proceso de industrialización del país. La importancia de este fenómeno es muy fuerte, ya que antes de la explotación del fenómeno turístico y sin considerar las remesas de los emigrantes, nuestra Balanza Comercial encontraba su compensación en las exportaciones de agrios, en primer lugar, en las exportaciones de minerales de hierro en segundo lugar, y en las exportaciones de aceitunas y aceite de oliva en tercer lugar. Además de estos productos, cabe señalar también la importancia de las exportaciones de tomates, patatas, arroz, vino, cebollas y frutos secos. Gracias a estas exportaciones agrícolas se podía —en parte— importar las materias primas, los bienes de capital y de equipo necesarios para el crecimiento industrial.

Sin embargo, un proceso de industrialización, al mismo tiempo que exige un crecimiento de la producción de alimentos, requiere una *transferencia de mano de obra agraria a los otros sectores productivos*³⁰. He aquí la tercera aportación. En este campo, constatamos una evolución de la población activa en el sentido de que el sector agrario disminuye su importancia en beneficio del sector industrial y el de servicios. Hay que remarcar que esta transferencia constante de mano de obra agraria hacia los otros sectores, fue muy importante durante el período 1920-1930, para después de la guerra civil darse un retorno al campo y luego, a partir de mediados de la década de los cincuenta hasta final de los sesenta, volver a ser importante. Repetimos sin embargo, que esta aportación fue muy importante en la década

³⁰ J. LEGUINA y J.M. NAREDO, dedican un artículo conjunto a este tema, “los trasvases de mano de obra de la Agricultura hacia los otros sectores productivos” en *La Agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*, op. cit. pp. 178-248.

1920-1930, que nosotros consideramos “crítica” en el proceso global de industrialización española.

Si seguimos con nuestro análisis, encontramos como cuarta aportación *las materias primas suministradas por el sector agrario a las industrias*. Principalmente estas industrias favorecidas por las materias primas nacionales fueron las textiles, las tabacaleras, las azucareras y las oleaginosas (sobre todo en lo que concierne al aceite de oliva).

Las materias primas suministradas eran: el algodón, el lino, el cáñamo, la remolacha y la caña de azúcar y de tabaco, ello sin perjuicio de las importaciones. Desde siempre, la importancia de las industrias oleaginosas ha sido muy grande, cosa que se ha materializado en una fuerte exportación y una producción que ocupa cada año una superficie mayor. Por otra parte, comprobamos en lo que se refiere al algodón, que las importaciones fueron necesarias, pero que experimentaron una evolución regresiva gracias a los esfuerzos realizados en el terreno de los rendimientos. En esta misma línea, no podemos olvidar la importancia de una materia prima agraria como la madera, que no sólo constituye un suministro para las industrias del mueble y derivados, así como de la construcción, sino también una defensa del suelo contra la erosión y una mejora de las disponibilidades de agua; si bien es cierto que al inicio del proceso de industrialización nuestras necesidades en madera estaban lejos de ser satisfechas con la producción nacional y se practicaba una importación muy fuerte, éstas disminuyeron a partir del período 1930-1950, para volver a aumentar de nuevo actualmente, a pesar de la política de repoblamiento forestal y del hecho de que nuestra producción aumenta con el curso de los años. Por último un hecho que suele pasar desapercibido, es la importancia de la producción de corcho, en la que España ocupa uno de los primeros lugares mundiales, producción que exporta en su mayor parte, tanto en bruto como transformado.

Finalmente, podríamos hablar de una quinta aportación de la agricultura española en el proceso de industrialización: *la agricultura como compradora de bienes industriales de producción y consumo, y en su defecto como suministradora de capitales para los otros sectores productivos*. Para que esta aportación sea significativa, hubiera sido necesaria una agricultura más capitalizada.

Por el contrario, la debilidad de la capitalización de la agricultura española es comprobable por su mecanización tardía³¹, por la disponibilidad —hasta hace poco— de una mano de obra muy barata y por el bajo consumo de abonos químicos³². Por otra parte, un porcentaje elevado de la maquinaria agrícola utilizada es de procedencia extranjera. Esta situación se extiende hasta mediados de la década de los sesenta, en la que se puede afirmar que la agricultura española comienza a influir seriamente en el desarrollo del mercado interior.

Pero lo que no pudo hacer como “compradora”, sí que lo hizo como suministradora de capitales; en este sentido, cabe recoger aparte del caso de las divisas por las producciones exportables y señaladas, los trasvases de capitales que se generaban en el sector agrario: Por una parte, en las agriculturas “levantina” (monocultivo de la naranja, sobre todo) y aquellas que se apoyan en cultivos extensivos como puedan serlo el trigo, la viña y el olivar, la capacidad de financiación del sector agrario se nutría de la paulatina degradación de los salarios reales de jornaleros sin tierras o pequeños propietarios que se veían forzados a ir a jornal, además de nutrirse de los cánones pagados en conceptos de arrendamiento y aparcería que constituyen una clásica fuente de recursos agrarios para los otros sectores³³. Por la otra parte, en el caso de las agriculturas de tipo intensivo, en las que predominan la pequeña y mediana propiedad, esta capacidad de financiación del sector agrario se nutría de la misma autoexplotación del trabajo de los campesinos y de sus ayudas familiares³⁴.

En resumen, podemos afirmar globalmente que la aportación

³¹ Según los datos del Ministerio de Agricultura, incluso en el Censo de 1962, el empleo de animales para los trabajos agrarios era todavía importante. Sin ir tan lejos, en un trabajo de campo que realizamos en la isla del Hierro en el verano de 1975, dicho fenómeno era muy patente, y comprobable en las zonas periféricas de muchas regiones.

³² En la década de los sesenta, España ocupaba el último lugar entre los países europeos, excepción hecha de Turquía.

³³ Estas ideas son tratadas con profundidad por J.L. LEAL y J.M. NAREDO en “Los trasvases de capital de la agricultura hacia los otros sectores productivos” en *La Agricultura ... op. cit.* pp. 13-97.

³⁴ Aquí hemos reflejado indirectamente la tesis de Claude SERVOLIN (*op. cit.*) sobre la no oposición entre agricultores ricos y pobres, sino entre tipos de

de la agricultura española en los comienzos del proceso de industrialización fue débil y realizada principalmente a través de las exportaciones agrícolas y en las transferencias de mano de obra y de capacidad de financiación. Las otras aportaciones fueron menos significativas, aunque necesarias sobre todo en el período autárquico (1939-1959). Durante esta época —incluimos también los tres años de guerra civil—, la limitación de las importaciones frenó tanto el desarrollo de la agricultura como de la industria. Por tanto, los primeros años del franquismo llevaron consigo otro retraso en el proceso de industrialización del país, que no se recuperará hasta que la ayuda exterior comience a hacerse sentir a mediados de los cincuenta, y permita para la década de los sesenta, hablar del “milagro económico español”³⁵

c) **Las transformaciones agrarias durante el período de crecimiento económico de los años sesenta**

El crecimiento económico que se lanza en los años sesenta, tiene unas exigencias diferentes a las que tenía en su comienzo el proceso de industrialización. De una Agricultura que “producía para vender”, se pasa ahora a una agricultura que “compra para poder producir”, es decir, que si en un principio la agricultura se presentaba como una fuente de capitales o recursos, ahora se presenta como demandante de ellos.

Estas repercusiones del crecimiento económico marcan una nueva adaptación de la agricultura en proceso de industrialización, que puede ser medida por el estado en que se encuentra la mecanización y aplicación del progreso técnico en el campo, por la evolución de la población laboral agraria, por los cambios experimentados en las estructuras de la propiedad de la tierra y por el cariz de la intervención del Estado. Aunque enumeradas

cultivos: los extensivos que se materializan en grandes explotaciones capitalistas que generalmente gozan del apoyo gubernamental, y los intensivos que lo hacen en pequeñas y medianas explotaciones y que encarnan al campesinado sin ayuda abandonado a su suerte...

³⁵ El plan de Estabilización de 1959, la petición en 1962 del Informe del B.I.R.D., los tres Planes de Desarrollo Social y Económico y la importancia de las inversiones extranjeras, son la expresión de la voluntad de las autoridades del país de lanzarse “sin reservas” en la vía del crecimiento económico.

separadamente, todas estas transformaciones parciales constituyen un conjunto y devienen una sola transformación global, marcada por la voluntad de ofrecer una aparato productivo eficaz dentro de las propias condiciones y de las condiciones que le marca el proceso global de industrialización.

El número de máquinas agrícolas utilizadas en las agriculturas españolas ha triplicado durante el período 1961-1971. La importancia de este aumento es más patente por el hecho de que no se trata únicamente de un aumento del número de máquinas sino también de la potencia de las mismas. Es decir que se emplean máquinas más perfeccionadas y por tanto con una capacidad productiva mayor. Así por ejemplo, en lo que se refiere a los tractores, su número se ha multiplicado por cuatro en diez años y en lo que se refiere a su potencia, mientras para 1961 como media por tractor se alcanzaban los 36,05 c.v., para 1971 era de 45,31 c.v. Es también importante señalar la fuerte subida del número de las segadoras-trilladoras con motor auxiliar.

Pero si cierto es el aumento experimentado en el número y potencia de las máquinas agrícolas utilizadas, más significativo es examinar su distribución por superficie cultivada y comprobar si este aumento provoca a su vez un mayor rendimiento. Está generalmente admitido, que con los mismos factores una producción llevada en pequeña escala no dará los mismos resultados que una producción efectuada a una escala mayor. Es decir, que existe en general una relación entre el tamaño de las explotaciones y la mayor o menor intensidad con la que se utilizan los factores de producción. De esta forma, una explotación de tamaño reducido adoptará más fácilmente las formas de progreso técnico de tipo biológico o agronómico (abonos, mejora de variedades, semillas selectas,...), mientras que una de tamaño mayor optará por las formas de progreso técnico que implican una mecanización y una motorización mayor. Por último, no basta con suministrar abonos o máquinas para elevar la producción, sino que sobre todo es imprescindible el disponer de agricultores capaces de poner en práctica y asegurar una vulgarización del progreso técnico.

Así pues, para poder analizar la importancia de la aplicación del progreso técnico al campo, hay que poner dicho fenómeno en relación con la estructura de las explotaciones y de la población laboral agraria.

En cifras globales y considerando la superficie labrada española como homogénea, el Censo de Maquinaria Agrícola de 1971 nos da que para cada 1.000 has. se dispondrían de 13 tractores, 9 motores de riego, 2 segadoras-trilladoras y cinco agricultores para cada máquina empleada. En el mismo sentido, si observamos la distribución de la superficie labrada, comprobamos que el 78% se dedica a cereales y en ello incluimos las tierras en barbecho; por otra parte, son también importantes las tierras dedicadas al viñedo y al olivar (19%). En principio, excepción hecha del olivar, no hay dificultad para la mecanización, puesto que los cultivos de "dry-farming" tienen generalmente un carácter extensivo. En lo que concierne al consumo de abonos químicos, mientras para comienzos de los años sesenta era de 28,3 Kg. por Ha. de tierra labrada, al principio de los setenta suponía ya 63,7 Kg./Ha., que aunque implica una aumento considerable, en comparación con otros países europeos todavía es bajo³⁶. Por su parte en lo que concierne a los fitosanitarios, en la década que consideramos se da un estancamiento en el consumo de insecticidas, herbicidas, acaracidas, fungicidas y otros productos, siendo la media de gastos para el período 1969/70-1970/71 en estos productos de 171,6 Ptas./año/Ha. de tierra labrada.

Puesto que del progreso técnico no se puede realmente hablar si no aterrizamos en la estructura de la propiedad de las explotaciones, vamos ahora a dar una visión general sobre dicho aspecto. En lo que respecta a sus dimensiones, es comprobable que después de la década 1962-1972, aquéllas han aumentado muy ligeramente. Sin embargo, la principal característica de la estructura de las explotaciones agrícolas españolas es todavía el gran número de las comprendidas entre 0,1 y 5 Has., que constituyen el 62% del total y abarcan tan sólo el 6,2% de la superficie. Si a esta consideración añadimos el hecho de que a su vez las explotaciones están formadas por parcelas, nos podremos dar cuenta de la importancia de la dispersión y fragmentación de las tierras. Por el otro extremo las explotaciones comprendidas entre las 100 y 1000 Has. representan el 2,4% del número total, ocupando el 56,9 % de la superficie.

Frente a esta situación, el Estado tuvo una intervención me-

³⁶ Estas cifras han sido calculadas a partir de los datos del *Anuario Estadístico Español 1970*, I.N.I., Madrid, 1972.

diatizada a través de las instituciones de crédito agrícola, de las cajas de ahorro y de los organismos especializados como el I.N.C., la D.G.O.H., el S.N.C.P., los S.E.A., etc.

En primer lugar y en lo que se refiere al endeudamiento del sector agrario, hay que señalar que a mayor endeudamiento mayor capitalización de la agricultura. Es precisamente el B.C.A.³⁷, organismo oficial, el que mayoritariamente realiza esta financiación, si bien asume tan solo una parte, dejando el resto para otros organismos oficiales como el I.N.C. (hoy IRYDA) y el SNPA, y en entidades privadas como las cajas de ahorros y rurales y en poca medida en la banca privada. Las cifras que L. Tarrafeta³⁸ nos presenta, nos hablan de una progresiva dependencia del sector agrario, lo cual como ya hemos mencionado, es coherente con la tendencia que en esta década queda clara en el sentido de exigencias crecientes que entraña la evolución tecnológica del sector y la actitud más abierta de los agricultores hacia el crédito. Por otra parte, y como veremos más adelante, es el fenómeno migratorio, el que obliga a sustituir la pérdida de población laboral agraria por la mecanización de las explotaciones y por el recurso del crédito para compras de maquinaria. En este sentido, la intervención del Estado a través de dichas entidades, es importante pero no corrige las estructuras agrarias, sino que las solidifica, ya que se constata "... que el recurso al crédito de los agricultores progresa con su renta de explotación. En los escalones más bajos (que afectan a un gran número de aquellos) la vinculación con el sistema financiero es muy reducida, limitándose al papel de impositores en instituciones de crédito y ocasionalmente al de deudores a corto plazo (por problemas circunstanciales de efectivo) o a plazos más largos (por inversiones casi forzadas, ante la dinámica del sector o de sus empresas)...”³⁹, "... a ciertos empresarios medianos y sobre todo grandes, el crédito agrícola sirve para compensar, en todo o en parte, las transferencias de utilidades obtenidas de la explotación, en activos por completo extraños a la actividad agraria. Así, pau-

³⁷ Por Decreto-Ley 32/1962, el antiguo Servicio Nacional de Crédito Agrícola, creado en 1925, se convierte en Banco de Crédito.

³⁸ L. TARRAFETA. Sobre el papel actual del sistema crediticio en el trasvase de recursos agrarios, en *La Agricultura en...* Leal, Naredo, Leguina & Tarrafeta, op. cit., pp. 105-175.

³⁹ LEAL, NAREDO, TARRAFETA & LEGUINA, op. cit., p. 127.

latinamente, se canalizan fracciones sustanciales de las rentas más altas del sector hacia colocaciones (bursátiles, inmobiliarias, ...) consideradas más convenientes, sin que por ello se haya dejado de achacarse una grave responsabilidad de la situación del agro a la ausencia de recursos para financiarlo...”⁴⁰

Por otra parte, en lo que concierne a la intervención del Estado en la puesta en regadío de tierras a través del I.N.C., la D.G.O.H. y del S.N.C.P., los resultados son más bien pobres, sobre todo si nos fijamos en el número de agricultores y de hectáreas afectadas. En definitiva, estas inversiones tan costosas, beneficiaron principalmente a los grandes propietarios. El porcentaje de tierras puestas en regadío en relación con el total de tierras labradas fue para el período 1939-1962 del 1,4%, y si el cálculo lo hicieramos sobre el número de hectáreas la superficie ocupada sería el 2%. En estas cifras hay que tener en cuenta que un 32% de los trabajos realizados se debe a la iniciativa privada. Por su parte, los resultados de la concentración parcelaria ha sido también pobres: desde 1953, la superficie que pidió ser parcelada abarcaba 5.321.765 Has., mientras que la que realmente lo fue eran 2.967.019 Has.⁴¹.

Sin embargo, puede ser que la intervención más significativa de la Administración en el sentido de las transformaciones agrarias haya sido la realizada por el Servicio de Extensión Agraria, ya que el objetivo de dicho organismo, siendo menos ambicioso, se sitúa más próximo de la verdadera base de la agricultura, los agricultores en su medio y la vulgarización del progreso técnico. Desde 1961 a 1970, más de 500 delegaciones del S.E.A. han sido instalados en el medio rural.

Finalmente, no podemos olvidar en este repaso de la intervención del Estado en las transformaciones agrarias en curso, el esfuerzo realizado en la repoblación forestal. Sin embargo, la importancia de éste es menor de lo que nos muestran las cifras oficiales, a causa sobre todo de los continuos incendios que de manera casi regular durante las épocas secas asolan dichas repoblaciones.

⁴⁰ idem., p. 126.

⁴¹ Según datos del “Anuario Estadístico Español. Año 1970”. I.N.E., 1970, Madrid.

Pero lo que más nos da la medida de las transformaciones experimentadas por el sector agrario, en su adaptación en el proceso de industrialización, son los movimientos migratorios conocidos con el nombre de éxodo rural. De la evolución creciente de este fenómeno nos hablan las cifras del cuadro siguiente:

CUADRO 8

concepto \ año	1900	1950	1960	1970
nº personas por agricultor	4,07	5,30	6,47	11,52
nº pob. activa/agricultor	1,60	2,04	2,51	4,02
% pob. activa agraria s/ población total	24,51	18,84	15,43	8,67
% pob. activa agraria s/ pob. activa total	60,40	48,80	39,74	24,83

Fuente: según datos del Anuario Estadístico Español. 1970 INE, Madrid, 1972

En la década de los sesenta se da el gran paso cuantitativo y cualitativo de doblar el número de personas que tienen que ser alimentadas por agricultor, y el porcentaje de población activa agraria disminuye en la mitad, pasando de casi el 40% a cerca del 20%⁴². Si bien por razones muy ligadas a la situación socioeconómica de la postguerra civil, se dió un retorno al campo de la mano de obra, que en los años treinta, de manera muy marcada, se trasvasó a los otros sectores productivos, hay que señalar que esta involución se dió en un período de autarquía y de racionamiento de alimentos, en donde obtener productos agrícolas constituía una necesidad imperiosa. Sin embargo, tras lograr un cierto autoabastecimiento y recibir ayuda exterior, el sector agrario pasó a facilitar la fuerza de trabajo que exigía el crecimiento industrial en una fase de relanzamiento. Dicha exportación de mano de obra

⁴² Sobre el cálculo de la población activa agraria, es interesante tener en cuenta el trabajo de MARIO GAVIRIA, "La población activa agraria real en España" en *Agricultura y Sociedad*, nº. 1, Oct.-Dic. 1976, pp. 127-162.

agraria adquiere volúmenes cada vez mayores a partir de los años finales de la década de los cincuenta, constituyendo —como señalan Naredo y Leguina— el principal OUTPUT del sector y además teniendo en cuenta que en la medida en que se facilita dicha mano de obra necesaria para el crecimiento industrial se engendra en las agriculturas españolas la crisis de las formas tradicionales de producción, ampliándose el mercado agrario de los medios de producción industriales, con lo que se puede afirmar que las funciones de la agricultura como fuente de mano de obra y mercado para la industria aparecen ligadas causalmente⁴³.

d) Participación de cada una de las provincias españolas en la adaptación de “su” agricultura en el proceso de industrialización.

DETERMINACION DEL GRADO DE ADAPTACION

Si nosotros realizamos para cada una de las provincias que componen el conjunto estatal, un análisis de las diferentes variables que hemos ido tomando precedentemente a nivel de todo el Estado, comprobaremos que hay diversos “grados de adaptación al proceso de industrialización”, es decir, que la “agricultura española” como subsistema central del complejo agroindustrial presenta una heterogeneidad que convierte en primera aproximación el análisis global-estatal.

Se trata, por otra parte, de una heterogeneidad patente en las características del suelo, de la pluviosidad, de las diferentes producciones, de la población laboral, de la distribución de la propiedad, de las estructuras agrarias, etc., lo cual nos obliga a hacer un inciso y aplicar nuestro análisis a espacios más reducidos, que nuestro caso las provincias, con todas las salvedades que ya hicimos más arriba.

Según la importancia de cada una de las variables en las distintas provincias, iremos formando un “grado de adaptación”, que junto con los otros “grados” a calcular según las causas de la formación de la Agroindustria considerada, nos irá definiendo

⁴³ Leal, Naredo, Leguina & Tarrafeta, op. cit., p. 224.

la situación provincial en lo que concierne a su "interés agroindustrial".

1) *Clasificación de las provincias españolas según su importancia en la producción neta y en el empleo por sector productivo.* —

Hemos señalado ya la importancia de la composición de la población laboral para definir la fase de desarrollo en que se encuentra; sobre todo, hemos dejado claro que para el caso español en su conjunto es muy importante la transferencia de población laboral agraria a otros sectores productivos. Se puede afirmar en una primera aproximación, que el carácter "agrario" o "industrial" de una provincia, puede ser determinado por la composición de su población laboral.

Desde esta óptica, si examinamos la distribución de la población activa agraria por provincias, constatamos que para finales de los años sesenta (1967), salvo 9 provincias (Alava, Baleares, Barcelona, Cádiz, Gerona, Guipúzcoa, Vizcaya, Madrid y Alicante), el resto tienen un porcentaje de población activa agraria superior a la media provincial de todo el Estado (29%). En principio, pues, para estas 9 provincias señaladas, la adaptación de su agricultura en el proceso de industrialización debe ser forzosamente más acentuada.

Si al criterio de la población activa, añadimos el del valor de la producción neta de la agricultura, de la industria y de los servicios, así como el valor del empleo en cada uno de los sectores según las provincias, nos acercaremos a mejor definir esta adaptación.

Según los datos que nos suministra el Banco de Bilbao⁴⁴ para cada una de las provincias, en lo que se refiere a la producción neta y al empleo por sector de actividad, nosotros hemos aplicado a las 50 provincias la clasificación siguiente teniendo en cuenta qué sector o sectores eran predominantes:

⁴⁴ BANCO DE BILBAO: "Estructura de la producción neta y del empleo en 1967 en porcentajes del total provincial" en *Renta Nacional de España y su distribución provincial*, Bilbao, p. 46.

CUADRO 9

empleo producción	agricultura	industria	servicios
agricultura	AA	AI	AS
industria	IA	II	IS
servicios	SA	SI	SS

AA = provincias con fuerte preponderancia agraria

AI = provincias en las que predominan los sectores agrario e industrial, aunque el primero sea más significativo.

AS = provincias en las que predominan los sectores agrario y de servicios, aunque el primero sea más significativo

IA = provincias en las que predominan los sectores industrial y agrario, si bien el primero es más significativo.

II = provincias con fuerte preponderancia industrial

IS = provincias en las que predominan los sectores industrial y de servicios, si bien el primero es más significativo

SA = provincias en las cuales predominan el sector de servicios y agrario, si bien el primero es más significativo

SI = provincias en las que predominan los sectores de servicios e industrial, aunque el primero sea más significativo

SS = provincias en las cuales hay una fuerte preponderancia del sector de servicios.

Aplicando este esquema clasificatorio, los resultados que se han obtenido, son los del cuadro nº 10.

Es decir, que a nuestro entender, aquellas provincias en las que predomine el carácter agrario, serán en términos generales aquellas en las que habrá menos posibilidades de adaptarse al proceso de industrialización, a causa precisamente del entorno industrial poco desarrollado en que se encuentra. Sin embargo, estas provincias abarcadas en la categoría "AA", constituyen la base del subsistema central del posible complejo agroindustrial, por su capacidad de suministro de productos agrarios. Por el otro lado, y según el argumento precedente, las provincias abarcadas en las categorías "AI", "AS", "IA" y "SA", además de constituir la base del subsistema central del posible complejo agro-

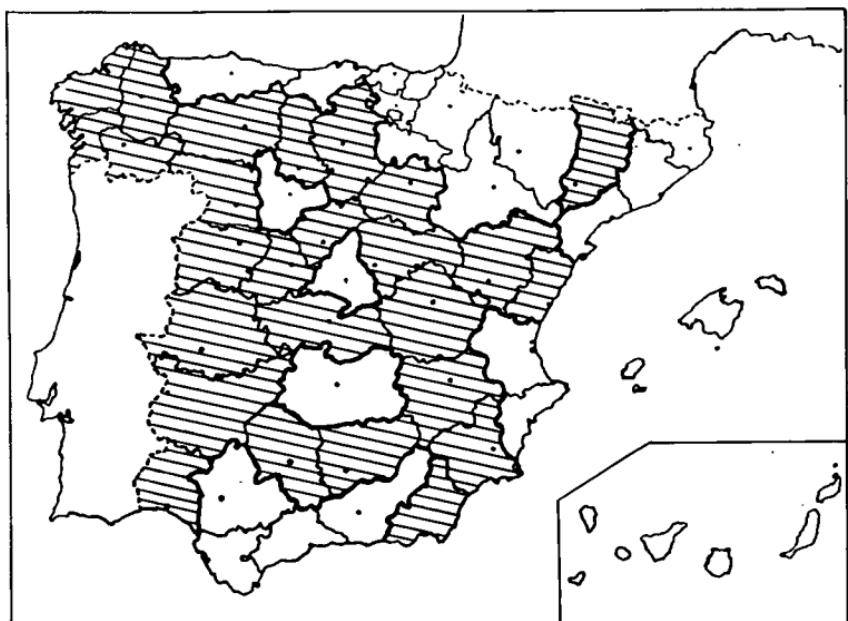
CUADRO 10

A.A	A.I	A.S	I.A	I.I	I.S	S.A	S.I	S.S
Logroño						Málaga		
Albacete		Granada				Valencia		
Almería		Cádiz					Gerona	
Avila		Palmas					Zaragoza	
Badajoz		Tenerife					Madrid	
Burgos		Sevilla					Valladol.	
Cáceres								
Castellón								
Córdoba								
Coruña								
Cuenca								
Guadal.								
Huelva								
Jaén	C. Real							
León	Huesca							
Lérida	Tarrag.							
Lugo								
Murcia								
Orense								
Palencia								
Pontev.								
Salam.								
Segovia								
Soria								
Teruel								
Toledo								
Zamora								
27	3	5	2	3	3	2	4	1

industrial, se trata de provincias con una posibilidad mayor de adaptación al proceso de industrialización, ya que su entorno inmediato (industrias y servicios) se encuentra más desarrollado. En otras palabras, en las provincias con preponderancia industrial o de servicios, aunque la importancia de la agricultura en relación con el total provincial sea menor, se trata de una agricultura más adaptada y por tanto que facilita más la formación de la Agroindustria en la zona.

GRAFICO 10

Provincias españolas con fuerte preponderancia del sector agrario según las proporciones de producción neta y de empleo. Año 1967

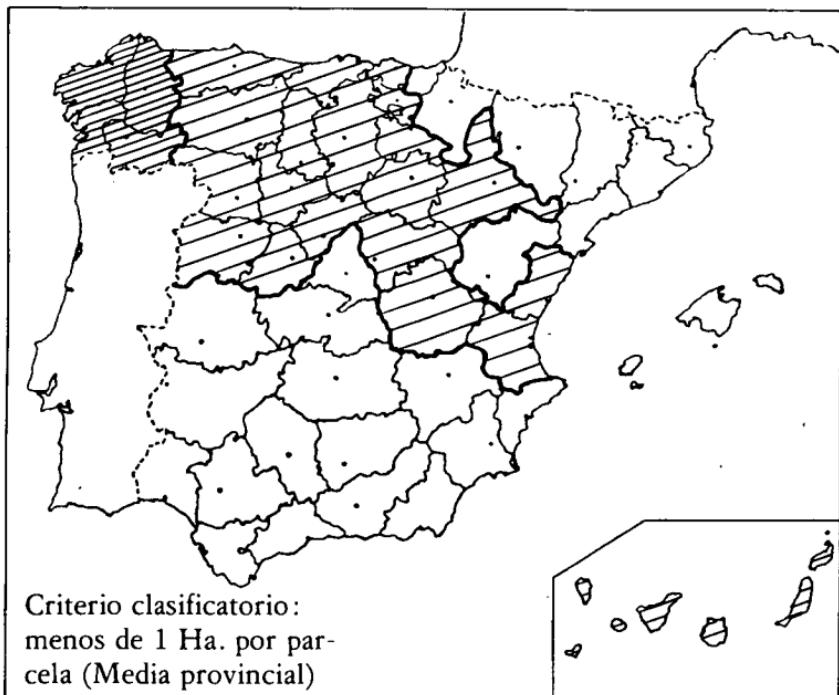


Fuente: cuadro nº9

Sin embargo, hasta aquí hemos hecho una primera aproximación; parece necesario descender en nuestro análisis y examinar otras variables a fin de mejor determinar el grado de adaptación de cada provincia al proceso de industrialización. En este sentido vamos a ver cuál es la situación en lo que respecta a la parcelación de las tierras, a su puesta en regadío permanente y en la importancia de los gastos y amortizaciones agrícolas.

2) Clasificación de las provincias españolas según la importancia de la parcelación de sus tierras

Ya hablamos anteriormente de la gran importancia que tiene en el conjunto del agro español el fenómeno de la dispersión y de

Importancia de la parcelación 1960

Provincias a parcelación muy fuertes: La Coruña, Lugo, Orense y Pontevedra.

Provincias a parcelación superior a la media: Oviedo, Santander, Vizcaya, Alava, Burgos, Palencia, León, Zamora, Valladolid, Salamanca, Ávila, Soria, Segovia, Zaragoza, Guadalajara, Cuenca, Valencia, Castellón, Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas.

la fragmentación de las tierras, así como de las repercusiones que ello tenía sobre la aplicación del progreso técnico. Vamos a ver ahora rápidamente, cuál es el estado de la parcelación en las diferentes provincias, y plasmarlo en un gráfico. El criterio que vamos a utilizar para ello es el de número de parcelas por hectárea, según los datos que nos suministra el Servicio del Catastro

de Rústica de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta⁴⁵ para los primeros años sesenta.

Si observamos el gráfico 11, veremos en qué zonas, grosso modo, predominan las pequeñas explotaciones agrarias con un gran grado de parcelación, y en cuales las grandes explotaciones con menos parcelas por explotación:

— la zona abarcada dentro del trazo negro más grueso presenta una media de menos de una hectárea por parcela; dentro de esta zona hay que señalar la fuerte parcelación y lo reducido de las parcelas en las provincias que conforman Galicia;

— para el resto, o bien se trata de provincias con pocas tierras a dedicación agrícola (como sería el caso de Guipúzcoa), o bien se trata de provincias en donde predominan explotaciones medianas o grandes; esto último sobre todo en las regiones centrales y sur (p. ej. Extremadura y Andalucía).

3) Clasificación de las provincias españolas según la proporción de tierras puestas en regadio permanente

Siempre dentro de nuestro objetivo de ver cuales son las zonas agrarias más adaptadas en el proceso de industrialización, vamos a examinar a continuación qué provincias tienen una proporción mayor a la media de todas las provincias (7,7% sobre el total de superficie). Según los datos que nos suministra la Comisaría del Plan⁴⁶, el gráfico resultante es el nº 12.

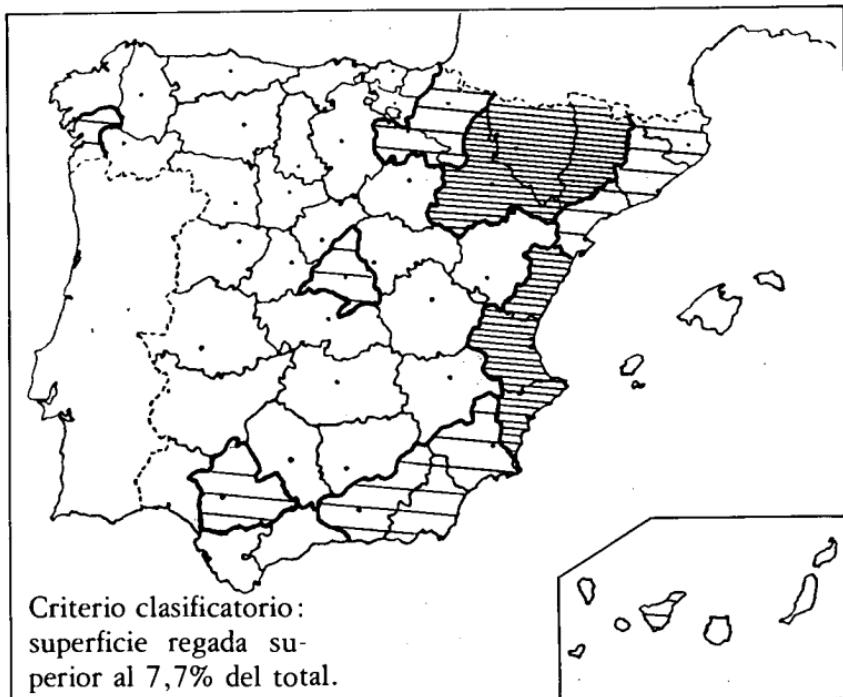
Comprobamos pues que las provincias más “irrigadas” se sitúan en la zona mediterránea. La provincia de Valencia tiene el porcentaje más elevado (30% del total de sus tierras), siguiéndole Huesca, Lérida y Castellón. Efectivamente, hay que señalar que, aunque las provincias de Vizcaya y de Guipúzcoa aparezcan como las provincias menos regadas (lo mismo ocurre con el resto de la zona atlántica y cantábrica), ello se ve compensado por el hecho de ser estas zonas las de más pluviosidad y humedad de toda la

⁴⁵ G. ABADIA & J. GARCIA-BADELL, “La distribución de la propiedad agrícola en España en las diferentes categorías de fincas”, en REVISTA DE ESTUDIOS AGROSCIALES, nº 30, Madrid, Enero-Marzo, 1960.

⁴⁶ Comisaría del Plan, *III Plan de Desarrollo Económico y Social. Ponencia de Desarrollo Regional*, Madrid, 1969.

GRAFICO 12

Importancia de la proporción de tierras puestas en regadío permanente



Las provincias con rayado más acentuado, son las que alcanzan los porcentajes más elevados: Valencia (30%), Huesca (19%), Lérida (18,6%), Castellón (17,8%), Alicante (15,4%) y Zaragoza (14,2%). Superan simplemente la media: Pontevedra, Navarra, Logroño, Gerona, Barcelona, Tarragona, Murcia, Almería, Granada, Sevilla, Madrid y Tenerife.

península. Por el contrario, el poco grado de irrigación de las provincias andaluzas, extremeñas y de la meseta castellana, denota una situación fuertemente desfavorable.

4) Clasificación de las provincias españolas por la importancia de sus gastos y de sus amortizaciones agrícolas

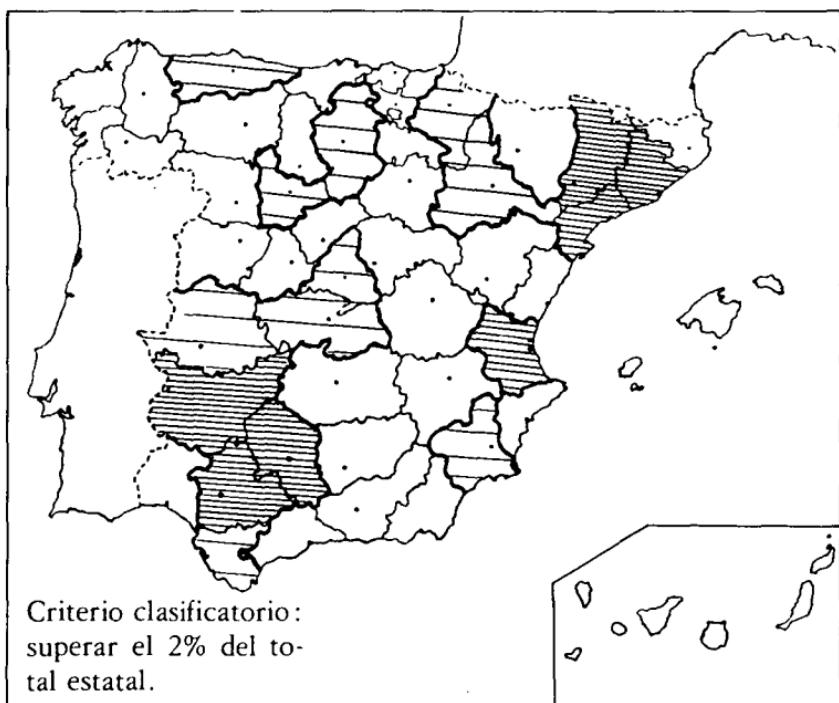
Ya hemos mencionado algo sobre la importancia de la mecanización y de la aplicación el progreso técnico en la adaptación de la agricultura en el proceso global de la industrialización. Vamos ahora a analizar la distribución de los gastos y amortizaciones agrícolas (fertilizantes, alimentos para el ganado, máquinas, semillas, electricidad, productos fitosanitarios, etc., y amortizaciones y conservación) para cada una de las provincias, para así llegar a una clasificación según la importancia.

Resumiendo, nos bastará con mirar el gráfico 13, en donde las provincias que superan la media estatal por provincias (2%) se encuentran dentro de la zona rodeada de un trazo grueso. Entre ellas, las que se encuentran más fuertemente rayadas, son las que tienen una capitalización más significativa, aunque sus respectivos porcentajes no llegan nunca a superar el 6% del total nacional⁴⁷.

Excepción hecha de Valencia y Zaragoza, en donde como ya vimos precedentemente, la parcelación reviste una cierta importancia (gráf. 11), para el resto de provincias abarcadas dentro del trazo grueso comprobamos la correlación entre zonas en donde se puede decir que predominen las medianas y las grandes explotaciones y un grado mayor de capitalización de sus agriculturas.

Sin embargo, a pesar de que ya dijimos que mientras las explotaciones de tamaño mayor optaban dentro de la modernización por la mecanización; mientras que las de tamaños menores se inclinaban por la utilización de abonos, dicha constatación global, encuentra varias excepciones. Así por ejemplo, no coincide que las provincias más parceladas tengan un mayor consumo de fertilizantes, excepción hecha de Valencia, Zaragoza, Valladolid y Burgos. Por la otra parte, la mecanización como gasto importante en las provincias en donde predominan las explotaciones de mayor tamaño, suele cumplirse excepción hecha de las provincias de Valencia, Zaragoza, León, Burgos, Valladolid y Salamanca, que a pesar de su grado importante de parcelación dedican un gasto señalado para la mecanización.

⁴⁷ En este caso hemos utilizado los datos que para 1967 nos da el BANCO DE BILBAO, *Renta Nacional y su distribución provincial*, op. cit.

Importancia de los gastos y de las amortizaciones agrícolas

Provincias más significativas: Sevilla (5,2%), Badajoz (4,37%), Valencia (4,1%), Tarragona (3,72%), Barcelona (3,60%), Córdoba (3,34%) y Lérida (3,31%).

Provincias también importantes: Murcia, Cádiz, Cáceres, Toledo, Madrid, Valladolid, Burgos, Zaragoza, Navarra y Oviedo.

Finalmente, en lo que se refiere a los gastos que se dedican a los productos fitosanitarios, la afirmación que globalmente realizábamos sobre el débil consumo de estos productos a nivel estatal, no es del todo exacta. Así, determinadas provincias (Sevilla, Las Palmas, Valencia y Baleares) dedican a estos productos porcentajes fuertemente superiores al resto de las provincias. En este caso, excepción hecha de Valencia (fuertemente parcelada), se

comprueba la no coincidencia entre las provincias consideradas como muy parceladas y aquellas con un fuerte gasto en fitosanitarios.

5) Grado de adaptación del proceso de industrialización de las agriculturas de cada una de las provincias

Ahora, después del análisis que acabamos de realizar de las diferentes variables que marcan la adaptación de la agricultura en el proceso de industrialización, nos encontramos mejor situados para atrevernos a cuantificar el grado de dicha adaptación en cada una de las provincias, y por tanto ver en qué medida en ellas se da la existencia de un subsistema central del complejo agroindustrial válido.

Teniendo en cuenta las clasificaciones ya establecidas en las páginas anteriores, vamos a construir un cuadro con las aproximaciones cuantitativas del "grado de adaptación" de cada provincia. En él, las columnas que lo componen significan lo siguiente:

— columna (1): calificación de las provincias según los sectores productivos preponderantes; los resultados son los que se han obtenido en el cuadro nº9.

— columna (2): clasificación de las provincias según la importancia de la parcelación de sus tierras agrícolas; siendo así que consideramos como negativo para dicha adaptación un parcelamiento excesivo, hemos dado las cifras — 2, — 1 o 0 según la importancia de la parcelación (significativamente mayor a la media, simplemente mayor o inferior a la media, respectivamente). (ver gráfico 11).

— columna (3): clasificación de las provincias según el porcentaje de tierras puestas en regadío permanente; para esta columna como para las siguientes (4), (5), (6) y (7), las cifras son asignadas a cada provincia según la importancia de la variable considerada: 2, 1 o 0 si significativamente mayor, simplemente mayor o inferior a la media, respectivamente.

— columna (4): clasificación según la importancia de los gastos y amortizaciones agrícolas.

— columna (5): clasificación según la importancia de los gastos en fertilizantes.

CUADRO 11

Provincia	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
ALAVA	II	-1	0	0	0	0	0	-1
ALBACETE	AA	0	0	0	1	0	0	1
ALICANTE	IS	0	2	0	1	1	1	5
ALMERIA	AA	0	1	0	0	0	0	1
AVILA	AA	-1	0	0	0	0	0	-1
BADAJOZ	AA	0	0	2	1	1	2	6
BALEARES	SS	0	0	0	0	0	0	0
BARCELONA	IS	0	1	1	1	1	1	5
BURGOS	AA	-1	0	1	1	1	0	2
CACERES	AA	0	0	1	0	0	1	2
CADIZ	AS	0	0	1	0	0	1	2
CASTELLON	AA	-1	2	0	0	0	0	1
CIUDAD REAL	AI	0	0	0	1	1	1	3
CORDOBA	AA	0	0	1	1	1	1	4
CORUNA	AA	-2	0	0	0	0	1	-1
CUENCA	AA	-1	0	0	1	0	0	0
GERONA	SI	0	1	0	1	0	0	2
GRANADA	AS	0	1	0	0	1	0	2
GUADALAJARA	AA	-1	0	0	0	0	0	-1
GUIPUZCOA	II	0	0	0	0	0	0	0
HUELVA	AA	0	0	0	0	0	0	0
HUESCA	AI	0	2	0	1	0	0	3
JAEN	AA	0	0	0	1	0	1	2
LEON	AA	-1	0	0	0	1	0	0
LERIDA	AA	0	2	1	2	1	1	7
LOGROÑO	AA	-1	1	0	0	0	0	0
LUGO	AA	-2	0	0	0	0	0	-2
MADRID	SI	0	1	1	1	0	0	3
MALAGA	SA	0	0	0	0	0	0	0
MURCIA	AA	0	1	1	1	1	1	5
NAVARRA	IA	0	1	1	1	1	0	4
ORENSE	AA	-2	0	0	0	0	0	-2
OVIEDO	II	-1	0	1	0	0	1	1
PALENCIA	AA	-1	0	0	0	0	0	-1
PALMAS, Las	AS	-1	0	0	0	0	2	1
PONTEVEDRA	AA	-2	1	0	0	0	0	-1
SALAMANCA	AA	-1	0	0	0	1	0	0
SANTA CRUZ	AS	-1	1	0	0	0	1	1
SANTANDER	IA	-1	0	0	0	0	0	-1
SEGOVIA	AA	-1	0	0	0	0	0	-1
SEVILLA	AS	0	1	2	2	2	2	9
SORIA	AA	-1	0	0	0	0	1	0
TARRAGONA	AI	0	1	1	0	1	1	4
TERUEL	AA	0	0	0	0	0	0	0
TOLEDO	AA	0	0	1	1	0	1	3
VALENCIA	SA	-1	2	2	2	2	2	9
VALLADOLID	SI	-1	0	1	1	1	0	2
VIZCAYA	IS	-1	0	0	0	0	0	-1
ZAMORA	AA	-1	0	0	0	0	0	-1
ZARAGOZA	SI	-1	2	1	2	1	1	6

— columna (6): clasificación según la importancia de los gastos dedicados a mecanización.

— columna (7): clasificación según la importancia de los gastos dedicados a los productos fitosanitarios.

— columna (8): cifra total indicando el grado de adaptación de la agricultura de la provincia en el proceso de industrialización.

Según los resultados del cuadro de la página precedente, podemos establecer el siguiente ordenamiento metódico de las provincias (cuadro nº 12).

Es decir, que las provincias en las cuales la agricultura tiene un grado más elevado de adaptación en el proceso de industrialización son Lérida, Sevilla y Valencia (por orden alfabético); con otras palabras, la agricultura de estas tres provincias realiza muchas compras a los otros sectores productivos (subsistema "corriente arriba" en un teórico complejo agroindustrial) para mejor producir. Además, salvo para Lérida en donde predomina fuertemente el sector agrario (AA), en el caso de Sevilla y Valencia, la clasificación "AS" y "SA" nos señala el hecho de que la preponderancia es compartida por los dos sectores y en ello existe una complementariedad, que nos muestra que en esas provincias el subsistema "corriente abajo" (distribución y/o transformación) mantiene numerosas relaciones con la agricultura, sobre todo en lo que respecta a la distribución. Sin embargo, no hay que avanzar las conclusiones sin haber agotado todos los análisis que pensamos realizar a través de la totalidad del presente trabajo... Por ahora, nos encontramos tan sólo en el análisis de la formación de la Agroindustria, la adaptación de la Agricultura en el proceso global de industrialización y, además, esto debe ser "garantizado" por una participación "efectiva" importante en la producción agrícola estatal y por una producción agrícola diversificada.

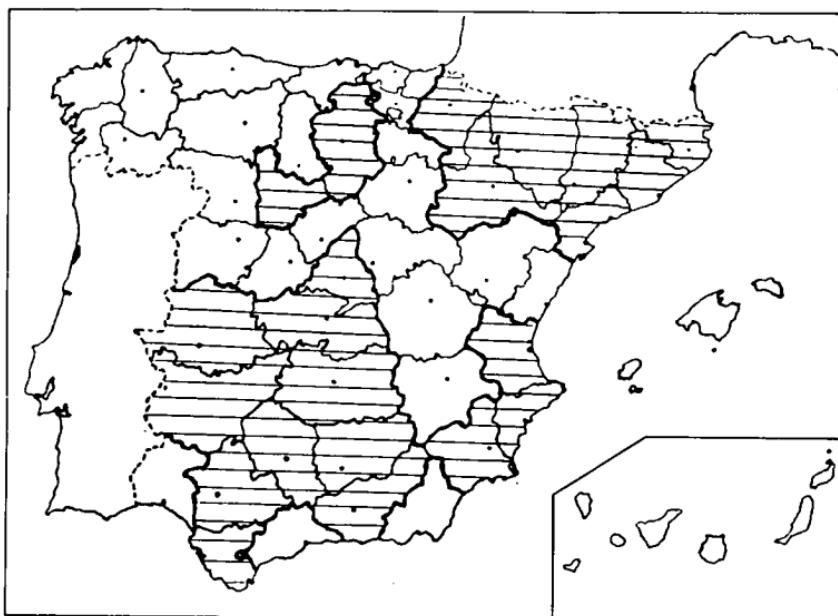
Por el contrario, las provincias en las que la agricultura se encuentra menos "adaptada", son aquellas en las que constatamos una fuerte preponderancia del sector agrario. En esta conclusión —sin embargo—, encontramos importantes excepciones como en el caso de Alava, provincia calificada por nosotros de fuerte preponderancia industrial, Vizcaya (en la que la preponderancia la comparten la Industria y los Servicios) y Santander (en donde son la Industria y la Agricultura los sectores preponderan-

CUADRO 12

		Grado de adaptación al proceso de industrialización				
Sector dominante	negativo	0 y 1	2 a 4	5 y 6	7 a 9	
AA	AVILA GUADALAJARA LUGO ORENSE PALENCIA PONTEVEDRA SEGOVIA SORIA ZAMORA	ALBACETE ALMERIA CASTELLON CUENCA HUELVA LEON LOGRONO SALAMANCA TERUEL	BURGOS CACERES JAEN CORDOBA TOLEDO	BADAJOZ MURCIA	LERIDA	
	AI	CIUDAD REAL HUESCA NAVARRA TARRAGONA CADIZ GRANADA	PALMAS SANTA CRUZ GUIPUZCOA OVIEDO	SEVILLA	ALICANTE BARCELONA	
	AS	SANTANDER VIZCAYA	MALAGA	GERONA MADRID VALLADOLID	ZARAGOZA	VALENCIA
IS	SA	BALEARES				
SS						

GRAFICO 14

Zonas españolas con agricultura "adaptada" en el proceso de industrialización de las provincias comprendidas.



FUENTE: cuadro nº 11 y 12.

tes). Estas excepciones se pueden explicar en parte por el carácter familiar de sus explotaciones agrarias que, además, se presentan excesivamente parceladas. Así pues, en este grupo dentro del cual la adaptación al proceso de industrialización es más débil, comprobamos que para la mayoría de las provincias abarcadas, la agricultura constituye prácticamente la única actividad; además, como se trata de una agricultura con pocas relaciones con los otros sectores y con un entorno fuertemente rural, lo que nos empuja a suponer la existencia de una separación entre dichas agriculturas y unos hipotéticos subsistemas "corriente arriba" y "corriente abajo" del complejo agroindustrial.

Estas mismas conclusiones pueden ser aplicadas para el resto de las provincias. Pero repetimos, que todos los resultados que

vamos obteniendo deben ser comparados con los resultados que se obtendrán a lo largo del trabajo y según los análisis de las diversas causas de la formación de la Agro-Industria. Sin embargo, estos grados de adaptación para cada una de las provincias, nos muestra que para algunas provincias ya se puede hablar de existencia de algunos de los elementos agroindustriales, en este caso, la existencia de una agricultura (subsistema central) modernizada, capaz de responder a las nuevas exigencias de una sociedad cada vez más industrializada y urbanizada.

Localización de las principales producciones españolas: importancia de la participación de cada una de las provincias en la producción final agraria.

Nuestro análisis no se puede detener en este grado de adaptación calculado...; nos es necesario apoyarlo determinando cuál es la importancia de las agriculturas de cada provincia dentro de la producción final agraria, ya que finalmente, incluso si se trata de una provincia con agricultura tradicional (léase débil grado de adaptación), su producción formará parte de la "materia prima" alimentaria que requieran las industrias de transformación y distribución de todo el país.

En una primera aproximación, las provincias españolas con una participación superior a la media provincial (2%) en la producción final agraria estatal, son las siguientes:⁴⁸

CUADRO 13

VALENCIA (5,67%)	BURGOS (2,54%)	OVIEDO (2,32%)
SEVILLA (4,78%)	ZARAGOZA (2,51%)	LERIDA (2,31%)
BADAJOZ (4,03%)	PONTEVEDRA (2,49%)	NAVARRA (2,32%)
CORDOBA (3,21%)	LEON (2,48%)	GRANADA (2,36%)
BARCELONA (2,85%)	TARRAGONA (2,48%)	CACERES (2,25%)
CORUÑA (2,82%)	TOLEDO (2,43%)	VALLADOLID (2,12%)
LUGO (2,68%)	MURCIA (2,41%)	

⁴⁸ BANCO DE BILBAO, op. cit., p. 150: nuestros cálculos según los datos que nos ofrece este trabajo.

Sin compararlos esta lista con los resultados del cuadro nº 12 comprobaremos la correlación existente entre las provincias con agricultura más adaptada en el proceso de industrialización y las provincias con más fuerte participación en la producción y las provincias con más fuerte participación en la producción final agraria española. No obstante, encontramos algunas excepciones, como los casos de La Coruña, Lugo y Pontevedra, que a pesar de su importancia dentro del producto final agrario, han sido clasificadas como poco adaptadas.

EL GRADO DE DIVERSIFICACION E IMPORTANCIA AGRICOLAS.

Estas excepciones nos empujan hacia el análisis de la importancia de cada una de las provincias en las diferentes producciones agrícolas: es decir, vamos a localizar para cada grupo de productos las provincias más significativas, determinando al mismo tiempo si se trata de provincias en donde se puede hablar de monocultivo o por el contrario de zonas de producción agrícola muy diversificadas; finalmente, y tras todo ello, nos encontraremos mejor situados para poder definir por provincias la agricultura como subsistema central del complejo agroindustrial, lo cual haremos con la obtención de un “grado de interés agroindustrial”, que tendrá en cuenta todas las consideraciones y análisis que venimos haciendo.

Así pues, a continuación vamos a determinar cuáles son las provincias más significativas para los grupos de productos siguientes: cereales, leguminosas, fécuentes, productos hortícolas, frutos frescos, frutos secos, tabaco, vino, azúcar, aceite, leche, carne, huevos, menta-achicoria-cebada y pescados.

Consideramos “significativa” una provincia, cuando alcanza un porcentaje de participación en la producción de un grupo de productos agrícolas importante en relación con las otras provincias. En principio, estas provincias “significativas” deberían ser la base no sólo del subsistema central sino también del subsistema de las IAA, ya que éstas deberían “racionalmente” localizarse en aquéllas. Sin embargo, comprobamos —como nos muestra el siguiente cuadro—, a pesar de su significación encontramos provincias que no se encuentran entre aquéllas cuya participación en

el producto final agrario era superior a la media por provincias. Estas provincias son: Cuenca (significativa en cereales), Alicante (en productos hortícolas, pescados y frutos secos), Logroño (productos hortícolas), Tenerife (frutos frescos), Castellón (frutos frescos y secos), Las Palmas (en frutos frescos), Baleares (en frutos secos), Málaga (en frutos secos y aceite de oliva), Madrid (en huevos y tabaco), Ciudad Real (en vino), Albacete (en vino), Orense (en vino), Cádiz (en azúcar), Jaén (en aceite de oliva) y Santander (en leche). Para ello, comparan la lista siguiente con la del cuadro nº 13.

CUADRO 14

Provincias más significativas por su participación en las producciones agrarias consideradas			
producción agrícola	provincias más significativas	% participación s/total provincs.	nº de orden según rendto.
Cereales	SEVILLA	7,46 %	15º
	ZARAGOZA	5,48 %	21º
	BADAJOZ	4,97%	42º
	BURGOS	4,57%	22º
	CUENCA	4,67 %	38º
Leguminosas	TOLEDO	9,62 %	46º
	CORUÑA	6,56 %	1º
	GRANADA	6,37 %	34º
	SEVILLA	5,64 %	44º
	LEON	5,24 %	26º
	CORDOBA	5,21 %	43º
Feculentos	CORUÑA	8,28 %	5º
	PONTEVEDRA	5,13 %	36º
	LEON	5,09 %	19º

Productos hortícolas	VALENCIA	8,18 %	4º
	BARCELONA	5,86 %	11º
	ALICANTE	4,90 %	50º
	LOGROÑO	4,68 %	19º
	NAVARRA	4,85 %	49º
Frutos frescos	VALENCIA	28,10 %	17º
	TENERIFE	8,13 %	1º
	MURCIA	7,97 %	21º
	CASTELLON	6,87 %	33º
	LAS PALMAS	5,70 %	35º
Frutos secos	SEVILLA	15,12 %	
	ALICANTE	10,03 %	
	TARRAGONA	12,82 %	—
	BALEARES	9,13 %	
	MALAGA	6,02 %	
	CASTELLON	5,57 %	
	MURCIA	5,27 %	
Tabaco	CACERES	52,44 %	11º
	MADRID	19,94 %	15º
	TOLEDO	7,57 %	16º
	VALENCIA	5,98 %	1º
Vino	CIUDAD REAL	10,56 %	30º
	BARCELONA	7,22 %	8º
	VALENCIA	7,08 %	22º
	ALBACETE	6,33 %	28º
	ORENSE	4,96 %	7º
	LEON	4,96 %	44º
Azucar	VALLADOLID	12,76 %	14º
	BURGOS	8,68 %	18º
	CADIZ	8,01 %	30º
	GRANADA	8,41 %	2º
	LEON	7,50 %	8º
	ZARAGOZA	7,13 %	11º
	ZAMORA	6,66 %	13º

Aceite	CORDOBA	24,50 %	3º
	JAEN	15,81 %	1º
	SEVILLA	15,69 %	7º
	BADAJOZ	6,72 %	24º
	MALAGA	6,63 %	8º
Leche	SANTANDER	10,72 %	
	OVIEDO	8,53 %	
	PONTEVEDRA	6,92 %	
	CORUÑA	5,36 %	—
Carne	BADAJOZ	6,48 %	
	LUGO	5,67 %	
	CORUÑA	4,48 %	—
Huevos	VALLADOLID	7,15 %	
	TARRAGONA	6,24 %	
	BURGOS	4,29 %	
	MADRID	4,03 %	
Menta Achicoria y Cebada	LEON	71,92 %	
	VALLADOLID	7,62 %	
	CORUÑA	6,36 %	—
Pescados	PONTEVEDRA	15,32 %	
	CORUÑA	13,57 %	
	CADIZ	12,85 %	
	GUIPUZCOA	12,10 %	
	ALICANTE	7,55 %	—

FUENTE: Para los datos concernientes a la participación en las producciones, "Renta Nacional de España y su distribución provincial. 1967", Banco Bilbao, pp. 150 y ss.; mientras que los datos referentes a los rendimientos, Anuario del Mercado Español, Banco Español de Crédito, 1965.

Llegados a este punto, hemos comprobado que para algunas provincias, a pesar de su "significación" en la producción de ciertos grupos de productos agrícolas, no se encontraban entre las

provincias cuya participación en la producción final agraria es superior a la media provincial (2%). Henos pues, forzados a determinar el grado que nos da una aproximación para definir las provincias con una producción importante, es decir, importante no sólo por su participación en la producción final agraria o por su significación para un grupo de productos, sino también por su diversificación agraria.

Se trata ahora de determinar cuáles son las provincias que incluso no siendo "significativas" para un determinado grupo de productos agrícolas, son sin embargo "suficientes" para varios grupos; para nosotros una provincia alcanzaba una participación "suficiente" cuando era simplemente superior a la media provincial, mientras que la clasificábamos como "significativa" era mucho más grande que la media. Así pues, para establecer este "grado de diversificación y de importancia agrícolas", hemos calculado para cada provincia en relación con los 16 grupos de alimentos que hemos considerado, cuál es la situación ("suficiente" (M), "significativa" (S) o "primera productora" (P)).

Para obtener este "grado de diversificación e importancia agrícola", hemos realizado la suma de los puntos recogidos por cada provincia, teniendo en cuenta que cada "M" supone 1 punto, cada "S" 2 puntos y cada "P" tres; ello es así, ya que tenemos en cuenta que cada "P" para un grupo de productos, implica el también ser "S" y "M" para el mismo grupo.

En el cuadro nº 15, las columnas tienen el significado siguiente:

—columna 1:	clasificación de la producción de cereales
—columna 2:	" " " " "
—columna 3:	" " " " "
—columna 4:	" " " " "
—columna 5:	" " " " "
—columna 6:	" " " " "
—columna 7:	" " " " "
—columna 8:	" " " " "
—columna 9:	" " " " "
—columna 10:	" " " " "
—columna 11:	" " " " "

CUADRO 15

Grado de diversificación e importancia agrícolas

Provincia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ALAVA	M	M	S	M	M	S	M									1	0	0	1	
ALBACETE	M	M	S	M	M	S	M									3	1	0	4	
AJUNTANTE			M													5	3	0	8	
ALMERIA			M													1	0	0	1	
AVILA	S	M	M	M	M	S	M	S	P	M	M	M	M	M	M	2	0	0	2	
BADAJOZ	S	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	8	3	1	12	
BALEARES	M	S	M	M	M	M	S	M	M	M	M	M	M	M	M	5	1	0	6	
BARCELONA	S	M	S	M	M	M	S	S	M	M	M	M	M	M	M	9	2	0	11	
BURGOS	M	S	M	M	P	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	8	2	0	10	
CACERES	M	M	M	M	S	S	M	S	M	M	M	M	M	M	M	5	1	1	7	
CADIZ																S	5	2	0	7
CASTELLON	M	M	M	S	S	P	M	M	M	M	M	M	M	M	M	5	2	0	7	
CIUDAD REAL	M	M	S	P	M	P	S	M	M	S	M	S	P	P	P	3	1	1	5	
CORDOBA	M	S	S	P	M	S	M	M	S	M	M	S	P	P	P	6	2	1	9	
CORUNA																			16	
CUENCA	S	M	M	M	S	S	M	M	M	M	M	M	M	M	M	4	0	0	4	
GERONA																			2	
GRANADA	M	S	M	M	S	S	M	M	M	M	M	M	M	M	M	7	3	0	10	
GUADALAJARA																	0	0	0	
GUIPUZCOA																S	2	1	0	
HUELVA	M	M	M	S	M	M	M	S	M	M	M	M	M	M	M	3	0	0	3	
HUESCA	M	S	M	S	M	M	M	S	M	M	M	M	M	M	M	1	0	0	1	
JAEN																			5	
LEON	M	S	M	S	M	M	S	M	P	M	M	M	M	M	M	4	1	0	1	
																11	4	1	16	

CUADRO 16

Orden según participación en la producción final agraria	Orden según la importancia del grado de diversificación e importancia agrícola
1º VALENCIA	1º SEVILLA
2º SEVILLA	2º CORUÑA
3º BADAJOZ	3º LEON
4º CORDOBA	4º VALENCIA
5º BARCELONA	5º BADAJOZ
6º CORUÑA	6º PONTEVEDRA
7º LUGO	7º BARCELONA
8º BURGOS	8º OVIEDO
9º ZARAGOZA	9º TOLEDO
10º PONTEVEDRA	10º BURGOS
...
...
11º LEON	12º CORDOBA
13º TOLEDO	17º LUGO
15º OVIEDO	18º ZAMORA

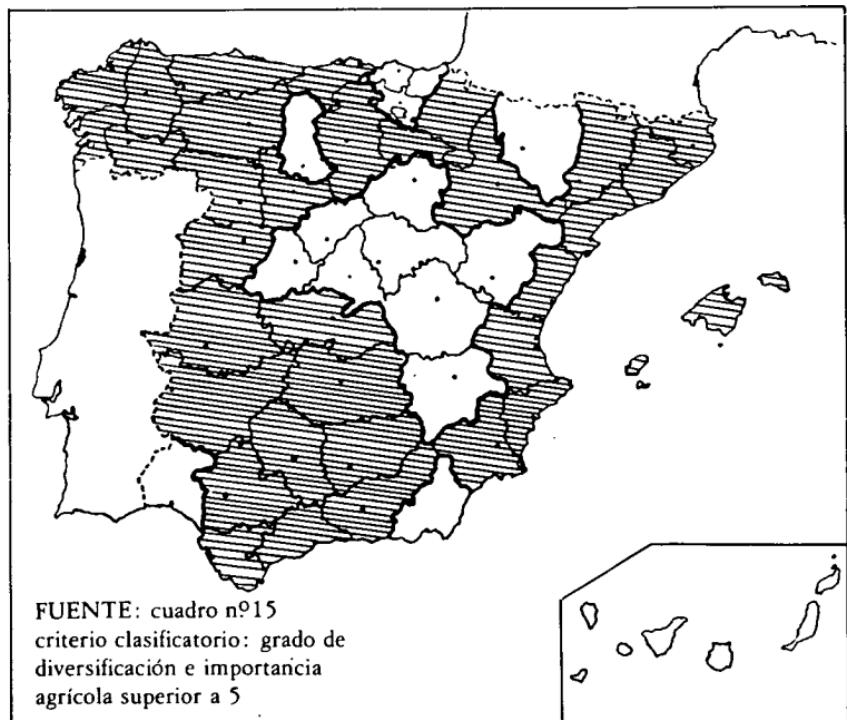
- columna 12: " " " " " carne
- columna 13: " " " " " achicoria-menta-
-cebada
- columna 14: " " " " " huevos
- columna 15: " " " " " pescados
- columna 16: " " " " " produc. forestal.
- columna 17: nº de producciones en las cuales cada provincia supera la media provincial ($M + S + P$)
- columna 18: nº de producciones en las cuales cada provincia es significativa ($S + P$)
- columna 19: nº de producciones en las cuales cada provincia es productora principal (P)
- columna 20: grado de diversificación e importancia agrícolas para cada una de las provincias ($= 17 + 18 + 19$)

Podemos comprobar, a la luz de los resultados obtenidos en el cuadro de la página precedente, que no hay una coincidencia

exacta entre el orden establecido por su participación en la producción final agraria y el orden que se podría establecer teniendo en cuenta la importancia de este grado de diversificación e importancia agrícolas; así si tomamos por ejemplo las diez provincias primeras según cada uno de los dos criterios considerados obtendríamos el cuadro nº 16.

GRAFICO 15

Zonas con agricultura diversificada e importante en relación con el porcentaje de producción de todas las provincias.



Determinación del "interés agroindustrial" de cada provincia, teniendo en cuenta su grado de adaptación en el proceso de industrialización y su grado de diversificación e importancia agrícolas.

En último lugar, lo que buscamos determinar con este análisis de la primera causa de la formación de la Agroindustria en

España (1960-1970), es el “interés agroindustrial” de cada una de las provincias. Efectivamente, después de los análisis realizados, nos encontramos situados para determinar ese “interés”: hemos ya establecido para cada provincia el “grado de adaptación” de su agricultura en el proceso de industrialización (columna 8 del cuadro de la pág. 81) y, por otra parte, acabamos de calcular el “grado de diversificación e importancia agrícolas” (columna 20 del cuadro nº 15). Para nosotros, y dentro del marco del presente trabajo, el “interés agroindustrial” es el resultado de sumar estos dos grados calculados, ya que mientras el “grado de adaptación” hace referencia a las relaciones de la agricultura con el subsistema “corriente arriba” (“amont”), el “grado de diversificación e importancia” hace referencia al peso del subsistema central de un posible complejo agroindustrial, como suministrador de materia prima para las IAA.

Según nuestros cálculos, y teniendo en cuenta los “grados” calculados precedentemente, el orden por importancia de las provincias por su “interés agroindustrial” es el siguiente:

CUADRO 17

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

El orden que aparece en la lista de provincias precedente, ha sido construido según los resultados de la suma de los dos grados considerados:

(1) = grado de adaptación de la agricultura de la provincia en el proceso de industrialización;

(2) = grado de diversificación e importancias agrícolas de cada una de las provincias, según grupo de productos;

(3) = (1) + (2) = grado de interés agroindustrial cuyos resultados ordenados alfabéticamente son los siguientes:

CUADRO 18

Provincia	(1)	(2)	(3)
Alava	-1	1	0
Albacete	1	4	5
Alicante	5	8	13
Almería	1	1	2
Avila	-1	2	1
Badajoz	6	12	18
Baleares	0	6	6
Barcelona	5	11	16
Burgos	2	10	12
Cáceres	2	7	9
Cádiz	2	7	9
Castellón	1	7	8
Ciudad Real	3	5	8
Córdoba	4	9	13
Coruña La	-1	16	15
Cuenca	0	4	4
Gerona	2	2	4
Granada	2	10	12
Guadalajara	-1	0	-1
Guipúzcoa	0	3	3
Huelva	0	3	3
Huesca	3	1	4
Jaén	2	5	7
León	0	16	16
Lérida	7	7	14

Logroño	0	5	5
Lugo	-2	7	5
Madrid	3	4	7
Málaga	0	7	7
Murcia	5	7	12
Navarra	4	6	10
Orense	-2	5	3
Oviedo	1	11	12
Palencia	-1	2	1
Palmas Las	1	4	5
Pontevedra	-1	12	11
Salamanca	0	5	5
Santa Cruz Terfe.	1	3	4
Santander	-1	6	5
Segovia	-1	4	3
Sevilla	9	17	26
Soria	-1	1	0
Tarragona	4	8	12
Teruel	0	1	1
Toledo	3	11	14
Valencia	9	14	23
Valladolid	2	9	11
Vizcaya	-1	3	2
Zamora	-1	5	4
Zaragoza	6	7	13

Después del análisis realizado de esta primera causa de la formación de la Agroindustria, las zonas en rayado (gr. 16) son aquellas provincias que dicha formación, al menos por lo que se refiere a esta primera causa, se presenta de una manera equilibrada, ya que tienen una agricultura adaptada al proceso de industrialización, pero al mismo tiempo participan en él con una producción diversificada e importante.

El gráfico nº 16 recoge la importancia de esta primera causa de la formación de la Agroindustria según las diferentes provincias. Queremos hacer constar la ausencia en este gráfico, si lo comparamos con la lista del cuadro nº 16 de las provincias de León,

GRAFICO 16



Coruña, Oviedo y Pontevedra, que a pesar de su grado de diversificación e importancia agrícolas, presentan un débil grado de adaptación de sus agriculturas en el proceso de industrialización.

III.— EL FENOMENO DE LA URBANIZACION COMO OTRA DE LAS CAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA

Como consecuencia del proceso de industrialización y de las fuertes diferencias de renta y de nivel de vida entre el campo y la ciudad, entre unas zonas y otras, el éxodo rural y las migraciones interiores “hinchán” las ciudades, sobre todo las grandes ciudades industriales y comerciales. Efectivamente, desde la “revolución industrial española”, ha tenido lugar un éxodo constante de la población rural hacia las grandes metrópolis, en donde la industria, el comercio o los servicios constituyan las principales actividades. Mientras en 1950, la población “urbana” (la que habita en aglomeraciones de más de 10.000 habitantes, por ejemplo) era el 37% del total, en 1970 este porcentaje se había situado en el 65%; por otra parte, esta población urbana tiene una tendencia a concentrarse en las grandes aglomeraciones.

CUADRO 19

Evolución del % de población en las grandes ciudades			
tamaño del centro urbano	1960	1965	1970
En los centros urbanos de más de 3.000 habitantes	79,8%	82,2%	84,4%
en las “grandes ciudades” ⁴⁹	18,33%	20,58%	21,47%

FUENTE: Según los datos suministrados por BANESTO, *Anuarios del Mercado Español*, Madrid, (anual).

⁴⁹ Más adelante desarrollaremos los criterios para definir lo que entendemos por “grandes ciudades”.

Estas cifras, nos dan una primera imagen de la importancia del proceso de urbanización experimentado por el conjunto del país durante el período que analizamos de su proceso de industrialización.

A nuestro entender, el fenómeno de la urbanización favorece al aumento del consumo de alimentos transformados en la misma medida en que se agudiza. Las grandes aglomeraciones urbanas se encuentran alejadas de los centros de producción agraria; esta dificultad ha de ser superada por el transporte y por la actuación de las IAA (que más tarde analizaremos como otra de las causas de formación de la Agroindustria). Pero además de lo dicho, la satisfacción de las necesidades "ciudadanas" en alimentación exigen superar también la dificultad de la distribución en el medio urbano. Precisamente, nosotros estudiaremos aquí paralelamente el proceso de urbanización y la evolución de la distribución alimentaria y las formas que va adoptando.

Analizando todos estos temas, constatamos la existencia de fuertes relaciones causales entre el crecimiento económico y la extensión de las urbes (urbanización) por un lado, y por el otro un aumento del número de personas que se dedican a las actividades no-agrarias ("industrialización"). Además podemos comprobar también, que en los países denominados "menos desarrollados", el proceso de urbanización avanza incluso más rápidamente que en los países ya industrializados, y hay que señalar —como es el caso para España—, que una urbanización rápida con un proceso de industrialización menos rápido, provoca la aparición de barriadas con condiciones de vida infrahumanas. Así por ejemplo, en el período 1935-1950 para España, a pesar de que el crecimiento económico existente antes de la guerra civil se detuvo, no fue así con el proceso de urbanización que continuó normalmente.⁵⁰

Del cuadro nº 20 se desprende, por ejemplo, que el ritmo de urbanización español es más acentuado que el francés, país que nadie dudaría en calificar de más "desarrollado" en la época que consideramos.

Con todo ello queremos matizar, que incluso en el caso de que la urbanización sea muy fuerte, habrá que ser moderados en

⁵⁰ Amando de MIGUEL, *Dinámica del desarrollo industrial de las regiones españolas*, Ed. Tecnos, Madrid, 1972, p. 65.

CUADRO 20

Evolución de la población residente en ciudades de más de 20.000 habitantes (1910-1960)						
país \ año	1910	1920	1930	1940	1950	1960
FRANCIA	26	28	31	31	33	38
ITALIA	—	—	—	38	41	48
ESPAÑA	23	28	31	36	40	46
PORTUGAL	12	—	—	16	16	18
TOTAL EUROPA (sin URSS).	—	32	35	37	38	41
TOTAL MUNDIAL	—	14	16	19	21	25

lo que concierne a las consecuencias para el fenómeno agroindustrial, ya que puede darse el caso de que dicha urbanización no corresponda en toda su magnitud al proceso de industrialización, o lo que es más exacto, que dicho proceso llevado a cabo espontáneamente conlleva por esencia desequilibrios o inadaptaciones. Así por ejemplo, la existencia de un fuerte porcentaje de población activa agraria con residencia urbana o el caso ya señalado de los "bidonvilles..."

Precisamente, el carácter "urbano" de una ciudad no depende solamente de la importancia del número de habitantes, sino también —desde nuestra óptica—, de una débil proporción de población activa agraria, de una densidad demográfica superior a la media estatal (por ejemplo), de la existencia de servicios "urbanos" (bancos, comercio, ...), de la dotación en equipamientos sociales, etc. ...

Pero, ¿cuál es la relación entre el proceso de urbanización y el desarrollo o formación de la Agroindustria?, o con otras palabras, ¿cuál es la relación con un consumo alimentario agroindustrial?

a) El consumo urbano en alimentación en relación con el realizado en el medio rural.

Cuando miremos los cuadros nº 21 y 22, comprobaremos enseguida que la alimentación practicada en un medio urbano

es diferente de la que se practica en un medio rural, tanto en lo que respecta a la cantidad, como a la calidad y al tipo de productos consumidos. Así, groso modo, en el medio urbano las personas suelen ser más altas y más delgadas y suelen consumir menos grasas y cereales; por el contrario, consumen más carne, más frutas, más huevos, más pescado y más leche. Además, hay que tener en cuenta que su poder de compra es mayor, cosa esta última que ya analizaremos con más extensión, al estudiar la mejora del nivel de vida, y por tanto de renta per cápita, como una causa más para la formación de la Agroindustria.

Sin embargo, no hay que deslumbrarse a propósito de la importancia del poder de compra como justificante del diferente consumo en las ciudades y en el campo. Vamos por el momento a fijarnos en otras causas, como los distintos hábitos, valores alimentarios, distribución, horarios de trabajo, formación y educación alimenticia, ... En términos generales podemos afirmar la existencia de un cierto retraso entre los hábitos y valores alimenticios rurales en relación con los urbanos, así como también de un cierto mimetismo y tendencia de aquellos hacia éstos.

Pero, ¿cuáles son estos hábitos y valores alimentarios urbanos?

CUADRO 21

Medidas antropométricas de los soldados españoles según lugar de origen y según profesión ⁵¹					
características antropométricas	LUGAR ORIGEN		PROFESION		
	menos de 100.000 habitant.	más de 100.000 habitant.	agricult. y prolet. agrario	obreros cualific. o con oficio	administ. y técnicos. prof. lib.
estatura	165,7	165,9	165,2	166,7	168,6
hombro-hombro	40,4	40,5	40,5	40,2	40,8
pecho	90,1	89,8	90,0	89,9	90,3
cintura	75,1	73,9	75,0	74,2	74,5
caderas	91,7	90,8	91,3	91,1	92,1

CUADRO 22

Consumo por persona en Kg./año ⁵¹			
grupo de alimentos	ciudades con menos de 10.000 hab.	capital d provincia	conjunto nacional
azúcar	11	13	13
grasas	26	25	26
pan, cereales y leguminosas	272	256	267
legumbres verdes y frutos	72	119	99
carnes, huevos, pescado ..	58	61	55
leche	75	89	81
total	514	563	541

La cultura alimentaria "urbana"

No se puede negar que la alimentación es un hecho social y como tal se ordena siguiendo unas líneas fijadas por la cultura alimentaria vigente, la cual evoluciona a través de un proceso social de cambio. Las ciudades, por su actual simbiosis con el proceso de industrialización, que es el que actualmente marca la evolución social, permiten para los grupos sociales que en ellas viven una dieta más variada, más moderna y también más equilibrada, a causa precisamente de una cultura más industrializada⁵².

Según el equipo que realizó el II Informe FOESSA, una cultura alimentaria está compuesta "... de un conjunto de valores, valoraciones, estimaciones, racionalizaciones, actitudes, normas de comportamiento, costumbres, hábitos, instrucciones técnicas y elementos materiales referentes a la alimentación en ella misma y en estos niveles precedentes, que un grupo social

⁵¹ Demetrio CASADO, *Perfiles del Hambre*, Edicusa, Madrid, 1967, p. 98 y p. 149, respectivamente.

⁵² No vamos a entrar en la discusión de las ideas, valores, motivaciones e ideologías que dan cuerpo a una cultura alimentaria concreta. Remitimos a GUY ROCHER, *Le changement social*, Ed. HMH, 1968, París, pp. 68-127.

concreto tiene y transmite a lo largo de su proyección en el tiempo y en el espacio''⁵³. Así por ejemplo, si queremos ilustrar lo que acabamos de enunciar, vamos a tomar en cuenta las valoraciones que tiene la gente —según la zona que habitan—, a propósito del trabajo de la mujer fuera del hogar (como asalaria-d), lo cual evidentemente tiene una repercusión inmediata sobre el tipo de alimentación.

CUADRO 23

% de gente que piensa que la mujer debe trabajar fuera del hogar			
situación de familia	zona rural	zona urbana	zona metropolit.
soltera	87	92	96
recién casada	52	50	65
casada sin hijos	64	66	75
casada con hijos menores	17	15	15
casada con hijos mayores	40	35	47

FUENTE: II informe FOESSA, op. cit. p. 1.063

Comprobamos que, salvo para las mujeres casadas con hijos menores, se opina que la mujer debe trabajar fuera del hogar, sobre todo si se trata de mujeres solteras, sin hijos o recién casadas. En la zona urbana y metropolitana, los porcentajes son superiores que en la zona rural.

Y por el hecho de que la mujer trabaje fuera del hogar, se derivan importantes consecuencias para la alimentación de una familia: primeramente, se disminuye el número de comidas que se hacen en común en el seno de la familia; pero para aquellas que se harán en familia se tendrá una tendencia a emplear poco tiempo para prepararlas y, por lo tanto, una tendencia mayor para los platos, llamados de comodidad, precocinados, preparados o semipreparados; además habrá un cambio en el tiempo que se

⁵³ II INFORME FOESSA (De Miguel & alterii): *Informe sociológico sobre la situación social de España*, 1970, Ed. Euramérica, Madrid, 1970, p. 718.

dedica a ir de compras, pasando de ser diariamente, a hacerlo semanalmente, y ésto es posible por el desarrollo de los aparatos electrodomésticos que permiten el almacenaje de alimentos perecederos y también por las técnicas aplicadas sobre los alimentos a fin de estabilizarlos (congelados, en conserva, liofilizados, aditivos, ...).

Otro ejemplo que nos ilustra la importancia del cambio de cultura alimentaria, nos lo suministra la diferente actitud frente al uso de los aparatos electrodomésticos, según se trate de un medio rural o un medio urbano:

CUADRO 24

% de familias que consideran "muy" o "bastante importante la posesión de:"			
aparato	medio rural	medio urbano	total
frigorífico eléctrico	57	75	72
T. V.	51	65	62
Lavadora	50	62	59
coche	28	32	31

FUENTE: DATA. *Comportamiento y actitudes de las economías domésticas hacia el consumo y el ahorro*, C.E.C.A., Madrid, 1968, p. 245.

Estos dos ejemplos, el trabajo de la mujer fuera del hogar y la posesión de aparatos electrodomésticos, nos dan una primera idea de la importancia de la "cultura alimentaria frente al consumo agroindustrial, al mismo tiempo que nos ponen de manifiesto las diferencias existentes entre el medio rural y el medio urbano.

Por otra parte, al analizar los datos obtenidos en las encuestas de presupuestos familiares realizadas por el I.N.E.⁵⁴, en lo que se refiere a la media por persona/año en el consumo alimentario, tanto en el conjunto rural como en el urbano, comprobamos diferencias en la cultura alimentaria. En términos absolutos, en el

⁵⁴ I.N.E., *Encuesta de Presupuestos Familiares. Años 1967 y 1968*, Madrid, 1970, pp. 10-11.

medio urbano se gasta en alimentación mucho más que en rural, aunque en términos relativos, es decir, en relación con el total de consumos, ocurre la inversa. Si ahora analizamos los grupos de alimentos consumidos, comprobamos que en lo que respecta a los cereales y dentro de ellos los menos transformados (pan, harinas y pastas), son consumidos en mayor porcentaje en el medio rural, mientras que si tomamos el caso de los productos de pastelería, el consumo urbano es más importante. Dentro de este grupo de los cereales, el arroz rompe la regla, ya que en los últimos años está experimentando una fuerte aceptación en el medio urbano, llegando en 1968 a superar el consumo realizado en medio rural.

En lo que se refiere al grupo de alimentos abarcados en el epígrafe "Feculentos y legumbres", comprobamos que mientras las patatas y las leguminosas son más consumidas en el medio rural, las legumbres verdes y las conservas de legumbres lo son en el urbano de una manera muy amplia. Respecto a los otros grupos de alimentos (frutos, carne, huevos, productos lácteos, pescados, bebidas, confitería, tabaco), las diferencias son todavía más marcadas. Por el lado urbano, se trata pues de una alimentación más rica, en el sentido nutricional y de poder de adquisición. Si tomamos como ejemplo la carne, mientras en la zona urbana se suele consumir mayormente vacuno, cordero, ternera y aves, en la rural es muy fuerte el consumo de cerdo. En lo que al pescado se refiere, las diferencias son todavía más acusadas en favor del medio urbano. Lo mismo ocurre con los productos lácteos y las bebidas no alcohólicas. El vino, por el contrario es más consumido en las zonas rurales, pero no así el whisky, la cerveza, ginebra, ...

En los aceites y las grasas comestibles, se constata una cierta igualación, pero mientras en las zonas rurales son las grasas de origen animal las que predominan, en el urbano lo son las de origen vegetal. El azúcar es otro de los productos más consumidos en zonas rurales, si bien hay una tendencia hacia la igualación.

Resumiendo, podemos señalar que en las zonas urbanas predominan los alimentos con fuerte valor vitamínico y proteínico, mientras que en las rurales, los que tienen un fuerte valor calórico. Sin embargo lo que es importante señalar, es que en las zonas urbanas se consumen más productos transformados, es decir, con mayor valor añadido fuera de la agricultura y por tanto típicamen-

te agroindustriales ya que deben experimentar transformaciones para poder ser consumidos; transformaciones que se adaptan a las exigencias de una cultura alimentaria urbana.

CUADRO 25

% de familias que afirman haber consumido los productos considerados, durante los 15 días precedentes a la encuesta:			
producto/zona	rural	urbana	metropolit.
pescados congelados	44%	58%	46%
sopas y potajes preparados ...	33%	43%	44%
café soluble	30%	47%	43%
frutos en conserva	23%	36%	35%
carné congelada	15%	35%	27%
pan de molde	8%	16%	23%
platos cocinados	4%	9%	10%
legumbres verdes congeladas	4%	9%	10%
jugos de fruta	10%	17%	20%

CUADRO 26

% de familias que afirman haber consumido los productos considerados el día que precedió a la encuesta:			
	rural	urbana	metropolit.
leche	86%	90%	85%
agua embotellada	85%	87%	79%
vino	82%	77%	79%
café	63%	77%	73%
gaseosa	54%	56%	47%
cerveza	23%	25%	31%
refrescos	12%	24%	24%
agua mineral	11%	19%	27%
licores	12%	20%	24%
té	4%	16%	21%
sidra	3%	1%	7%

FUENTE: II Informe FOESSA, op. cit. p. 719 y cuadro 12.36,s.p.

Hay que matizar referente a los resultados que nos presentan los cuadros nº 25 y 26, que aunque para ciertos productos considerados, el consumo en zona urbana sea mayor que el que se realiza en zona metropolitana, esto no impide la correlación “más urbanización, más consumo de productos transformados”, ya que en las zonas metropolitanas, por su crecimiento “salvaje” (léase no planificado), la influencia de culturas alimentarias “rurales” a través del éxodo rural, hace que la media metropolitana sea ligeramente inferior a la media en zona urbana.

¿Por qué los productos alimentarios agroindustriales o transformados se consumen más en las zonas urbanas?

La respuesta a esta cuestión es compleja y dado su carácter eminentemente sociológico, nos vamos a limitar a enumerar algunos de los factores que consideramos más significativos.

En primer lugar se trata de un efecto imitación del modo de vida de las sociedades más “avanzadas”. Este efecto imitación o demostración es más acusado en el medio urbano... Aunque difícil de medir, este efecto tiene una fuerza importante porque la imitación de los modos de vida de las sociedades avanzadas implica un prestigio social, que además se ve fomentado por los mass media. Tomemos un ejemplo ilustrativo: el “week-end al campo” en las grandes aglomeraciones urbanas se ha convertido en casi una obligación social. Estos weeks-end, campings, viajes “transhumanentes” semanales de los rebaños urbanos implican un aumento del consumo de los alimentos de comodidad...

En segundo lugar, siendo así que en las aglomeraciones urbanas no se producen los alimentos que allí se consumen, aparece una comercialización (transporte y distribución) y para ciertos productos agrarios una transformación obligada para que puedan más fácilmente ser comercializados, consumidos en buen estado nutritivo y, en otras palabras, mejor adaptados a las necesidades de los consumidores urbanos.

En tercer lugar, y algo que venimos avanzando, en las zonas urbanas hay un modo de vida diferente... Tomemos ciertos síntomas que tienen repercusiones directas sobre la alimentación: cada vez más un mayor número de mujeres trabajan fuera del hogar, un mayor número de solteros viven solos, separados del techo

familiar originario... Como ya hemos insinuado, si tomamos el caso de la mujer incorporada al mundo del trabajo asalariado, comprobamos que esta situación va en detrimento del tiempo dedicado a la cocina familiar y a las compras...; los productos agroalimentarios aportan en ese sentido una solución; los aparatos electrodomésticos hacen el resto. Idénticos argumentos pueden ser utilizados para los solteros.

En cuarto lugar, queremos señalar el desarrollo de los grandes centros comerciales (hipermercados, supermercados,...) y de los créditos a los consumidores (tarjetas de compra...), que facilitan y extienden este consumo agroindustrial de las zonas urbanas. En este sentido es interesante señalar la correlación entre la extensión del empleo del coche individual para ir de compras y el desplazamiento de los centros comerciales desde el centro de las ciudades hacia los puntos estratégicos a las salidas de las ciudades.

Sin embargo, si buscamos un factor decisivo para esta diferencia entre el consumo urbano y el rural, habrá que acudir a la disparidad de rentas. Grossó modo, podemos afirmar que las rentas per cápita urbanas son más elevadas. (Este fenómeno será estudiado más tarde, cuando analicemos la mejora del nivel de vida como causa de la formación de la Agroindustria).

Entre las razones que acabamos de exponer, para explicar el mayor desarrollo del consumo agroindustrial en las zonas urbanas, pensamos que hay que hacer hincapié de manera más extensa en la que hace referencia a la distribución alimentaria. Antes bastaba con el pequeño ultramarinos de la esquina o con el mercado situado en el casco urbano y con radio de acción sobre varios barrios en donde diariamente se podían adquirir —sobre todo— los alimentos frescos. Sin embargo, el modo de vida urbano lleva consigo la aparición de formas comerciales más modernas, las cuales a su vez tienen interés y necesidad de facilitar y fomentar este modo de vida, sobre todo en lo que concierne a hábitos de consumo. Seguidamente, vamos a dedicar a ello un poco de nuestra atención.

Las relaciones entre la distribución alimentaria y el proceso de urbanización

Queremos empezar este tema con la frase siguiente "... las atracciones provocadas por el comercio urbano, son uno de los

factores más decisivos para la unidad política de las naciones y de las regiones''⁵⁵. Sin llegar a tanto, nosotros afirmamos que el comercio constituye uno de los factores fundamentales de la animación de las ciudades y de la atracción que sobre las zonas rurales ejercen. En la mayoría de los casos, el comercio constituye la vida de las ciudades y su forma de expansionarse.

Evidentemente, el comercio se sitúa allá donde se encuentran los consumidores o allá donde estos pueden llegar con facilidad. Pero una vez que el comercio se encuentra desarrollado en una ciudad, ello provoca a su vez fenómenos demográficos de atracción migratoria. Podemos afirmar, pues, que la influencia entre población y comercio o si se quiere entre ciudades y comercio, es recíproco.

Sin embargo, lo que nos interesa actualmente no es el comercio considerado en su totalidad sino el comercio alimentario. En este sentido, hay que tener en cuenta que la rama alimentaria supone aproximadamente el 50% del total de licencias comerciales, aunque relativamente no aumenta al mismo ritmo que el comercio en general. Por otra parte, si estamos interesados por la distribución alimentaria en las zonas urbanas (ciudades), es porque pensamos que los consumidores urbanos tienen una tendencia más acentuada hacia el consumo de productos agrícolas transformados.

Resumiendo, los hábitos de compra del consumidor urbano español hacia el final de los años sesenta, comprobamos que son los siguientes:

- se comienza a diversificar las compras: en lo que concierne a los productos alimentarios, éstos disminuyen su importancia en favor del resto de productos;

- se agrupan las compras en el tiempo y en el espacio. En lo primero, solamente los productos alimentarios de consumo directo en fresco provocan compras más frecuentes; en lo segundo, se acusa una preferencia por realizar las compras en establecimientos polivalentes y en el centro de las ciudades;

- el mayor poder de compra, en otras palabras de nivel de vida, lleva consigo una serie de fenómenos que favorecen el

⁵⁵ Dirección General de Comercio Interior, *Los futuros centros comerciales en España y su situación actual en el extranjero*, Colección de Estudios, Madrid, 1972, p. 2.

consumo agroindustrial (electrodomésticos, coche, mayor parte del gasto dedicado a los jóvenes y a los niños,...);

— el consumo de productos transformados se realiza porque estos son más cómodos (en la fase de la compra, de la preparación, del almacenaje o de su transporte...), o más completos (equilibrio nutritivo), o menos caros (productos exóticos o de lujo, cuyo consumo en fresco sería demasiado caro), o más variados (varios sabores, propiedades diversas...).

Todas estas tendencias son la consecuencia y en parte la causa, del estado de las relaciones entre el fenómeno de la urbanización y el de la distribución alimentaria.

● Relaciones existentes entre población, aglomeración urbana y distribución alimentaria

Estas relaciones determinan la naturaleza agroindustrial del consumo alimentario urbano y en la medida en que el modo de vida urbano va siendo adoptado por el resto de la población no urbana, el consumo alimentario agroindustrial se desarrolla.

Mientras en 1950, la población urbana representa el 35% del total, en 1970 era de 65%. Así pues, durante los años sesenta el fenómeno de la urbanización se encontraba ya muy avanzado. Concretamente, en el cuadro que reproducimos aquí abajo se comprueba que la población española se concentra en las aglomeraciones urbanas, y en la medida en que una ciudad se “urbaniza”, ella abarca mayor proporción de habitantes por superficie (cuadro nº 27).

Por su lado, el comercio también se encuentra más desarrollado en las aglomeraciones urbanas, en las cuales aquel se desarrolla al mismo tiempo que lo hace la población. Efectivamente, si miramos el cuadro de la página siguiente, podemos comprobar un paralelismo entre el aumento de la población y el aumento de las licencias comerciales. Pero, entre éstas, ¿cuál es la importancia de la rama alimentaria? La distribución alimentaria aumenta también en importancia conforme lo hace la población, pero su ritmo es más débil que el del comercio en general. La razón es la siguiente: el comercio en general tiene una correlación más estrecha con el poder de compra que con el número de consumidores, y nosotros sabemos que el poder de compra de los espa-

CUADRO 27

año 1969	variables	%	nºcentros urbanos
ciudades con más de 3.000 habitantes	% superficie s/total nac.	43,1	1.679
	% población s/total nac.	82,2	
“ciudades-urbe”	% superficie s/total nac.	6,97	165
	% población s/total nac.	48,54	
“grandes ciudades-urbe”	% superficie s/total nac.	0,45	7
	% población s/total nac.	20,58	

Fuente: nuestros cálculos según datos de los Anuarios del Mercado Español, de Banesto.

ñoles aumentó, en términos relativos, mucho más rápidamente que lo hizo la población en la década de los sesenta. Por el contrario, la distribución alimentaria, incluso si su desarrollo está influenciado indiscutiblemente por el poder de compra, se encuentra más estrechamente en relación con el aumento de la población. No obstante, y a pesar de todo ello, hay que señalar que la distribución alimentaria aumenta más fuertemente que la población (cuadro nº 28).

Hasta aquí, hemos utilizado los datos referentes al número de licencias comerciales. A continuación, para aproximarnos todavía más a la realidad de la distribución alimentaria española, vamos a

CUADRO 28

variables consideradas	1960	1965	1970
total nº licencias comerciales	471.958 (100)	621.375 (132)	711.324 (151)
populación	30.430.698 (100)	32.787.842 (108)	33.823.900 (111)
nº licencias comerciales en rama alimentación	240.612 (100)	290.311 (121)	322.115 (134)
nº licencias comerciales por 100 habitantes	1,55	1,89	2,10
nº licencias alimenticias por 100 habitantes	0,79	0,88	0,05

analizar las principales divisiones existentes, a saber: el comercio mayorista o al por mayor y el detallista o al por menor.

● El comercio mayorista y detallista en la distribución alimentaria.

Globalmente, constatamos un aumento del comercio, tanto a nivel de mayorista como de detallista, aunque en el primer caso el aumento es ligeramente superior. Por el contrario, si descendemos a la rama alimentaria, este aumento es menos importante, sobre todo en lo que concierne al comercio mayorista.

Sin embargo, en el conjunto del comercio, la rama alimentaria es más importante, aunque su porcentaje sobre el total disminuya en relación con las otras ramas comerciales. Hay que tener en cuenta que la rama alimentaria por ella sola representa alrededor del 50%. Dentro de este porcentaje, comprobamos una preponderancia muy fuerte del comercio detallista sobre el mayorista y también una tendencia progresiva en el primero. Por otra

CUADRO 29

año	comercio global		comer. mayorista		comer. minorista	
	total	aliment.	total	aliment.	total	aliment.
1963	100	100	100	100	100	100
1968	132	121	138	114	131	121
1972	151	134	152	121	150	135
año	comercio global		comer. mayorista		comer. minorista	
	total	aliment.	total	aliment.	total	aliment.
1963	100%	50,98%	12,55%	5,26%	87,44%	45,71%
1968	100%	46,72%	13,14%	4,55%	86,85%	42,15%
1972	100%	45,28%	12,69%	4,22%	87,30%	41,05%
año (en %)	comercio global rama aliment.		mayorista en aliment.		minoristas en aliment.	
1963	100%		10,31%		89,66%	
1968	100%		9,73%		90,23%	
1972	100%		9,31%		90,65%	

Fuente: cálculos según datos de los *Anuarios del Mercado Español*, del Banco Español de Crédito, Madrid, 1963, 1968 y 1972

parte, constatamos que en la medida que una ciudad se encuentra más urbanizada, el número de licencias comerciales en la rama de la alimentación aumenta en los dos niveles. Concretamente, si comparamos la importancia del comercio alimentario con el número de habitantes según tipo de ciudades, para los primeros años de la década de los sesenta encontramos un número menos importante de licencias alimentarias por persona, o lo que es lo mismo, más personas por licencia alimentaria. Esto nos indica el comienzo de la concentración de los puntos de venta, es decir, que si no se alcanza una cierta magnitud en la clientela no interesa mantener el negocio. En palabras que indiquen la tendencia, esto impli-

ca una disminución del número de los pequeños comerciantes a causa de la aparición y desarrollo de centros comerciales de mediana o grande superficie ocupada, polivalentes y que practican precios muy competitivos (Autoservicios, Supermercados, Cadena Vegé o Superette, ...)

CUADRO 30

RELACION ENTRE POBLACION, CIUDADES Y DISTRIBUCION DE ALIMENTOS	comercio alimenticio MAYORISTA			comercio alimenticio MINORISTA		
	1963	1968	1972	1963	1968	1972
nº de licencias comerciales en alimentación en ciudades de más de 3.000 habitantes	11	13	15	97	123	146
nº de licencias comerciales en alimentación en "ciudades urbe"	66	91	89	575	842	867
nº de licencias comerciales en alimentación en "grandes ciudades-urbe"	639	768	816	5.548	7.112	7.927
nº de habitantes en ciudades con más de 3.000 habitantes por licencia comercial alimentaria	1.254	1.176	1.186	144	127	119
nº de habitantes en "ciudades-urbe" por licencia comercial alimentaria	1.217	1.062	1.191	142	115	123
nº de habitantes en "grandes ciudades-urbe" por licencia comercial alimentaria	1.249	1.225	1.273	144	132	131

Si abandonamos definitivamente las licencias comerciales como variable de análisis, nos veremos abocados para profundizar en el estudio de la realidad de la distribución alimentaria a abordar los establecimientos de alimentación tanto a un nivel como a otro.

Los establecimientos minoristas, detallistas o al por menor en la alimentación:

Las cifras que nos muestran el cuadro de la página siguiente nos indican que la importancia de los establecimientos comerciales en alimentación representan unos porcentajes muy elevados dentro del total de minoristas, y que esta importancia disminuye hasta llegar al 50% en el caso de aglomeraciones de más de 500.000 habitantes. Por otra parte, queremos señalar que las tres ciudades con más de 500.000 habitantes, ellas solas tienen 347 establecimientos organizados por secciones y un total de 34.891 establecimientos minoristas de alimentación. Vemos pues, que el comercio tradicional tiene un gran peso, mientras que el moderno, en este caso representado por los establecimientos organizados en secciones es incipiente, pero va cobrando importancia según el tamaño de las ciudades.

En este sentido, comprobamos un gran desarrollo de los autoservicios, en los cuales se substituye la técnica de venta tradicional comerciente-cliente, por la del autoservicio. Estos autoservicios se encuentran integrados dentro de cadenas voluntarias (en 1970 habían 7.300 establecimientos en estas condiciones⁵⁶). Por su lado, los establecimientos detallistas independientes se encuentran en una fase de crisis irreversible, en la que el sólo medio que lo mantiene frente a las cadenas voluntarias y las grandes organizaciones comerciales es el carácter familiar de su personal y el —hasta entonces— débil arraigo del consumidor medio hacia las nuevas formas de comercio minorista. Estas, por el momento, adoptando la forma de grandes almacenes o supermercados polivalentes, todavía en ellas la alimentación ocupa un lugar débil y en todo caso se dedica a alimentos selectos o de lujo y por tanto con precios más elevados... Sin embargo, hay que señalar que estos supermercados realizan una gran función agroindustrial —efecto demostración—, ya que van habituando a los consumidores a estas nuevas formas de compra. En términos generales, podemos hablar de un esfuerzo en el empleo de técnicas científicas modernas para resolver los problemas comerciales.

De continuar las tendencias hacia un aumento de la pobla-

⁵⁶ Comisaría del Plan de Desarrollo Económico y Social: "Comercio Interior", III Plan, Madrid, 1972, pp. 35-36.

CUADRO 31

Establecimientos minoristas por número de habitantes y por ciudades

Ciudades según la población	Población "de hecho", 1970	Total establecimientos	Establecimientos aliment. s/total	% est. aliment. s/total	Habit. establec. aliment.	Established por secciones	% s/total	Habit. por est. por secc.	Número de ciudades
Hasta 1.999 hab.	4.440.868	42.656	33.542	78	132	166	0,4	26.752	6.761
de 2.000 a 4.999 hab.	4.456.789	47.253	30.210	64	147	188	0,4	23.706	2.016
de 5.000 a 9.999 hab.	4.371.400	46.413	28.106	60	155	233	0,5	18.761	
de 10.000 a 49.999 hab.	6.438.416	84.890	48.802	57	132	468	0,6	13.761	362
de 50.000 a 99.999 hab.	2.442.326	35.050	19.614	56	124	261	0,7	9.357	35
de 100.000 a 499.999 hab.	4.160.188	65.573	34.492	53	121	622	0,9	6.688	23
más de 500.000 hab.	4.322.860	69.599	34.891	50	124	347	0,5	12.458	3
Total	30.632.936	391.434	229.665	59	133	2.285	0,58	13.406	9.200

Fuentes:

I.N.E.: "Población de España según inscripción realizada el 31 Diciembre 1970". Tomo I: "Nº de habitantes por municipio". Madrid, 1971, pp. XXII y ss.

I.N.E.: "II Encuesta de Comercio Interior", Madrid, 1970
COMISARIA DEL PLAN: "Comercio Interior", III Plan Económico y Social de España (1972-1975), Madrid, 1972., pp. 16 y 17

ción, del consumo privado y del comercio minorista, así como de la transferencia de la población rural hacia zonas urbanas y del empleo del coche individual para desplazarse por la ciudad, ..., se puede prever una/un:

- estabilización y probable disminución del número de establecimientos minoristas)
- disminución relativa de los establecimientos alimentarios y una disminución absoluta de número de panaderos, carniceros, lecheros y verduleros;
- elevación importante del número de establecimientos “convenience goods stores”, es decir, establecimientos de venta de productos corrientes (principalmente productos alimentarios y algunos productos no comestibles);
- aceptación total del autoservicio en el comercio alimentario;
- participación creciente de los grandes minoristas en el comercio al por mayor o mayorista;
- empleo más extenso de las técnicas de crédito a los consumidores;
- aumento de las técnicas modernas para racionalizar la venta y el almacenaje;

— aumento de la urbanización y del número de coches que circulen por el centro de las ciudades, lo que obligará a un desplazamiento de los establecimientos de venta al detalle, hacia el exterior de las ciudades, adoptando la forma de grandes superficies (hipermarcados, shopping centers,...) y acentuando el fenómeno de la concentración de los puntos de venta. En los primeros años de la década de los setenta, sólo Madrid y Barcelona disponían de estos grandes centros comerciales⁵⁷.

A pesar de estas tendencias apuntadas, hay que señalar que el ritmo de expansión de las formas modernas de comercio detallista —sobre todo en lo que respecta a los supermercados—, no co-

⁵⁷ En España entendemos por “grandes almacenes”, los establecimientos con más de 100 empleados y una superficie de venta de más de 1.000 m²; “Supermercado”, aquel con una superficie de venta oscilando entre 400 y 1.000 m², en el que se practica como sistema de venta el autoservicio y en el que la alimentación ocupa un lugar importante; “Autoservicio”, los que ocupan una superficie inferior a 120 m², mientras que los “Superettes” oscilan entre 120 y 400 m² y solo venden productos alimenticios.

rresponde al ritmo de desarrollo industrial del país en el período que consideramos. Algunas de las causas que pueden motivar este desfase son las siguientes: la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos, que impide o dificulta la transformación de los alquileres y la existencia de locales comerciales, una falta de conocimientos técnicos sobre los nuevos sistemas de venta, divergencias en la normalización y envalaje de los productos, una competencia desleal por parte de los economatos, una propensión todavía débil por parte de los compradores para realizar sus compras en este tipo de establecimientos.

Según los datos del Sindicato Nacional de la Alimentación, en Madrid hay 3 grandes supermercados, 3 Superettes y 119 autoservicios sin clasificar; en Barcelona 2 grandes supermercados, 9 Superettes y 138 Autoservicios sin clasificar. Por otro lado, y según los datos del II Plan de Desarrollo Económico y Social (1968-1972), para Cataluña se calculan 3 supermercados, para Castilla la Nueva 10, para Euskadi 22 y finalmente para Andalucía 11. Además, y por otro lado, la Dirección General de Comercio Interior nos da las cifras totales de más de 4.000 autoservicios y más de 100 supermercados⁵⁸. Comprobamos pues, que no hay una exactitud en los datos según las diferentes fuentes, sino que más bien parece que se emplean términos aproximativos. Sin embargo, podemos concluir que numéricamente en la España de los años sesenta principios de los setenta, las nuevas formas comerciales se encuentran débilmente desarrolladas, pero que su importancia crece en la medida de la importancia urbana de las ciudades (ver las cifras que nos ofrece el cuadro nº 31).

Pero antes de finalizar nuestro análisis sobre los establecimientos minoristas en el comercio alimentario, vamos a realizar una comparación entre la rama alimentaria y el resto de las ramas teniendo en cuenta el número de empleados, su carácter asalaria do o familiar y el tipo de venta practicado en los establecimientos de cada una de las ramas de actividad.

Con los datos de los cuadros de la página siguiente podemos establecer que el comercio minorista en alimentación, constituye el sistema de distribución más tradicional entre las distintas ramas consideradas. Efectivamente, en él encontramos el porcentaje más

⁵⁸ Cifras citadas en "Los futuros centros comerciales en España". Dirección General de Comercio Interior. Madrid, 1972, pp. 35-36.

fuerte de establecimientos con carácter familiar (87%), con escaso número de empleados (89% con 1 o 2 empleados), practicando un tipo de venta excesivamente basado en las relaciones comprador-vendedor (99%)... Por otra parte, el porcentaje de establecimientos organizados por secciones (una de las cuales es la alimentación) es muy pequeño y encima muchos de ellos acusan los mismos defectos que los establecimientos tradicionales, pero con la peculiaridad de encontrarse situados en el mismo centro de las aglomeraciones urbanas.

CUADRO 32

Nº establecimientos minoristas o al detall		
Rama de actividad	Puntos de venta	Número de establecimientos
1. Alimentación, bebidas y tabaco	516.224	229.665
2. Productos farmacéuticos	72.488	24.449
3. Vestidos, textiles y cuero	150.355	59.195
4. Electrodomésticos	80.381	30.436
5. Automóviles y accesor.	9.600	8.312
6. Librería, papelería, muebles y material oficina	20.439	8.645
7. Otros (juguetes, óptica, ...)	44.392	28.497
8. Establecimientos organizados en secciones	2.235	2.235
TOTAL	896.114	391.434

CUADRO 33

		% establecimientos según nº empleados, tipo venta y personal								
% de establec. según:		Ramas de actividad								Total
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	
<i>nº empleados</i>										
1 ó 2	89	70	74	69	55	77	81	28	82	
3 ó 4	10	24	17	20	22	15	14	31	14	
5 ó más	1	5	8	10	23	8	5	40	4	
<i>tipo personal</i>										
exclusivamente familiar	87	53	66	58	36	67	71	24	77	
exclusivamente asalariado	5	8	10	14	30	12	10	49	8	
mixto	8	39	24	28	33	20	19	27	15	
<i>tipo de venta</i>										
tradicional	99	99	99	99	99	98	95	43	98	
self-service	0,2	0,0	0,0	0,0	—	0,0	0,0	57	0,4	
otros tipos	0,8	0,9	0,9	0,9	0,5	1,5	4,9	0,0	1,5	

Los establecimientos mayoristas o al por mayor en alimentación

En una primera aproximación, podemos afirmar que el comercio mayorista está mucho más diversificado que el detallista; es decir, que los mayoristas trabajan con varios productos de la misma rama, mientras que los minoristas tienen una tendencia a especializarse en algunos y no en toda la gama de productos de una rama. Por otra parte, si continuamos con la comparación con los minoristas, constatamos (ver cuadro siguiente) que el comercio mayorista tiene una estructura más moderna:

CUADRO 34

	puntos venta por establec.	% est. con 1 ó 2 em- pleados	% est. con 3 ó 4 em- pleados	% est. con 5 ó más empleados	% est. personal esclusiv. familiar	% est. personal exclusiv.	% establec. de alimen- tación sobre el asalariado	% establec. total
(1)	1,32	43%	25%	33%	32%	29%	39%	
(2)	2,28	82%	14%	4%	77%	8%	59%	

(1) = mayoristas; (2) = minoristas

FUENTE: Comisaría del Plan, "Comercio Interior", III Plan de Desarrollo (1972-1975), Madrid, 1972, p. 29.

Es decir, se trata de establecimientos con menos puntos de venta por establecimiento (más concentrados), con mayor porcentaje de personal cuyo carácter predominante es el de asalariado. Sin embargo, todavía se constata un porcentaje elevado de establecimientos con 1 ó 2 empleados y éstos con carácter familiar (43% y 32%, respectivamente).

En lo que respecta a la rama alimentaria estrictamente, hay que repetir todo lo que acabamos de decir para el comercio mayorista en general. No obstante, si comparamos la situación del comercio mayorista en alimentación con la de las otras ramas, comprobamos que la primera se encuentra en una situación menos moderna que aquélla de la rama de los farmacéuticos, del mueble, del textil y de las máquinas. Por otra parte, encontramos una participación débil de la iniciativa privada (por el comercio minorista la situación era inversa), lo que ha obligado la intervención de la Administración, tanto en el nivel de la comercialización en origen (Red de Mercados en Origen), como al nivel de la comercialización en destino (Unidades Alimentarias) y en otros niveles (Oficina de Información sobre los productos alimentarios, Oficina de Control de la Calidad, Asociación y Federación de Consumidores, Instituto Nacional del Consumo y las Cooperativas Agrícolas del Campo).

La Red de Mercados en Origen son construidos y administrados por la Empresa Nacional MERCASA, con la colaboración de agrupaciones de agricultores interesados y de la Dirección General

de Colonización y Ordenamiento Rural. Estos mercados han sido concebidos para los productos hortofrutícolas, principalmente a causa de su carácter fuertemente perecederos y de su producción excesivamente parcelada (atomizada). Con su intervención en estos mercados, la Administración intenta ser consecuente con su política de expansión de las Centrales Hortofrutícolas, de los Mataderos Industriales y de las Cooperativas Agrícolas del Campo.

En lo que concierne a las Unidades Alimentarias, hay que tener en cuenta que se trata de centros de distribución estratégicamente situados cerca de las principales zonas de consumo y no muy alejadas de las zonas de producción. En nuestros días (principios de los setenta), solamente hay cuatro funcionando: la de Barcelona, Salamanca, Sevilla y Bilbao, pero hay otras que están todavía en la fase de construcción o estudio y de constitución jurídica, como las de Granada, Zaragoza, Valencia, Jerez (Cádiz), Santander, Alicante, Palma (Baleares), San Sebastián (Guipúzcoa) y Badajoz. Estas Unidades Alimentarias están compuestas por un mercado de frutos y legumbres (debe comercializar como mínimo 50.000 Tns. por año), uno de pescado (4.000 Tns.), un matadero y mercado de carne (6.000), y finalmente un pabellón polivalente y una zona para actividades diversas complementarias de comercio y servicios.

Pero la intervención de la Administración no se limita a esto, sino que debe continuar en otros campos y niveles como ya hemos dicho: Oficina de Control de la Calidad de los Productos Alimentarios (para ponerse de acuerdo con las normas de las organizaciones internacionales de las que España es parte: F.A.O., O.M.S., Dodec Mundi, etc. ...)⁵⁹, Oficina de Información de los Productos Alimentarios (cuyo objetivo es la recogida de datos de la totalidad de los Mercados Centrales, aparte de ser el elemento de conexión entre todos los mercados y que en principio debe contribuir a la creación de un mercado único nacional), Asociaciones de Consumidores y Amas de Hogar y Casa y finalmente el Instituto Nacional del Consumo⁶⁰ y que tendrá como objetivo la

⁵⁹ Hay que indicar en este sentido, que el actual Código Alimentario Español aparecido en 1975, ha estado más de diez años intentando salir a la luz y una vez ha salido remite para muchas de las materias a una jungla de ordenanzas ya existentes o todavía en preparación.

⁶⁰ Toda esta serie de organismos, si bien se puede decir que existían teórica-

protección y la información del consumidor a través de un Centro Comparativo de Pruebas sobre las características de los productos de consumo corriente, de una Oficina de Información y de un Organismo de Consejo y Protección del consumidor.

Esta preponderancia del sector público en el comercio mayorista se puede comprobar también a través de la distribución de las inversiones prevista para el III Plan de Desarrollo, de las que la mayor parte están dedicadas a los mercados mayoristas (74%), mientras que para la mejora de los mercados minoristas el porcentaje está muy por debajo (15% para los Mercados Centrales, 0,7% para la pequeña y mediana empresa comercial, 4% para ayudas y subvenciones para el equipamiento y modernización de la pequeña y mediana, 0,6% para la creación de supermercados en algunas ciudades y 0,3% para la venta ambulante⁶¹). Si analizamos ahora la localización prevista para estas inversiones, vemos que para el nivel mayorista el esfuerzo mayor se hará en la provincia de Madrid (16% del total de las inversiones previstas), Valencia, Málaga, Zaragoza, Murcia y Barcelona (7%, 6%, 5%, 4,5% y 4,5% respectivamente). Concretamente en lo que respecta a los Mercados en Origen, las provincias más favorecidas serán Valencia, Sevilla, Murcia y Almería (0,75% de las inversiones previstas); para el nivel minorista, las inversiones que hacen referencia a los Mercados Centrales, se encuentran dispersas por todas las provincias y oscilan entre 12 y 60 millones de ptas. por provincia (0,17% y 0,85% del total); concretamente las provincias que gozarán de unas inversiones de 60 millones serán Barcelona, Alava y Madrid.

En términos generales, vemos como no ha sido utilizado ningún criterio para establecer la localización de estas inversiones, como no sea tal el de la preferencia otorgada a Madrid. Por otra parte, la cuantía de estas inversiones es muy floja en relación con las transformaciones que el comercio interior español tiene necesidad, y sobre todo si tenemos en cuenta que estas inversiones lo son para un período de varios años. Además, allá en donde el

mente, su proyección pública y sus actividades fue escasa en el período que analizamos.

⁶¹ Datos del III Plan: Ponencia "Comercio Interior", Comisaría del Plan, Madrid, 1972, p. 65.

esfuerzo debería ser más importante —comercio minorista y consumidor—, comprobamos de una manera latente el criterio del “laissez faire” a la iniciativa privada.

Si intentamos ahora resumir todo lo que acabamos de decir sobre la distribución alimentaria en relación con la formación de la Agroindustria, concluimos que en las zonas urbanas la distribución se encuentra mucho más desarrollada cuantitativamente y cualitativamente, sobre todo en lo que concierne al comercio minorista. Sin embargo, en términos generales, éste tiene un marcado carácter familiar en el que la forma de venta más extendida es la tradicional, a pesar del fuerte desarrollo de los autoservicios y el incipiente desarrollo de los supermercados y de las otras nuevas formas de comercio. Además, podemos añadir que a pesar del gran número de establecimientos, la distribución alimentaria presenta las estructuras comerciales menos modernas si las comparamos con las otras ramas de actividad.

Podríamos pensar que el consumo agroindustrial se ve amenazado por una distribución que en vez de provocarla, la amordaza, pero si el desarrollo de la distribución agroindustrial no va tan aprisa como el ritmo de crecimiento económico del país, ello no implica forzosamente que en el futuro esta distribución pueda resistir a las exigencias de adaptación de un consumo agroindustrial que se desarrolla en las zonas urbanas, sobre todo apoyándose en un cambio en los hábitos y cultura alimentarios.

Pero además de las consideraciones que hemos realizado sobre la distribución, para analizar esta segunda causa de la formación de la agroindustria que es el fenómeno de urbanización, nos es necesario también analizar los procesos de migraciones interiores, detectando las tendencias y señalando los puntos de atracción, para enseguida poder abordar el sistema urbanístico español, el cual indicándonos las zonas en las que el desarrollo urbano es más acentuado, nos dará de rebote aquellas zonas en las que esta segunda causa de la formación de la Agroindustria se encuentra en una fase más avanzada.

b) **Las migraciones interiores españolas: tendencias y localización**

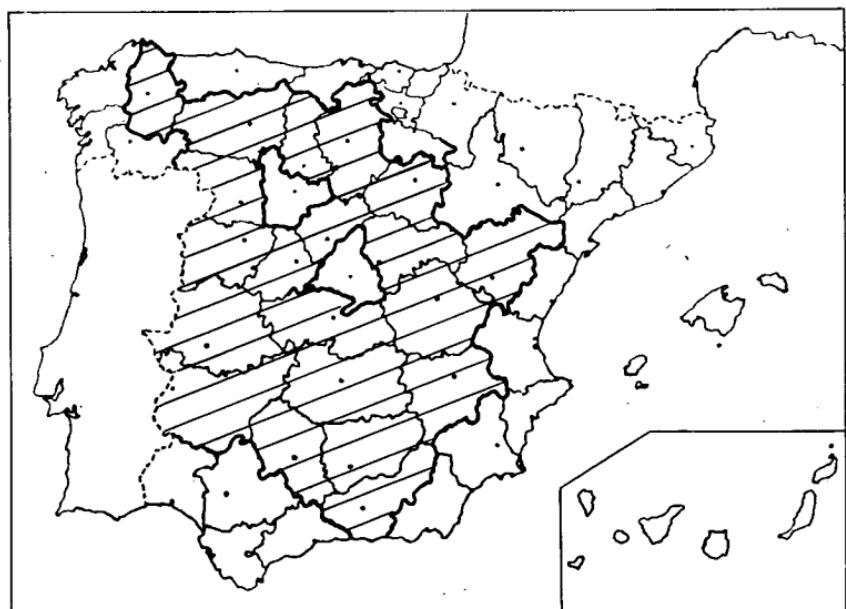
Ya hemos mencionado precedentemente la importancia del exodo rural en la década 1920-1930 y en nuestros días a partir de

los años cincuenta. Si nos fijamos en los datos estadísticos comprobamos una fuerte disminución de la población activa agraria en beneficio de la población activa no agraria; este hecho nos señala el trasvase de una población, y por tanto la existencia de unos movimientos migratorios al interior del país. Pero, ¿Hacia dónde se dirigen?

A.— En primer lugar aparece una fuerte correlación entre las provincias más significativas por su tasa migratoria negativa⁶² y las provincias con una población laboral agraria superior al 50% del total provincial. Es decir, que la emigración es más importante en las provincias “agrarias”.

GRAFICO 17

Localización provincias con saldo migratorio negativo



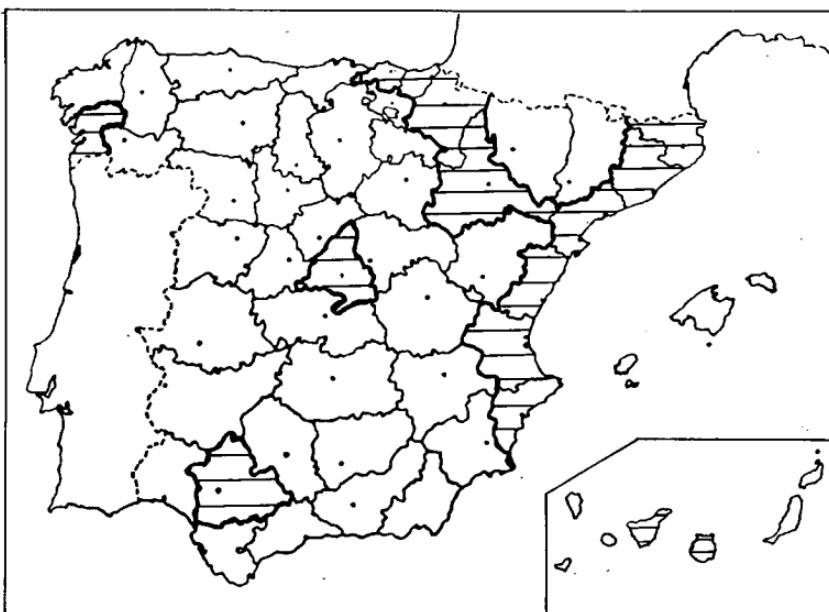
Lugo, León, Palencia, Burgos, Segovia, Zamora, Soria, Guadalajara, Teruel, Cuenca, Toledo, Ávila, Salamanca, Cáceres, Badajoz, Ciudad Real, Albacete, Granada, Jaén, Córdoba.

⁶² Tasa migratoria = $\frac{\text{saldo migratorio} \times 1000}{\text{población inicio período considerado}}$

B.— Por otra parte, a través del análisis de las tasas migratorias de las provincias⁶³ y de sus saldos migratorios respectivos, comprobamos que las tendencias se orientan hacia las zonas situadas en la periferia de la península, excepción hecha de Madrid. En otras palabras, las provincias con un saldo migratorio positivo más importante se encuentran en las zonas marítimas, e incluso dentro de estas zonas es comprobable una preferencia hacia las partes costeras.

GRAFICO 18

Localización provincias significativas por su saldo migratorio positivo.



Pontevedra, Madrid, Sevilla, Santa Cruz, Las Palmas, Baleares, Alicante, Valencia, Castellón, Tarragona, Barcelona, Gerona, Zaragoza, Navarra, Guipúzcoa, Vizcaya.

⁶³ A. GARCIA-GARBANCHO, *Las migraciones interiores españolas*, Inst. Desarrollo Económico, Madrid, 1970, pp. 65-66.

C.— Finalmente, si avanzamos en nuestro análisis, nos daremos cuenta que la capital de provincia ejerce una fuerte atracción para las migraciones interiores de su propia provincia. Pero, aunque es indiscutible la atracción que la capital de provincia ejerce, es también cierto que, por su parte, hay algunas capitales con tasa migratoria negativa. Este hecho nos lleva a pensar que existen además otros centros de atracción para el movimiento migratorio, pero que en todo caso estas capitales de provincia constituyen un destino temporal. Evidentemente, una capital ejerce una atracción en la medida en la que sea un gran centro administrativo, comercial e industrial.

Llegados a este punto, hemos pues interesados en el proceso de concentración urbana ya que éste constituye la materialización de las tendencias que venimos de apuntar a propósito de las migraciones interiores y, además, ello nos ayudará a mejor estudiar el fenómeno de la urbanización creciente del país.

c) El proceso de concentración urbana española

Si analizamos el primer cuadro, abajo a pie de página, nos daremos cuenta que el número de ciudades disminuye; esta disminución significa que las ciudades que podríamos convenir en llamar ahora "rurales" (menos de 2.000 habitantes) e "interme-

CUADRO 35

nº ciudades según nº habitantes	1960	1970	variación
menos de 2.000 habitant.	6.763	6.383	— 380
entre 2.000 y 10.000 hb.	2.016	1.784	— 232
entre 10.000 y 50.000 hb.	362	414	52
entre 50.000 y 100.000	35	36	1
entre 100.000 y 500.000	23	34	11
más de 500.000 habitant.	3	4	1
total	9.202	8.655	— 547

FUENTE: I.N.E., *Censo de la población de España*, Madrid, 1972. Nuestros cálculos según las cifras allí ofrecidas.

diarias'' (entre 2.000 y 10.000 habs.) ceden su población a las ciudades ''urbanas'' (más de 10.000 habs.) a través de un fenómeno de concentración urbana que hace crecer el número de éstas últimas (cuadro nº 35).

La población española tiene, pues, una tendencia hacia las aglomeraciones de la zona urbana, que en una primera aproximación nosotros hemos considerado cuantitativamente como ciudades teniendo más de 10.000 habitantes.

CUADRO 36

Variación del nº de ciudades según nuestra clasificación				
año	rural	intermedia	urbana	total ciudad.
1960	6.763	2.016	423	9.202
1970	6.383	1.784	488	8.655
variación	- 380	232	65	547

FUENTE: cuadro anterior.

Esta afirmación la hacemos apoyándonos en la variable densidad demográfica, la cual aumenta en las ciudades ''urbanas'' y además es fuertemente superior a aquella de las ciudades no-''urbanas'', lo que implica para las primeras la absorción de éstas. Por ejemplo digamos que para las ciudades entre 1.000 y 3.000 habitantes la densidad media es de 26,2 habitantes por Km², mientras que para las ciudades con una población superior a 3.000 habitantes la densidad es de 136,9 hab/Km²⁶⁴. Pero si agudizamos nuestro análisis y nos limitamos a las ciudades ''urbanas'', nos encontramos con fuertes diferencias entre las diversas provincias; así la densidad demográfica media para las ciudades de más de 10.000 habitantes oscila entre 37,3 hab/Km² para la provincia de Cáceres y 3.464 hab/Km² para aquéllas de la provincia de Barcelona.

⁶⁴ BANESTO, op. cit., 1969, pp. 235 y ss.

Las "ciudades-urbe" como andamiaje del sistema urbanístico español.

¿Cuáles son los criterios para definir lo que entendemos por "ciudades-urbe"? Además de la población, los otros criterios podrían ser su densidad demográfica, la existencia de algunos servicios (teléfono, instrumentos notariales, entidades bancarias, licencias comerciales, ...) y finalmente, una población laboral agraria poco importante.

Podríamos tomar como límites mínimos de estos criterios las medias provinciales para las 1.679 ciudades con más de 3.000 habitantes (18% del total de ciudades, pero que abarcan el 82,2% de la población total):⁶⁵

CUADRO 37

Criterios elegidos (año 1967)	Límites mínimos para ser considerada "ciudad-urbe"
densidad demográfica	120,9 hab/Km ²
nº de teléfonos	2.201 unidades
nº de camiones	217 unidades
instrumentos notariales	2.004 unidades
presupuesto municipal	14.808 miles ptas.
entidades bancarias	4 unidades
tasas espectáculos	253.719 ptas.
licencias comerciales	312 licencias

Si tenemos en cuenta estos límites mínimos para cada uno de los criterios considerados, prescindiendo por el momento del criterio de una población activa agraria baja, obtendremos la siguiente lista de las ciudades que nosotros consideramos como "ciudades-urbe"⁶⁶:

⁶⁵ Idem. 64.

⁶⁶ La elección de estos criterios, aunque quizás algo arbitrarios, ha estado marcada por la voluntad de dar una cierta apariencia cualitativa a la definición de "ciudad-urbe" y las disponibilidades estadísticas. Se trata solamente de una aproximación para facilitar nuestra investigación.

CUADRO 38

**LISTA DE LAS "CIUDADES-URBE" ESPAÑOLAS.
AÑO 1969**

PROVINCIAS	ENUMERACION "CIUDADES-URBE"
— ALAVA	VITORIA (ciudad capital de provincia)
— ALBACETE	ALBACETE (ciudad capital de provincia) (1) HELLIN (1)
— ALICANTE	ALCOY ALICANTE (ciudad capital de provincia) BENIDORM ELCHE ELDA ORIHUELA (1) VILLENA (1)
— ALMERIA	ALMERIA (ciudad capital de provincia)
— AVILA	AVILA (ciudad capital de provincia)
— BADAJOZ	ALMENDRALEJO (1) BADAJOZ (ciudad capital de provincia) (1) MERIDA (1)
— BALEARES	IBIZA INCA MAHON MANACOR (1) PALMA (ciudad capital de provincia)
— BARCELONA	BADALONA BARCELONA (ciudad capital de provincia) (2) (5) BERGA CORNELLA GAVA (2) GRANOLLERS HOSPITALET IGUALADA MANRESA MATARO PRAT DE LLOBREGAT (2) SABADELL SAN BAUDILIO SANTA COLOMA TARRASA VICH VILLAFRANCA DEL PANADES VILLANUEVA Y GELTRU

— BURGOS	ARANDA DE DUERO BURGOS (ciudad capital de provincia) MIRANDA DE EBRO	(2) (6)
— CACERES	CACERES (ciudad capital de provincia) PLASENCIA	(1)
— CADIZ	ALGECIRAS CADIZ (ciudad capital de provincia) JEREZ LA LINEA PUERTO DE SANTA MARIA SAN FERNANDO SANLUCAR DE BARRAMEDA	(1)
— CASTELLON	BURRIANA CASTELLON (ciudad capital de provincia) VALL DE UXO VILLAREAL	(2) (5)
— CIUDAD REAL	CIUDAD REAL (ciudad capital de provincia) PUERTOLLANO TOMELLOSO VALDEPEÑAS	
— CORDOBA	CORDOBA (ciudad capital de provincia) PUENTE GENIL (2)	(5)
— CORUÑA (La)	CORUÑA (ciudad capital de provincia) FERROL DEL CAUDILLO SANTIAGO DE COMPOSTELA	
— CUENCA	CUENCA (ciudad capital de provincia)	(1)
— GERONA	BLANES FIGUERAS GERONA (ciudad capital de provincia) OLOT SAN FELIU DE GUIXOLS	(2)
— GRANADA	GRANADA (ciudad capital de provincia) MOTRIL	(2) (5)
— GUADALAJARA ..	GUADALAJARA (ciudad capital de provincia)	
— GUIPUZCOA	EIBAR HERNANI IRUN MONDRAGON PASAJES RENTERIA SAN SEBASTIAN (ciudad capital de provincia)	
— HUELVA	HUELVA (ciudad capital de provincia)	
— HUESCA	HUESCA (ciudad capital de provincia)	

— JAEN	ANDUJAR JAEN (ciudad capital de provincia) LINARES UBEDA	(1) (2) (1) (5)
— LEON	LEON (ciudad capital de provincia) PONFERRADA	
— LERIDA	LERIDA (ciudad capital de provincia)	
— LOGRONO	CALAHORRA LOGRONO (ciudad capital de provincia)	
— LUGO	LUGO (capital)	
— MADRID	ALCALA DE HENARES ARANJUEZ GETAFE MADRID (capital)	(7) (7)
— MALAGA	ANTEQUERA MALAGA (capital) MARBELLA RONDA VELEZ	(1) (1) (2) (2) (5)
— MURCIA	CARTAGENA LORCA MURCIA (capital)	(1) (1)
— NAVARRA	PAMPLONA (capital) TUDELA	(2)
— ORENSE	ORENSE (capital)	
— OVIEDO	AVILES GIJON LANGREO MIERES OVIEDO (capital) SIERO	
— PALENCIA	PALENCIA (capital)	
— PALMAS (Las)	ARUCAS PALMAS (capital) TELDE	(2) (5) (7)
— PONTEVEDRA	PONTEVEDRA (capital) VIGO VILLAGARCIA DE AROSA	(2) (5)
— SALAMANCA	BEJAR SALAMANCA (capital)	(2) (5)

— TENERIFE (Sta. C.)	LA LAGUNA LA OROTAVA PUERTO DE LA CRUZ SANTA CRUZ DE TENERIFE (capital)	(2) (1)
— SANTANDER	SANTANDER (capital) TORRELAVEGA	
— SEGOVIA	SEGOVIA (capital)	
— SEVILLA	ALCALA DE GUADAIRA ECIJA MORON DE LA FRONTERA SEVILLA (capital) UTRERA	(2) (1) (2) (5) (1) (2) (5) (1) (2)
— SORIA	SORIA (capital)	(1)
— TARRAGONA	AMPOSTA REUS TARRAGONA (capital) TORTOSA VALLS	(1) (1) (2) (2) (5) (6)
— TERUEL	TERUEL (capital)	(1)
— TOLEDO	TALAVERA DE LA REINA TOLEDO (capital)	
— VALENCIA	ALCIRA ALGEMESI GANDIA JATIVA ONTENIENTE SAGUNTO SUECA TORRENTE VALENCIA (capital)	(2) (5) (6) (5) (5) (2) (2)
— VALLADOLID	MEDINA DEL CAMPO VALLADOLID (capital)	(2) (3) (6)
— VIZCAYA	BARACALDO BASAURI BILBAO (capital) DURANGO GUECHO PORTUGALETE SANTURCE SESTAO	

— ZAMORA	BENAVENTE ZAMORA (capital)	(2) (6)
— ZARAGOZA	CALATAYUD ZARAGOZA (capital)	(2) (5)

- (1) = a pesar de encontrarse entre las “ciudades-urbe”, su densidad es inferior al límite mínimo.
 (2) = idem., en lo que se refiere a los teléfonos.
 (3) = idem., en lo que se refiere a los espectáculos
 (4) = idem., en lo que se refiere a los camiones.
 (5) = idem., en lo que se refiere al presupuesto municipal.
 (6) = idem., en lo que se refiere a los instrumentos notariales.
 (7) = idem., en lo que se refiere al nº de entidades bancarias.

En esta lista de las ciudades que según nuestros criterios consideramos como “ciudades-urbe”, queremos señalar que como primera aproximación el solo criterio cuantitativo de la población (10.000 habitantes), era insuficiente ya que el número de ciudades con más de 10.000 habitantes era de 445 en 1967, cantidad mucho mayor del que hemos obtenido en esta lista tras los criterios considerados (176, en el mismo año). Según los resultados de nuestra lista, la población de una “ciudad-urbe” en los años sesenta, se situaría más bien sobre los 50.000 habitantes. Queremos también remarcar, que la capital de provincia constituye la ciudad más “urbana” de la provincia (excepción hecha de algunos casos como Gijón y Puertollano). Esta conclusión coincide con aquella precedente que hacia referencia a la atracción que ejerce la capital de provincia para con las migraciones interiores de la misma. Finalmente, constatamos muy claramente que en las provincias que hemos clasificado más arriba como “agrarias” (criterio de importancia del empleo y de la producción), tienen pocas “ciudades-urbe” y en la mayoría de los casos solamente la capital llega a figurar en esta clasificación.

Las “grandes ciudades-urbe” como detonadores del proceso de concentración urbana.

Las ciudades-urbe que acabamos de enumerar como componentes del andamiaje del sistema (fenómeno o proceso) urbanístico

español, facilitan el proceso de urbanización, pero al mismo tiempo constituyen la primera zona de influencia de las "grandes ciudades-urbe", las cuales —en este sentido— actúan como detonadores. Es decir, la fuerte concentración urbana existente en lo que nosotros definiremos como "grandes ciudades-urbe", hace crecer el proceso de urbanización en las zonas limítrofes y más concretamente en su andamiaje inmediato.

Pero, ¿cuáles son según nosotros esas "grandes ciudades-urbe"? Como ya hemos indicado precedentemente, el criterio de la magnitud de la población no basta; hemos de nuevo ante la necesidad de establecer unos criterios que actúen como límites mínimos. Estimamos que estos criterios serán: a) que la ciudad en cuestión no esté en una provincia clasificada precedentemente como "agraria"; b) que tenga, al menos, más de 100.000 habitantes; c) cuya tasa de migración sea positiva y que como mínimo supere los siguientes límites:

- densidad demográfica: 1.200 habs./Km² (que es aproximadamente la media de las "ciudades-urbe")
- nº de teléfonos: 40.000 (mismo criterio de determinación)
- nº de camiones: 4.000 (idem.)
- nº de instrumentos notariales: 30.000 (idem.)
- presupuesto municipal en miles de ptas.: (250.000 (idem.)
- nº de entidades bancarias: 30 (idem.)
- nº de licencias comerciales: 2.000 (idem.)
- impuestos sobre espectáculos: 5.000.000 ptas. (aproximadamente la media de las ciudades de más de 50.000 habitantes).

Según estos criterios, una vez realizado el análisis exigido para cuantificar estos criterios, las "grandes ciudades-urbe" españolas que aparecen son: BARCELONA, MADRID, LAS PALMAS, SEVILLA, VALENCIA y ZARAGOZA, cuyas características para 1967 son las del cuadro nº 39.

Según la importancia de las características consideradas, podemos establecer un orden entre las 7 "grandes ciudad-urbe": 1º Madrid, 2º Barcelona, 3º Valencia, 4º Bilbao, 5º Sevilla, 6º Zaragoza y 7º Las Palmas. Entre éstas, hay tres (Valencia, Sevilla y Las Palmas) en las que el sector secundario es menos significativo (en este período) que el primario y el terciario; para estas tres provincias, la agricultura como sector productivo es predominante

CUADRO 39

Características de las "grandes ciudades-urbre" españolas. 1967

	Barcelona	Bilbao	Madrid	Palmas	Sevilla	Valencia	Zaragoza
Población	1.655.603	367.586	2.793.510	238.791	548.538	584.672	393.425
Densidad demográfica (hab./km ²)	16.960	6.181	4.602	2.415	3.899	4.342	368,4 (2)
Número teléfonos	575.843	99.728	864.716	51.087	85.672	138.333	79.908
Nº camiones	29.144	7.661	43.700	5.223	5.704	12.430	5.973
Instrumentos notariales	337.585	78.972	478.439	58.741	92.366	105.602	67.128
Tasas espectáculos	62.659	13.972	86.332	4.198	11.652	16.830	10.812
Presupuesto municipal	3.564.808	569.500	4.063.274	261.298	605.247	665.000	445.832
Sucursales bancarias	381	93	378	38	92	125	93
Licencias comerciales	45.229	9.958	15.302	5.179	8.702	13.774	10.341
Tasa migración ciudad	12,0	133,9	145,1	105,5	151,1	106,2	133,9
Tasa migración provincial	109,0	120,0	136,1	26,2	5,2	49,1	14,1
Clasificación provincial	I-S	I-S	S-I	A-S	A-S	S-A	S-I

Fuente: BANESTO, op. cit. Madrid, 1969, pp. 235 y ss.
 A. García Garbancho, op. cit., Madrid, 1970, pp. 65-66. Cuadro n.º 9 del presente trabajo.

en relación con la industria. Sin embargo, para el resto de las "grandes", la actividad preponderante en sus respectivas provincias es la industria y los servicios. Hay que remarcar, que entre estas últimas, solamente dos (Barcelona y Bilbao) constituyen el centro de una zona industrial importante, mientras que las otras deben su primacía urbana a los Servicios (Madrid y Zaragoza). No obstante, lo importante de estas "grandes ciudades-urbe" es que constituyen la base y el detonador de la red urbanística española.

Aproximación al sistema urbanístico español

Si nosotros representamos estos resultados en un mapa geográfico de España, comprobaremos (ver gráfico nº 19):

1º) Salvo para el caso de Madrid, las otras "grandes ciudades-urbe" se encuentran rodeadas de una zona fuertemente urbanizada de la que ellas son el centro;

2º) Salvo también para Madrid, las zonas más urbanizadas se encuentran en las zonas marítimas; en este sentido y teniendo en cuenta las aguas que las bañan podemos distinguir las zonas siguientes:

- zona mediterránea: con dos grandes centros urbanos, Barcelona y Valencia, y cuyo entorno se encuentra fuertemente urbanizado (Baleares, Gerona, Lérida, Tarragona, Castellón, Alicante y Murcia);

- zona cantábrica, cuyo gran centro urbano es Bilbao y cuyo entorno está también fuertemente urbanizado (Navarra, Guipúzcoa, Santander y Oviedo);

- zona cantábrica-atlántica, es decir, Galicia, cuyo detonador es La Coruña, teniendo como entorno más urbanizado las provincias de La Coruña y Pontevedra;

- zona mediterráneo-atlántica: cuyo centro urbano más importante es Sevilla, teniendo también un entorno menos urbanizado, sobre todo si lo comparamos con las zonas mediterránea o cantábrica), pero que es más significativa en la provincia de Cádiz;

- zona atlántica: las Islas Canarias, cuyo centro urbano más importante es la ciudad de Las Palmas, pero que en un posible sistema urbano español no juega ya que tiene unos movimientos migratorios específicos, aparte de las razones de distancia;

— finalmente, el centro, Madrid, excepción respecto al resto al carecer de un entorno urbanizado.

3º) En lo que concierne a las tendencias de las migraciones, señalamos una acumulación en una zona cuyos vértices serían las “grandes ciudades-urbe” más importantes: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

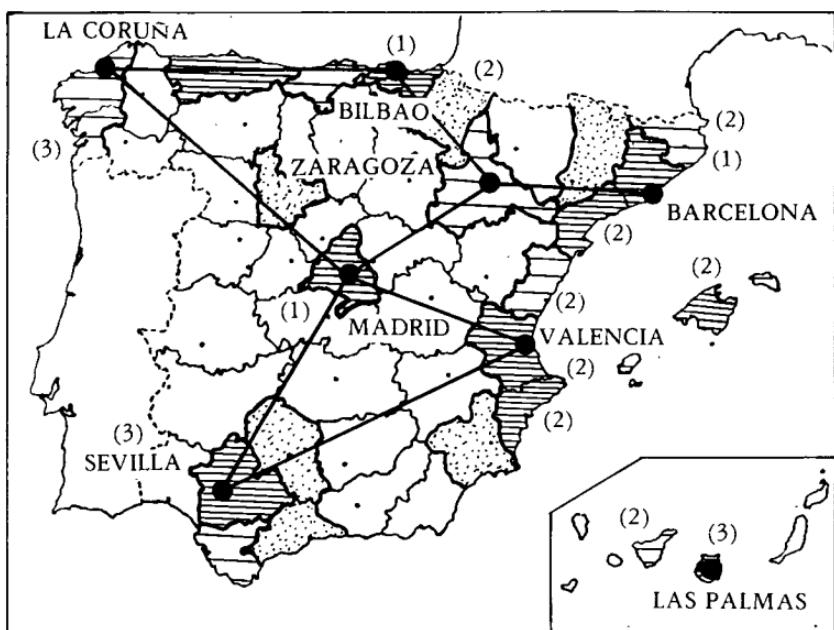
Resumiendo, podemos concluir que:

- Desde el comienzo del proceso de industrialización del país, comprobamos un fuerte aumento de la población situada en la zona “urbana”, debido a un éxodo rural importante que provoca el aumento de las ciudades “urbanas” y la disminución de las ciudades “rurales”;
- Esta zona urbana es más importante en lo que podemos convenir en llamar “España industrial”, si tenemos en cuenta para calificarla así, la composición de su población activa y de su producción final;
- Este fenómeno de la urbanización española tiende a localizarse en la periferia de la península, es decir, en las zonas marítimas;
- El andamiaje de todo este sistema urbanístico español está constituido por lo que nosotros entendemos por “ciudades-urbe”, de las que las capitales de provincia constituyen los eslabones más importantes y en las que las “grandes ciudades-urbe” son los detonadores. Es decir, Madrid sería el detonador central⁶⁷, y solamente tendría una función de conexión con las otras zonas; pero, no obstante, hay que repetir que Madrid constituye una isla dentro de una cintura rural. Por el contrario, Barcelona es un detonador propiamente dicho ya que propaga su influencia todo lo largo de la costa mediterránea, y que a través de Zaragoza se comunica con el País Vasco. Este, con Bilbao como detonador, se expande también a lo largo de la costa cantábrica. Por su lado, Valencia se desborda hacia Castellón y Murcia, aunque con una influencia más limitada y ayudada por Alicante. Para la zona de

⁶⁷ ROMAN PERPIÑA, en sus trabajos sobre estos temas, nos habla de un sistema urbano español, es decir, un conjunto de relaciones e influencias que crean un condicionamiento territorial urbano y una estructura de comunicación adaptada a este sistema..., cuya representación gráfica sería un hexágono que tiene como vértices los nudos más urbanizados de la península ibérica... Otros trabajos sobre las zonas urbanizadas españolas son los realizados por el I.N.E., por Juan DIEZ NICOLAS, A. DE MIGUEL, W.H. RICHARDSON, ... y un largo etc.

GRAFICO 19

ESQUEMA DE NUESTRA APROXIMACION AL SISTEMA URBANISTICO ESPAÑOL



- provincia importante en el proceso de urbanización
- provincia significativa en el proceso de urbanización
- provincia a señalar en el proceso de urbanización
- “gran ciudad-urbe”

- (1) = provincias con una fuerte tasa de migración positiva (alrededor de 100)
- (2) = provincias con tasa de migración positiva (alrededor de 50)
- (3) = provincias con migración positiva (alrededor de 10)

Andalucía Occidental, son Sevilla y Cádiz las componentes del “nudo urbano” que se proyecta sobre el resto de las provincias

andaluzas. Para el Archipiélago Canario, Las Palmas, ayudado por Tenerife, juega el papel de detonador, aunque la situación urbana se encuentre menos acentuada que la de la península; además, las posibles influencias peninsulares se "distancian", precisamente por su situación geográfica.

d) El interés agroindustrial de cada una de las provincias según la importancia del proceso de urbanización.

Siguiendo con nuestra metodología, vamos a situarnos ahora a nivel estrictamente provincial. A este nivel comprobamos que hay un paralelismo entre las provincias con más fuerte población, las provincias más urbanizadas y aquéllas con el mayor número de licencias comerciales en alimentación. En principio pues, el "interés agroindustrial" de una provincia vendrá determinado por el lugar en cada una de ellas de estas variables que acabamos de considerar como paralelas: urbanización, población y distribución alimentaria.

A través del cuadro nº 40, podemos comprobar este paralelismo: Precisamente, en la medida en que pasan los años, los porcentajes de la población que habita en las aglomeraciones urbanas más significativas (ciudades-urbe y grandes ciudades), aumentan muy considerablemente en relación con el resto de ciudades; el mismo fenómeno es constatable con el número de licencias comerciales de la rama alimentaria.

La segunda conclusión, aparte de esta del paralelismo, hace referencia al hecho de que el desarrollo de la distribución depende más de la importancia cuantitativa de la población que del mismo hecho de la urbanización. Esta conclusión no invalida el hecho de que la mayor parte de la población española sea "urbana", pero nos previene sobre el fenómeno de que todas las provincias tienen una capital y que ésta juega el papel de "gran ciudad" para la población de su provincia...; sin embargo, la existencia de una sola aglomeración de importancia no es sinónimo de proceso de urbanización avanzado en toda la provincia. Es decir, que hay que preguntarse ahora si esas "grandes ciudades", constituyen el centro de una zona, a su vez, muy urbanizada o simplemente son

CUADRO 40

(1960 = 100 para los nº índice)			1960 (3)	1965 (4)	1970 (5)
POBLACION	TOTAL NACIONAL	en % en nº índice	100 100	100 108	100 111
	CIUDADES MAS DE 3.000	en % en nº índice	80 100	80 108	84 117
	“CIUDADES-URBE”	en % en nº índice	44 100	48 118	52 130
	GRANDES CIUDADES	en % en nº índice	18 100	20 118	21 130
	TOTAL NACIONAL	en % en nº índice	100 100	100 121	100 134
	CIUDADES MAS DE 3.000	En % en nº índice	78 100	79 122	82 141
LICENCIA COMERCIAL. RAMA ALIMENTAC.	“CIUDADES-URBE”	en % en nº índice	44 100	53 146	49 147
	GRANDES CIUDADES	en % en nº índice	18 100	19 131	19 145

FUENTE: según datos de BANESTO, op. cit., 1965, 1969, 1973.

(3) = en lo que respecta a las licencias comerciales en alimentación los datos corresponden al año 1963.

(4) = en lo que respecta a las licencias comerciales en alimentación los datos corresponden al año 1968.

(5) = en lo que respecta a las licencias comerciales en alimentación los datos corresponden al año 1972.

islotes urbanos dentro de un entorno rural o de baja densidad demográfica.

Por todo ello, vamos nosotros ahora a calcular (a) un grado de concentración urbana, el cual nos dará para cada una de las provincias la relación población/urbanización y cuya importancia nos determinará las zonas más urbanizadas. Si a este grado de concentración nosotros añadimos un grado de atracción migratorio, habremos delimitado (b) la importancia de la urbanización para cada provincia. Nos quedará tan solo en ese momento, tener en cuenta (c) la importancia de la distribución alimentaria provin-

cial para llegar a establecer el “interés agroindustrial” de cada provincia según su participación en el fenómeno de la urbanización creciente, como otra de las causas de la formación de la Agroindustria en España.

● *El grado de concentración urbana*

Para llegar a definir este grado para cada una de las provincias, hemos confeccionado el cuadro nº 42 con las cifras que hacen referencia a todas las ciudades con una población superior a 10.000, 50.000, 100.000, 500.000 y 1.000.000 de habitantes, además del número de “ciudades-urbe” y de “grandes ciudades-urbe”. Según el número de ciudades en cada clasificación, obtenemos un grado de concentración urbana cuya importancia para cada provincia determina las zonas más “urbanizadas” y más “pobladas”.

El modo de cálculo empleado para determinar este grado es el siguiente: si miramos el cuadro nº 42 y tomamos por ejemplo la línea correspondiente a Barcelona, obtendremos que su grado de concentración urbana es 133. Esta cifra es el resultado de multiplicar el número de ciudades cada columna por el número de la columna y después sumarle los resultados de todas las multiplicaciones realizadas; así en este caso sería:

$$(32 \times 1) + (18 \times 2) + (9 \times 3) + (5 \times 4) + (1 \times 5) + (1 \times 6) + (1 \times 7) = 133$$

Según los resultados obtenidos para cada una de las provincias (ver cuadro nº 41) en lo que refiere al grado de concentración urbana, el orden por importancia en que aparecen es el cuadro nº 42.

● *El grado de atracción migratoria*

El grado de concentración que venimos de calcular, nos da para cada provincia la relación población/urbanización, pero sin tener directamente en cuenta las tendencias migratorias. Como ya lo hemos indicado precedentemente, las tendencias que presentan estas migraciones interiores son: 1º del medio rural hacia el medio urbano-industrial; 2º del resto de la provincia hacia la capital de la misma; 3º del interior del país hacia las zonas marítimas o “periféricas”.

CUADRO 41

Provincia (1967)	Nº ciu- dades con más 10.000 habit.	Nº "ciu- dades- urbé"	Nº ciu- dades con más 50.000 habit.	Nº ciu- dades con más 100.000 habit.	Nº ciu- dades con más 500.000 habit.	Nº ciu- dades con más 1 millón habit.	Nº "grandes ciudades- urbé"	Grado concen- tración urbana
ALAVA	2	1	1	1	—	—	—	11
ALBACETE	6	2	1	—	—	—	—	13
ALICANTE	14	7	3	1	—	—	—	38
ALMERIA	8	1	1	—	—	—	—	13
AVILA	1	1	—	—	—	—	—	3
BADAJOZ	12	3	1	—	—	—	—	21
BALEARES	9	5	4	1	—	—	—	26
BARCELONA	32	18	9	5	1	1	1	133
BURGOS	3	3	1	—	—	—	—	12
CACERES	4	2	1	—	—	—	—	11
CADIZ	22	7	4	2	—	—	—	56
CASTELLON	7	4	1	—	—	—	—	18
CIUDAD REAL	12	4	1	—	—	—	—	23
CORDOBA	19	2	1	1	—	—	—	30
CORUÑA	22	3	3	1	—	—	—	44
CUENCA	1	1	—	—	—	—	—	3
GERONA	6	5	—	—	—	—	—	16
GRANADA	9	2	1	1	—	—	—	20
GUADALAJARA	1	1	—	—	—	—	—	3
GUIPUZCOA	13	7	1	1	—	—	—	36
HUELVA	8	1	1	—	—	—	—	13
HUESCA	5	1	—	—	—	—	—	7
JAEN	18	4	2	—	—	—	—	32
LEON	4	2	1	—	—	—	—	11
LERIDA	2	1	1	—	—	—	—	7
LOGRONO	2	2	1	—	—	—	—	9
LUGO	8	1	1	—	—	—	—	13
MADRID	8	4	1	1	1	1	1	41
MALAGA	12	5	1	1	—	—	—	29
MURCIA	18	3	3	2	—	—	—	42
NAVARRA	2	2	1	1	—	—	—	13
ORENSE	3	1	1	—	—	—	—	8
OVIEDO	25	6	5	2	—	—	—	60
PALENCIA	1	1	1	—	—	—	—	6
PALMAS	11	3	1	1	—	—	1	31
PONTEVEDRA	18	3	2	1	—	—	—	34
SALAMANCA	3	2	1	1	—	—	—	14
SANTA CRUZ	11	4	2	1	—	—	—	29
SANTANDER	5	2	1	1	—	—	—	13
SEGOVIA	1	1	—	—	—	—	—	3

SEVILLA	25	5	2	1	1	—	—	57
SORIA	1	1	—	—	—	—	—	3
TARRAGONA	5	5	2	—	—	—	—	21
TERUEL	2	1	—	—	—	—	—	4
TOLEDO	3	2	—	—	—	—	—	7
VALENCIA	26	9	1	1	1	—	1	63
VALLADOLID	2	2	1	1	—	—	—	13
VIZCAYA	10	8	2	2	—	—	1	47
ZAMORA	2	2	—	—	—	—	—	6
ZARAGOZA	4	2	1	—	—	—	—	11
Totales	445	175	66	32	4	2	7	

Así pues, el fenómeno urbano será más importante allá hacia donde se dirigen las migraciones; es decir, que si a una concentración fuerte se le añade una atracción migratoria significativa, el resultado es un fenómeno de urbanización importante.

Concretamente, para determinar este grado de atracción migratoria, vamos a tener en cuenta lo siguiente:

- los porcentajes de producción neta y de empleo no-agrícolas;
- si se trata o no de una provincia marítima;
- la tasa de migración de la capital de provincia y,
- la tasa de migración de la provincia.

Según los resultados que presentamos en el cuadro nº 4468, el orden de importancia que se desprende para las provincias españolas según su grado de atracción migratorio (ver cuadro nº 43).

● *La importancia de la distribución alimentaria en cada provincia*

Como ya hemos indicado al hablar de las relaciones entre la distribución alimentaria y el proceso de urbanización, es por todos admitido la influencia recíproca entre las ciudades y el comercio. Pero en el marco de nuestro trabajo, no es el comercio en general el que nos interesa, sino concretamente el comercio en la alimentación. Además, según nuestra opinión, la distribución alimentaria en un medio urbano debe satisfacer las necesidades

⁶⁸ Las fuentes utilizadas en este cuadro son BANCO DE BILBAO, *Renta Nacional y su distribución provincial*, Bilbao, 1967, p. 46, y A. GARCIA GARBANCHO, *Las migraciones interiores españolas. 1961-65*, Instituto de Estudios de Desarrollo Económico. Madrid, 1970, pp. 65-66.

CUADRO 42

1º BARCELONA	11º GUIPUZCOA	21º TARRAGONA	31º ALMERIA
2º VALENCIA	12º PONTEVEDRA	22º BADAJOZ	41º HUESCA
3º OVIEDO	13º CORDOBA	23º GRANADA	42º TOLEDO
4º SEVILLA	14º JAEN	24º CASTELLON	43º PALENCIA
5º CADIZ	15º PALMAS	25º GERONA	44º ZAMORA
6º VIZCAYA	16º MALAGA	26º SALAMANCA	45º TERUEL
7º CORUNA	17º TENERIFE	27º NAVARRA	46º AVILA
8º MURCIA	18º BALEARES	28º SANTANDER	47º SEGOVIA
9º MADRID	19º CIUDAD REAL	29º VALLADOLID	48º GUADALAJARA
10º ALICANTE	20º ZARAGOZA	30º HUELVA	49º SORIA

CUADRO 43

1º GERONA	11º BARCELONA	21º LOGRONO	31º LEON
2º TARRAGONA	12º VALENCIA	22º CADIZ	41º CORDOBA
3º VIZCAYA	13º NAVARRA	23º HUESCA	42º JAEN
4º MADRID	14º PALMAS	24º OVIEDO	43º ALBACETE
5º ALAVA	15º ZARAGOZA	25º MALAGA	44º ZAMORA
6º BALEARES	16º SEVILLA	26º ALMERIA	45º CUENCA
7º ALICANTE	17º PONTEVEDRA	27º LERIDA	46º CACERES
8º CASTELLON	18º VALLADOLID	28º BURGOS	47º CIUDAD REAL
9º GUIPUZCOA	19º HUELVA	29º PALENCIA	48º TOLEDO
10º SANTA CRUZ	20º SANTANDER	30º SALAMANCA	49º BADAJOZ

CUADRO 44

Provincias año 1967	% produc. no agraria neta s/total	% empleo no agrario s/total	Provincia marítima = 50	Tasa migración capital (1961-65)	Tasa migración provincial (1961-65)	Grado atracción migratoria
ALAVA	90,4	81,2	—	325,5	— 32,3	464,8
ALBACETE	64,3	49,9	—	1,5	— 163,4	— 47,7
ALICANTE	85,1	76,1	50	141,8	67,7	420,7
ALMERIA	73,9	49,8	50	30,5	— 64,8	139,4
AVILA	60,2	37,5	—	275,3	— 131,1	— 308,7
BADAJOZ	59,2	45,1	—	— 81,8	— 170,8	— 148,3
BALEARES	86,8	76,0	50	144,3	69,6	426,7
BARCELONA	97,2	95,4	50	12,0	109,0	363,6
BURGOS	67,3	52,1	—	94,4	— 104,3	109,5
CACERES	64,0	40,9	—	— 17,5	— 157,0	— 69,6
CADIZ	78,6	67,4	50	12,3	— 47,8	160,5
CASTELLON	69,3	54,5	50	183,7	48,6	406,1
CIUDAD REAL	74,3	50,5	—	— 41,8	— 153,2	— 70,2
CORDOBA	70,3	52,1	—	— 3,1	— 132,7	— 13,4
CORUNA	73,0	44,7	50	— 0,3	— 32,3	85,1
CUENCA	49,1	38,9	—	52,2	— 197,6	— 57,4
GERONA	87,9	78,6	50	346,1	71,3	633,9
GRANADA	73,3	51,1	50	— 51,6	— 135,5	— 12,7
GUADALAJARA	68,8	48,7	—	78,2	— 151,6	44,1
GUIPUZCOA	91,3	89,2	50	58,5	95,1	384,1
HUELVA	75,8	60,3	50	92,5	— 59,9	218,7
HUESCA	72,6	59,3	—	69,0	— 41,4	159,5
JAEN	73,5	48,3	—	— 5,8	— 151,9	— 35,9
LEON	72,8	52,4	—	69,3	— 97,0	97,2
LERIDA	72,3	56,3	—	23,9	— 30,1	122,4
LOGRONO	66,8	58,5	—	139,5	— 31,3	193,5
LUGO	54,7	35,2	50	11,5	— 84,9	66,5
MADRID	98,4	95,6	—	145,1	136,1	475,2
MALAGA	83,1	64,6	50	— 4,5	— 47,9	145,3
MURCIA	79,0	62,6	50	— 50,7	— 66,0	74,9
NAVARRA	78,2	68,3	—	183,8	8,4	338,7
ORENSE	68,1	34,6	—	22,4	— 51,4	73,7
OVIEDO	87,2	68,3	50	— 19,0	— 31,0	155,5
PALENCIA	73,7	56,4	—	86,4	— 114,3	102,2
PALMAS	77,4	61,3	50	105,5	26,2	320,4
PONTEVEDRA	68,5	47,8	50	122,1	7,0	295,4
SALAMANCA	72,2	51,8	—	90,6	— 114,4	100,2
SANTA CRUZ	77,9	57,9	50	143,3	41,0	370,1
SANTANDER	81,5	64,6	50	43,4	— 31,7	207,8
SEGOVIA	66,7	53,0	—	29,6	— 133,8	15,5

SEVILLA	78,8	66,0	—	151,1	5,2	301,1
SORIA	61,8	49,8	—	71,6	— 158,4	24,8
TARRAGONA	76,9	62,5	50	250,0	70,8	510,2
TERUEL	67,4	45,9	—	— 26,1	— 147,2	— 10,0
TOLEDO	68,2	49,7	—	— 74,3	— 131,3	— 87,7
VALENCIA	82,1	68,8	50	106,2	49,1	356,2
VALLADOLID	79,7	69,0	—	123,4	— 32,9	239,2
VIZCAYA	94,9	89,3	50	133,9	120,0	488,1
ZAMORA	57,4	41,4	—	— 9,8	— 138,9	— 49,9
ZARAGOZA	85,4	71,9	—	133,9	14,1	305,3

alimentarias creadas por un modo de vida urbanizado, y la respuesta a estas nuevas necesidades viene dada a través de los productos alimentarios transformados, en otras palabras, "adaptados" al modo de vida urbano".

Así pues, para determinar el interés agroindustrial de cada provincia según el fenómeno de la urbanización creciente, habrá, además de los grados ya calculados, calcular otro que haga referencia a la distribución alimentaria. Este lo calcularemos teniendo en cuenta para cada una de las provincias, las variables siguientes:

- la evolución del comercio en general: nº de licencias comerciales y su variación;
- nº de licencias comerciales en la rama de la alimentación;
- nº de licencias comerciales en la rama de la alimentación en los establecimientos minoristas.

Según los resultados del cuadro número 45, el orden de importancia de las provincias por su grado de distribución alimentaria, es el indicado en el cuadro 44 bis.

Una vez hemos calculado estos tres grados, pensamos estar en disposición de poder dar una idea bastante aproximada sobre el interés agroindustrial de cada una de las provincias españolas en lo que a su participación en el proceso de urbanización se refiere. Siendo así que nosotros hemos basado nuestro análisis en las migraciones interiores, en las aglomeraciones urbanas y el sistema urbanístico que forman y en la importancia de la distribución alimentaria, y dado que los diferentes grados calculados para cada provincia nos da un orden de importancia, podemos afirmar que su interés agroindustrial nos señala —si únicamente tomamos en cuenta esta causa de la formación de la Agroindustria— donde ésta se encuentra más avanzada (ver gráfico 20).

CUADRO 44 Bis

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

CUADRO 45

Provincias (año 1968)	Nº licencias comerciales en alimentación	Variación en el nº licencias comerciales (1964-1968)	Nº licencias comerciales minoristas en	Grado de distribución alimentaria
ALAVA	1.644	586	1.482	3.712
ALBACETE	2.889	813	2.641	6.343
ALICANTE	7.804	5.921	7.030	20.755
ALMERIA	3.388	1.801	3.147	8.336
AVILA	2.075	486	1.859	4.420
BADAJOZ	5.845	5.169	5.374	16.388
BALEARES	4.993	1.330	4.367	10.690
BARCELONA	35.845	23.052	33.026	91.923
BURGOS	4.207	454	3.775	8.436
CACERES	4.089	1.144	3.751	8.984

CADIZ	8.202	6.775	7.740	22.717
CASTELLON	4.736	1.890	3.937	10.563
CIUDAD REAL	4.014	365	3.687	8.066
CORDOBA	5.263	2.300	4.858	12.421
CORUÑA	6.509	3.920	5.975	16.404
CUENCA	2.448	34	2.299	4.781
GERONA	5.598	4.801	4.786	15.185
GRANADA	4.969	2.400	4.551	11.920
GUADALAJARA	1.563	— 429	1.440	2.574
GUIPUZCOA	4.470	3.557	3.886	11.913
HUELVA	4.264	298	3.715	8.277
HUESCA	2.355	1.138	2.126	5.619
JAEN	5.300	3.074	4.901	13.275
LEON	4.884	1.171	4.311	10.366
LERIDA	4.076	845	3.383	8.304
LOGROÑO	2.198	489	1.840	4.527
LUGO	3.985	900	3.626	8.511
MADRID	27.021	17.789	24.859	69.669
MALAGA	6.385	5.114	5.925	17.424
MURCIA	5.770	2.112	5.040	12.922
NAVARRA	4.319	— 2.801	3.766	5.284
ORENSE	3.084	902	2.727	6.713
OVIEDO	8.043	7.067	6.908	22.018
PALENCIA	2.594	943	2.347	5.884
PALMAS	4.668	2.439	4.204	11.311
PONTEVEDRA	6.213	2.843	5.807	14.863
SALAMANCA	3.119	286	2.753	6.158
SANTA CRUZ	4.490	2.167	4.125	10.782
SANTANDER	3.628	1.986	3.252	8.866
SEGOVIA	2.202	297	2.083	4.582
SEVILLA	9.467	6.759	8.630	25.856
SORIA	1.300	— 54	1.173	2.419
TARRAGONA	5.444	4.263	4.766	14.279
TERUEL	1.650	— 194	1.411	2.867
TOLEDO	5.981	2.548	5.580	14.109
VALENCIA	15.953	5.925	14.128	36.006
VALLADOLID	3.324	1.355	2.870	7.549
VIZCAYA	7.956	10.518	7.098	25.572
ZAMORA	2.333	— 410	2.140	4.063
ZARAGOZA	7.754	3.277	6.923	17.954

El orden que resulta, de tener en cuenta estos tres grados, considerados como determinantes del interés agroindustrial por su

CUADRO 45 Bis

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

CUADRO 46

Provincia	(1)	(2)	(3)	Total
ALAVA	11	467,8	3.712	6.119
ALBACETE	13	-47,7	6.343	1.457
ALICANTE	38	420,7	20.755	10.082
ALMERIA	13	139,4	8.336	3.528
AVILA	3	-308,7	4.420	355
BADAJOZ	21	-148,3	16.388	2.256
BALEARES	26	426,7	10.690	7.936
BARCELONA	133	363,3	91.923	26.128
BURGOS	12	109,5	8.436	3.139
CACERES	11	-69,6	8.984	1.302

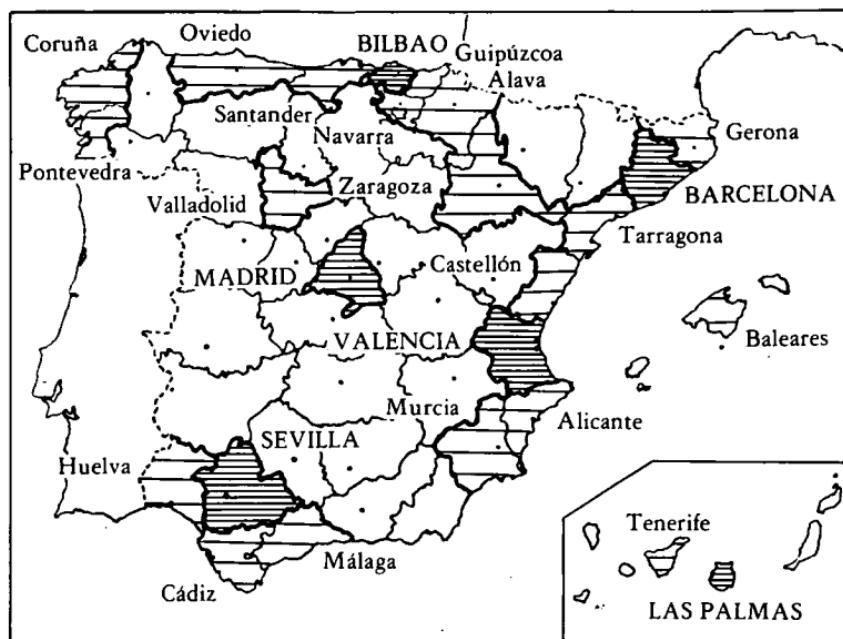
CADIZ	56	160,5	22.717	9.477
CASTELLON	18	406,1	10.563	6.917
CIUDAD REAL	23	-70,2	8.066	2.405
CORDOBA	30	-13,4	12.421	4.108
CORUNA (La)	44	85,1	16.404	6.891
CUENCA	3	-57,4	4.781	204
GERONA	16	633,9	15.185	9.457
GRANADA	20	-12,7	11.920	3.065
GUADALAJARA	3	44,1	2.574	998
GUIPUZCOA	36	384,1	11.913	8.632
HUELVA	13	218,7	8.277	4.315
HUESCA	7	159,5	5.619	2.857
JAEN	32	-35,9	13.275	4.169
LEON	11	97,2	10.366	3.109
LERIDA	7	122,4	8.304	2.754
LOGROÑO	9	193,5	4.527	3.288
LUGO	13	61,5	8.511	2.816
MADRID	41	475,2	69.669	15.819
MALAGA	29	145,3	17.424	6.095
MURCIA	42	74,9	12.922	6.241
NAVARRA	13	338,7	6.284	5.215
ORENSE	8	73,7	6.713	2.208
OVIEDO	60	155,5	22.018	9.757
PALENCIA	6	102,2	5.884	2.210
PALMAS (Las)	31	320,4	11.311	7.435
PONTEVEDRA	34	295,4	14.863	7.840
SALAMANCA	14	100,2	6.158	3.018
SANTA CRUZ TFE.	29	370,1	10.782	7.679
SANTANDER	13	207,8	8.866	4.264
SEGOVIA	3	15,5	4.582	913
SEVILLA	57	301,1	24.856	11.197
SORIA	3	24,8	2.419	790
TARRAGONA	21	510,2	14.279	8.630
TERUEL	4	-10,0	2.867	587
TOLEDO	7	-87,7	14.109	1.233
VALENCIA	63	356,2	36.006	13.463
VALLADOLID	13	239,2	7.549	4.447
VIZCAYA	47	488,1	25.572	12.138
VIZCAYA	47	488,1	25.572	12.138
ZAMORA	6	-49,9	4.063	502
ZARAGOZA	11	305,3	17.954	5.948

participación en el proceso de urbanización, es el siguiente a la vista de los resultados del cuadro número 46⁶⁹.

69 En dicho cuadro la columna (1) representa el grado de concentración urbana que hemos calculado en el cuadro 42; la columna (2) el grado de atracción migratoria, cuadro 44; la columna (3) el grado de distribución alimentaria, cuadro 45, y la columna del TOTAL nos da el interés agroindustrial de cada provincia por su participación en el proceso de urbanización y es calculado de la manera siguiente: total linea = (columna 1 x 100) + (columna 2 x 10) + (columna 3/10).

GRAFICO 20

Provincias en las que tras el análisis de esta causa, la formación de la agroindustria se puede presentar de una manera equilibrada



IV.— LA MEJORA DEL NIVEL DE VIDA MATERIALIZADA EN UN AUMENTO DE LA RENTA PER CAPITA, COMO OTRA DE LAS CAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA

La noción de nivel de vida lleva consigo la satisfacción adecuada de las necesidades humanas teniendo en cuenta los "stándars" de una sociedad determinada. El modo de vida industrial crea una serie de "standards" a los que hay que llegar para una satisfacción "adecuada" de las necesidades; en el mundo de nuestros días, no se puede hablar de "necesidades naturales", salvo que se trate de una disgregación filosófica: estas necesidades son el resultado de una cultura y una civilización muy concretas.

Pero dada la dificultad para medir directamente el nivel de vida, se suele tomar la noción de nivel de consumo como alternativo y éste solamente en relación con algunos bienes y servicios considerados como representativos. Entonces podremos hablar de nivel de vida adecuado (en una sociedad que quiere devenir industrial) cuando se alcanza un consumo de masa, es decir, cuando los bienes y servicios considerados como representativos son consumidos por la mayoría de las economías domésticas (por ejemplo, el 50% como mínimo).

Si nos situamos en la España de los años sesenta, podemos afirmar que se encamina hacia un consumo de masa en lo que se refiere al empleo doméstico de electricidad y del agua potable, del aparato de radio y de la televisión, del frigorífico, ...; pero todavía estamos lejos de llegar a esta fase en lo que respecta al automóvil (ver en este sentido las cifras del cuadro número 47). Naturalmente, nosotros nos estamos moviendo a nivel de medias nacionales, las cuales no nos cansaremos de decir que esconden diferencias importantes debidas tanto a la pertenencia a una u otra

CUADRO 47

bienes y servicios disponibles por familia	(a)	(b)	(c)		(d)	(e)
			1960	1966	1967	1968
					1968	1969
electricidad	89	94	—	—	—	99
aparato de radio	64	82	—	—	76	86
agua potable	52	62	64	66	66	80
gas ("butano")	—	50	68	76	—	77 ¹
frigorífico	4	28	34	41	35	63
baño o ducha	—	44	44	45	66	62
televisión	1	32	36	48	38	62
lavadora	19	36	42	47	39	43
teléfono	12	23	21	22	19	39
automóvil	4	12	14	16	13	27
tocadiscos	3	12	—	—	8	25
fuel-doméstico	—	8	8	8	—	—
número de familias encuestadas	1.697	2.456	4.457	4.457	60.791	13.553

FUENTE: DE MIGUEL, A. & Alter: *España: ¿Sociedad de Consumo?* Ed. Guadiana, S.A., Madrid. 1969. p. 83.

- (a) Encuesta realizada por "Selecciones del Readers Digest: *Retrato de dos familias 1960*".
 - (b) Fundación FOESSA: *I Informe Foessa sobre la situación social en España*. 1966. Ed. Euramérica, S.A. Madrid 1966, pp. 75 et 211. (A. de Miguel & equipo de col.)
 - (c) DATA, S.A.: *Comportamiento y actitudes de las economías domésticas hacia el ahorro y consumo*" Confederación de Cajas de Ahorro. Madrid 1968, p. 207.
 - (d) I.N.E.: *Encuesta de equipamiento y nivel cultural de la familia*. Madrid, 1968
 - (e) I.N.E.: *Censo de la población y de las viviendas de España*. Madrid 1969. Tomos III o IV.
- (1) comprendido el fuel doméstico.

CUADRO 48

Indices de consumo en España en relación con algunos países más desarrollados, considerados por tanto en una fase agro-industrial más avanzada. Año 1970.
 (Indice = 100 = U.S.A.)

consumo considerado \ país	U.S.A.	Canadá	Suecia	R.F.A.	Francia	Holanda	España
estudiantes bachiller por 100 habitantes	100	72,9	54,1	38,5	64,5	45,8	42,7
renta per cápita en dólares	100	75,1	86,4	63,1	60,9	50,4	19,2
consumo de acero (kg./hab.)	100	84,5	118,2	106,1	73,7	70,1	40,9
consumo cemento (kg./hab.)	100	102,7	148,6	194,8	172,5	88,8	148,9
consumo electricidad (kw./hora/hab.)	100	113,4	94,7	49,5	33,9	36,6	19,2
consumo papel-prensa (kg./hab.)	100	51,0	98,1	40,2	27,3	66,8	13,3
consumo fertilizantes (kg./hab.)	100	48,9	84,0	73,1	122,5	67,2	48,9
tractores por 100 Has. labradas	100	46,5	204,0	666,3	278,0	695,2	49,0
automóviles por 100 hab.	100	70,9	65,6	52,3	58,0	44,2	16,1
teléfonos por 100 hab.	100	77,0	91,4	42,4	29,3	44,2	23,1
televisores por 1.000 habitantes	100	71,3	75,7	66,0	48,7	54,1	39,5
consumo calorías (Hab./día)	100	95,7	83,5	89,3	99,3	92,0	82,2
consumo proteínas (grs./hab./día)	100	100	81,4	84,5	107,2	86,5	86,5
consumo carne (kg./hab.)	100	83,7	47,0	66,2	84,4	52,6	40,5
media	100	78,1	95,1	116,5	90,0	106,7	47,8

Fuente: Según los datos suministrados por el *Statistical Yearbook*, United Nations, New York, 1971.

clase social como a las diversas fases de desarrollo en que se encuentran las distintas regiones y nacionalidades del Estado Español. Lo que acabamos de señalar nos puede llevar a la conclusión de que en este período todavía no se puede hablar de una sociedad de consumo de masa, principalmente porque falta una previa: una distribución extendida por todo el país y para todas las capas sociales. No obstante, a pesar de la verdad de esta falta de una distribución "élargie", hay que señalar la existencia de una voluntad de superarla, sobre todo porque las discriminaciones (en cuanto a consumo de bienes y servicios corrientes) actuales tienden a diluirse dado el proceso de igualación en el consumo de ciertos productos, lo cual indefectiblemente va acompañado de la aparición de nuevos productos que marcan enseguida una discriminación...

Desde este punto de vista "consumista" que empleamos para definir el nivel de vida, una mejora solamente es posible si va acompañada por un aumento de las rentas de la mayoría de la sociedad. Si tomamos el caso de las clases más desfavorecidas, comprobamos que su poder de compra aumenta en la medida que lo hacen sus salarios y que sus necesidades se identifican y alcanzan los niveles de las otras clases; es decir, que van identificándose con los objetivos generales del sistema económico del país. Queremos remarcar que este hecho se encontraba agravado durante esta época por la inexistencia de sindicatos de clase y de partidos políticos, los cuales podrían no sólo reivindicar una mejora cuantitativa del nivel de vida, sino sobre todo una mejora cualitativa.

Es en este sentido, que hemos afirmado antes, que a pesar de que España no es todavía —en este período— una sociedad de consumo de masas, tiene voluntad de serlo. En nuestra opinión hay que tener en cuenta, que el hecho de ser "ciudadano consumidor" no es un mal en sí, lo que constituye un mal es el ser un "ciudadano alienado", es decir que no puede participar en las decisiones importantes de su sociedad, que no puede influenciar en la conformación de su propia vida... Es en este primer sentido que hay que entender la voluntad consumista, lo que en todo caso sería criticable es el "entorno alienante" ...⁷⁰.

⁷⁰ Sobre estos temas consultar, José CASTILLO, *La sociedad de consumo. Consideraciones sobre la racionalidad y la libertad del consumidor español*. Escuela

CUADRO 49

EVOLUCION DE LA POSESION DE ALGUNOS BIENES TENIENDO EN CUENTA LA CLASE SOCIAL OBJETIVA (1966-1967-1968)						
		año	t.v.	lavadora	frigorífic.	
EN MEDIO RURAL	total	1966	36	36	28	
		1967	36	42	34	
		1968	48	47	41	
	clase media y alta	1966	11	15	6	
		1967	22	28	15	
		1968	34	31	21	
	clase baja	1966	4	4	3	
		1967	6	14	6	
		1968	16	19	8	
EN MEDIO NO RURAL	total	1966	8	10	5	
		1967	15	22	11	
		1968	26	26	15	
	clase alta	1966	72	80	70	
		1967	71	63	73	
		1968	80	68	78	
	clase media	1966	49	52	44	
		1967	51	57	52	
		1968	63	62	59	
	clase baja	1966	29	35	22	
		1967	34	44	31	
		1968	48	49	42	
TOTAL		1966	45	50	39	
		1967	44	51	43	
		1968	57	56	52	
					20	

FUENTE: DATA, S.A.: *Comportamiento...* op. cit. Madrid, 1968, p. 247.

Si examinamos los cuadros números 49 y 50, veremos la correlación existente entre la necesidad de consumir y el aumento de las rentas; esta correlación es constatable no solo en el medio urbano sino también en el rural. Por otra parte, es importante señalar, que el bien que se considera más necesario es el frigorífico. No se nos escapan los lazos que unen el frigorífico con el consumo de productos transformados, con el distanciamiento de las compras, con el trabajo de la mujer fuera del hogar, ... Queremos poner de relieve que esta necesidad sentida de frigorífico es fuertemente sentida en los cuatro niveles de renta que consideramos, sobre todo si lo comparamos con el automóvil, la lavadora y la televisión. No obstante, si analizamos la posesión real del frigorífico, encontramos un desfase entre la necesidad y la satisfacción de la misma.

CUADRO 50

		NIVEL DE RENTAS MENSUAL FAMILIAR (EN MILLARES DE PESETAS)					
ZONA	BIEN	hasta 2,5	de 2,5 á 5,0	de 5,0 á 10	de 10 á 15	más de de 15	total
MEDIO RURAL	automóvil	14	26	33	28	63	27
	lavadora	24	45	66	67	72	50
	frigorífico	32	50	69	72	100	57
	televisión	20	47	61	67	91	51
MEDIO NO RURAL	automóvil	23	20	27	39	54	32
	lavadora	47	55	61	71	73	63
	frigorífico	51	63	76	85	89	75
	televisión	45	57	64	70	74	70
TOTAL	automóvil	18	22	28	38	55	31
	lavadora	38	51	60	71	72	59
	frigorífico	41	58	74	85	89	72
	televisión	32	53	64	70	76	62

SOURCE: DATA, S.A.: *Comportamientos y actitudes...*, opp. cit. Madrid, 1968, p. 266.

En otro orden de cosas, y de acuerdo con las conclusiones referentes al proceso de urbanización como causa de la formación de la Agroindustria, comprobamos también que el consumo de los bienes considerados como representativos del nivel de vida es más importante en el medio no-rural que en el medio rural. Como se verá más tarde, una explicación entre otras de estas diferencias; será la disparidad de las rentas.

• Si descendemos ahora al consumo en alimentación, comprobamos también una correlación entre los niveles de renta de las economías domésticas (o clase social objetiva a la que pertenecen) y el aumento en el consumo de productos alimentarios transformados. Es esta última correlación la que nos induce a pensar que el aumento del nivel de vida —sobre todo a través del aumento de rentas que supone— es una causa agroindustrial.

a) Los niveles de renta y el consumo alimentario

Fue en 1882 cuando el estadístico alemán Engel formuló su famosa ley primera: en la medida en que la renta aumenta, el gasto absoluto en alimentación aumenta también pero en una proporción menor a la del conjunto del gasto. Es decir, que el gasto en alimentación constituye una parte importante en el conjunto de los gastos cuando más débiles sean las rentas de una economía doméstica. En el plan estrictamente económico, las desigualdades alimentarias, sea entre pueblos, sea al interior mismo de un país entre clases sociales, están relacionadas con las desigualdades de renta, confirmando así en una primera aproximación la ley de Engel.

Pero además de esta primera aproximación, queremos también incorporar a nuestro análisis la “ley de las medias”⁷¹, según la cual a pesar del hecho de que el aumento del gasto alimentario sea inferior al de los otros gastos cuando se da un aumento de las rentas, el consumo alimentario —según esta “ley de las me-

de Organización Industrial, Madrid, 1968; y también su artículo “¿Es España una Sociedad de Consumo de masas?”, en *Anales de Sociología*, nº 1, junio 1966, pp. 7-18. A. DE MIGUEL & alterii, *España ¿Sociedad de consumo?*, Guadiana, Madrid, 1969.

71 Michel CEPEDA & M. LENGELLE, *L'Economie de l'Alimentation*, P.U. F., Coll. “Que sais-je?”, Paris, 1970, p. 71.

días” — después de alcanzar una mejora cuantitativa va hacia una mejora cualitativa. Es decir, que en definitiva, un aumento en las rentas siempre lleva a un aumento del consumo alimentario, ya que después de alcanzar el tope cuantitativo se compran alimentos de mejor calidad.

Todavía podemos hablar de otra ley referente al consumo, la cual también es aplicable para el caso del consumo alimentario, y justifica además el cambio de culturas alimentarias. Se trata de la “ley de las sustituciones”⁷² que tiene en cuenta “... el margen de fantasía individual o las obligaciones económicas y sociales que la naturaleza admite en relación con la media...” y que hace extensiva todavía más la mejora cualitativa que sigue a la mejora cuantitativa. Así pues, todas estas mejoras están íntimamente ligadas a mejoras de las rentas; los productos alimentarios transformados o agroindustriales satisfacen estas mejoras cualitativas teniendo en cuenta los márgenes de fantasía individual o las obligaciones económicas y sociales...

En el caso concreto de España, los estudios realizados⁷³, confirman estas hipótesis sobre la influencia de los niveles de rentas o del desarrollo económico sobre los niveles de alimentación. El status socioeconómico, la clase social, la renta, ... son las causas de diferenciación en el consumo alimentario al nivel individual, al nivel de las economías domésticas, al nivel de las regiones...

En el cuadro nº 51, podemos ver como los gastos medios por familia en alimentación, aumentan en la medida que lo hace el nivel de renta y más fuertemente para los alimentos más nutritivos.

Efectivamente, en cuanto a las relaciones entre el nivel de renta por economía doméstica (o por la clase objetiva a la cual se pertenece) y el consumo de productos alimenticios transformados, podemos ver que la proporción de economías domésticas que consumen estos productos es mayor según la importancia de su renta o de la clase social más acomodada a la que se pertenece. Además, aunque para la alimentación en general encontramos ya

⁷² Idem. pág. 71.

⁷³ F. Vivanco, J.M. Palacios, G. Varela, O. Moreiras-Varela, C. Vidal,... en los ANALES DE BROMATOLOGIA y en CARITAS ESPAÑOLA.

CUADRO 51

Gastos medios por economía doméstica según los niveles de renta y los grupos de alimentos						
	niveles de renta anuales (en miles de pts.)					
grupos de alimentos	de 0 a 60	de 60 a 120	de 120 a 180	de 180 a 240	más de 240	todos los niveles
azucar, pastas ..	75	112	146	180	202	100
grasas, aceite ...	82	107	124	122	150	100
pan, pastas	77	109	128	140	153	100
frutos	59	111	171	207	258	100
carne, huevos ..	59	113	168	184	256	100
leche, queso	65	114	151	187	214	100
conjunto	67	111	150	167	210	100

Fuente: I.N.E. "Encuesta de Presupuestos Familiares. Marzo 1964-Marzo 1965: clasificaciones por tipo de gasto, niveles de ingresos y categoría socio-económica". Madrid 1966.

esta correlación, en lo que respecta a los productos transformados esta correlación es más acentuada.

Concretamente, si analizamos los resultados de las encuestas llevadas a cabo por el equipo del Informe FOESSA, comprobamos que en lo que concierne a la alimentación, el grado de transformación de los alimentos considerados es mayor cuando mayor es la renta. Por ejemplo el zumo de fruta, el pan de molde, los platos precocinados, las legumbres verdes congeladas..., su consumo depende de un nivel de renta alto. Hay que señalar también que el consumo de productos alimenticios transformados está también en relación con la edad y el nivel de estudios... Cuando más joven es el consumidor o mayor nivel de estudios ha alcanzado, más tendencia a consumir transformados presenta. Esto es importante de señalar, ya que los jóvenes de nuestros días no se encuentran sometidos y totalmente dependientes de sus padres, sino que ha invadido la escena de la vida social gracias a una mayor independencia económica... Ellos son consumidores a tener en cuenta de

CUADRO 52

nivel rentas familias	% familias que han comprado estos alimentos en los 15 días precedentes a la encuesta			
	café soluble	jugos fruta	pescados congelados	carne congelada
pobre	16	4	26	5
débil	22	6	41	13
medio	32	10	50	24
fuerte	46	18	51	28
rico	56	28	53	26

Fuente: II Informe FOESSA, Ed. Euramérica, S.A. Madrid, 1970, p. 719.

CUADRO 53

% de amas de casa que compran productos alimenticios que se consideran, los 15 días precedentes a la encuesta					
alimentos considerados	alta- media	media- media	media- baja	obrera	pobre
pescado congelado	55	51	51	44	33
potages preparados	54	45	40	35	23
café soluble	58	49	36	31	19
frutos en conserva	39	38	29	28	9
carne congelada	27	26	25	22	9
jugos de fruta preparados	36	20	14	11	5
pan de molde	38	21	10	9	7
platos cocinados	8	11	7	6	3
legumbres verdes congeladas	13	9	6	6	2

Fuente: idem. supra. tabla (12.39) s.p.

CUADRO 54

% de familias viviendo en ciudades de más de 10.000 habitantes que consumieron la semana precedente		Helados	Pasteles
Criterios			
por la edad del ama de casa	hasta 25 años	38	38
	de 26 a 35 años	28	41
	de 36 a 50 años	20	43
	de 51 a 65 años	15	33
por nivel estudios del ama de casa	sin estudios	18	27
	estudios primarios	18	31
	estudios acabados	19	40
	estudios secundarios	34	54
	estudios superiores	38	52
por la clase social objetiva	pobre	6	17
	obrera	16	29
	media-baja	16	28
	media-media	30	53
	alta	48	67

Fuente: idem. supra, pp. 722 y ss.

una manera especial, porque son más proclives a los productos, y —en el terreno de los alimentos— son los menos reticentes a los alimentos transformados.

b) Las disparidades regionales en el consumo alimenticio y en las rentas per cápita.

Es difícil pues negar la correlación entre el aumento de las rentas (materialización más palpable de una mejora del nivel de vida) y una cierta cualificación del consumo alimenticio coincidiendo con una transformación de los productos alimentarios (comodidad, presentación, sofisticación, mejora cualidades nutritivas...). Así pues, en la medida que la renta per cápita no cesa de

aumentar podríamos afirmar que se da un desarrollo respectivo de la Agroindustria. Sin embargo, las cifras suponen una homogeneidad tanto social como geográfica, que está lejos de ajustarse a la realidad.

Por lo mismo que ya hemos visto, que estas disparidades regionales son muy marcadas cuando hablábamos de la adaptación de la agricultura en el proceso de industrialización, o del proceso de urbanización, es también fácilmente comprobable esta disparidad en lo que a las rentas se refiere.

Si para comenzar nuestro análisis sobre los niveles de renta tomamos en consideración la división tradicional —en este período—⁷⁴ en regiones geográficas, excepción hecha de la provincia de Madrid que por razones obvias escapa de su región geográfica (Centro-Sur), comprobaremos que las disparidades regionales son muy acusadas.

CUADRO 55

regiones geográficas	rentas en % s/total nac.	población % s/total nac.	renta per cápita (en pts./año) 1965
Nord-Oeste	4,83	8,54	19.775
Nord-Cantábrico	13,86	11,66	41.400
Nord-Este	21,36	13,86	45.900
Levante	12,95	12,70	38.360
Centro-Norte	9,48	12,39	23.054
Centro-Sur	4,43	9,07	15.500
Bética	10,55	18,88	18.525
Canarias	3,80	3,58	40.800
prov. de Madrid	17,88	9,49	65.600

Fuente: BANESTO, op. cit., Madrid, 1969

⁷⁴ Pensamos que para la década de los setenta no sería objetivo mantener esta regionalización geográfica, dada la vigencia de los movimientos autonómicos.

Estas fuertes disparidades entre las diferentes regiones geográficas en lo que respecta a las rentas totales producidas y a sus poblaciones respectivas, forzosamente constituyen la base de las disparidades en las rentas per cápita⁷⁵. Estas disparidades no han cesado de aumentar, ya que si bien a lo largo de los años se puede hablar de una cierta homogeneización de las rentas per cápita, ésta es debida más a un trasvase de población de las regiones menos favorecidas a las más favorecidas, que a una mejor distribución de las rentas. En este sentido, si descendemos al nivel de las ciudades, comprobaremos también estas fuertes disparidades regionales (ver cuadro nº 56).

Efectivamente, en el cuadro nº 56 hemos clasificado las ciudades de las diferentes regiones, según su renta producida per cápita, en tres niveles: hasta 15.000 pts./año/persona el primero, de 15.000 a 45.000 el segundo y más de 45.000 pts./año/persona el tercero. Comprobaremos que no se trata solamente de una disparidad en el número de ciudades comprendidas en cada nivel, sino también en el porcentaje de renta producida en relación con el total regional y con el total de las otras regiones. Así para las regiones Noroeste, Centro-Norte, Centro-Sur y Bética, la mayoría de la población se encuentra situada en ciudades del nivel 1º, y a pesar de la importancia de la población abarcada y del número de ciudades comprendidas, el porcentaje de renta producida no es tan importante. Por el contrario, para las regiones Nord-Cantábrica y Noreste, el porcentaje más elevado de población se encuentra situado en las ciudades con los niveles más altos de renta, produciéndose además en esas ciudades el porcentaje mayor de renta regional. A este ultimo grupo de regiones hay que añadir la provincia de Madrid. Finalmente, en una situación intermedia se encuentran las regiones de Levante (País Valenciano, Murcia e Islas Baleares) y Canarias, para las que la mayor parte de la población habita en las ciudades del nivel 2º, que al mismo

⁷⁵ Para nosotros el síntoma más seguro sobre el estado del nivel de vida en una zona es la evolución que experimenta su población, variable que por otra parte es mucho más fácil de medir. Dada la existencia de un fuerte movimiento migratorio, éste se desplazará hacia las zonas más "ricas". En este sentido, es por lo que nosotros siempre acompañaremos los datos referentes a las rentas por aquellos que hacen referencia a la población.

CUADRO 56

Proporción de población y de renta producida en las ciudades, según los niveles de renta per cápita y las regiones geográficas

Regiones	Nivel de renta per cápita (Ptas./año)	Número ciudades	Pobl. en % s/total regiones	Renta producida en % s/total reg.
NOROESTE	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	266 42 7	62 21 17	28 26 46
NORTE-CANTABRICO	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	384 444 138	18 38 47	5 27 72
NORESTE	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	402 519 138	15 38 47	4 24 72
LEVANTE	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	173 424 58	9 58 33	3 48 49
CENTRO-NORTE	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	3.218 854 64	49 32 19	19 40 41
CENTRO-SUR	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	918 143 4	64 31 5	38 61 1
BETICA	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	646 129 4	53 45 2	28 68 4
CANARIAS	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	30 50 7	15 64 21	4 27 69
MADRID-PROVINCIA	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	68 94 21	3 9 88	0,5 3 96,5
CONJUNTO NACIONAL	hasta 15.000 pts. de 15.000 a 45.000 más de 45.000 pts.	6.105 2.699 375	39 38 23	14 36 50

Fuente: Cálculos propios según los datos que nos suministra el *Anuario del Mercado Español*, ed. Banco Español de Crédito, Madrid, 1969.

tiempo son las más numerosas, pero que no obstante no producen la mayor parte de la renta regional (este último rasgo es mucho más marcado para las Islas Canarias).

Es decir, que en teoría las regiones en donde predominen las ciudades de nivel de renta más elevado, deben ser las regiones en donde la alimentación es más satisfactoria para la mayor parte de la población, no solo por la cantidad sino también por la calidad de los productos consumidos. El caso contrario sería para las regiones en las que predominan las ciudades de los niveles más bajos de renta. Efectivamente, si analizamos los gastos en pts./año /persona para los alimentos de origen animal, comprobaremos que estos gastos son más elevados en las regiones Nord-Cantábrica, Noreste y la provincia de Madrid, mientras que para las regiones Centro-Sur y Bética corresponden las cantidades más pequeñas. Si además examinamos las características antropométricas para dichas regiones podremos comprobar también que las medidas son más elevadas en las regiones Nord-Cantábrica, Noreste y provincia de Madrid, mientras que estas medidas son menores en la región del Centro-Sur y en la Bética⁷⁶.

Todos estos resultados nos muestran que las disparidades regionales, en lo que concierne a la alimentación, tienen una correlación importante con las disparidades regionales procedentes de las rentas, y aunque las culturas alimentarias concretas a cada zona pueden tener una influencia en estas disparidades dietéticas, según nuestra opinión, la influencia de las rentas es más significativa.

Si por ejemplo analizamos el consumo de algunos alimentos, comprobaremos (ver cuadros 57 y 58) que en general las regiones "más ricas" consumen una mayor cantidad de alimentos; pero además, respecto a ciertos alimentos como el aceite y las legumbres secas, en la medida en que la renta es mayor su consumo disminuye, dándose la circunstancia que son las regiones "pobres" las que mayor consumo de ellos alcanzan. Por otra parte, lo que aparece claramente reflejado es que la correlación renta/alimentación es más acentuada para los alimentos que han experimentado una transformación para ser consumidos.

⁷⁶ Todas estas apreciaciones han quedado cuantificadas en las encuestas realizadas por el I.N.E. Demetrio CASADO en su *Perfiles del Hambre*, op. cit., pp. 105-106, las recoge.

CUADRO 57

Consumo alimenticio per cápita y por región durante siete días							
Regiones por importancia de renta	Aceite (en litros)	Carne (en grs.)	Fruta fresca (en grs.)	Huevos (en unidades)	Leche (en litros)	Pescado (en grs.)	Pollo (en unidades)
MADRID (capital)	0,377	0,358	0,974	5,006	1,476	0,481	0,218
NORESTE	0,325	0,435	0,921	3,921	1,316	0,443	0,232
NOR-CANTABRIA	0,421	0,388	0,675	5,292	1,554	0,498	0,268
CANARIAS	0,213	0,235	0,831	4,269	1,232	0,373	0,189
LEVANTE	0,319	0,342	0,822	4,364	0,963	0,395	0,257
CENTRO-NORTE	0,312	0,304	0,592	4,028	1,417	0,359	0,154
CENTRO-SUR	0,284	0,234	0,579	3,241	1,359	0,341	0,195
BETICA	0,476	0,257	0,905	5,113	1,089	0,437	0,169
NOROESTE	0,219	0,157	0,430	2,928	1,219	0,367	0,102
							0,421
							0,104

Fuente: Según datos del *Anuario del Mercado Español* 1969. Banco Español de Crédito, 1969, Madrid.

CUADRO 58

Consumo alimenticio per cápita y por regiones durante quince días						
Regiones por importancia de renta per cápita	Café en grano (en gramos)	Frutos en conserva (en botes)	Café soluble (en botes)	Espárragos y alcachofas (en botes)	Tomates pimientos guisantes (en bote)	Orden importancia consumo alimenticio
MADRID (capital)	0,070	0,152	0,143	0,111	0,280	2º
NOROESTE	0,064	0,126	0,076	0,068	0,257	5º
NORCANTABRIA	0,104	0,175	0,160	0,119	0,373	1º
CANARIAS	0,199	0,193	0,079	0,071	0,356	4º
LEVANTE	0,057	0,113	0,047	0,073	0,093	6º
CENTRO-NORTE	0,035	0,110	0,094	0,073	0,082	7º
CENTRO-SUR	0,081	0,083	0,077	0,055	0,084	8º
BETICA	0,078	0,167	0,169	0,088	0,147	3º
NOROESTE	0,044	0,050	0,038	0,014	0,050	9º

Fuente: Idem. supra.

Pero, naturalmente, en el consumo alimenticio y en la importancia de un determinado producto en él, intervienen otras razones además de las ya citadas. Así, comprobamos un mayor consumo de un alimento si nos encontramos en la zona de producción de dicho alimento, a pesar de que por la renta per cápita de la zona no le correspondería: éste sería el caso de la región Noroeste en lo que a leche y pescado, y el de Levante en cuanto a frutos frescos... Además, también intervienen en el consumo de ciertos alimentos la fuerza de la cultura alimentaria todavía vigente...

o

c) Participación de cada una de las provincias en el proceso de mejora del nivel de vida, como otra de las causas de la formación de la agroindustria

Hasta aquí hemos estado a nivel global, ya sea para el conjunto nacional o por regiones geográficas, para de esta manera ir aproximándonos a la determinación del nivel de vida, primero analizando las relaciones entre nivel de vida y nivel de consumo y entre éste y el nivel de renta, para finalmente ver las relaciones entre el nivel de renta y el consumo en alimentación. Pero ahora precisámos descender al nivel provincial para continuar con la metodología empleada en las otras causas ya analizadas.

Hemos estado partiendo del supuesto de que un mayor nivel de consumo implica un mayor nivel de vida; naturalmente, se pueden tener al respecto ciertas reservas, pero en términos generales tal supuesto es válido y nos sirve como aproximación. Además, también hemos afirmado que un gran nivel de consumo solo es posible con un nivel de rentas también importante; para este caso nuestras reservas irían en el sentido de puntualizar que sin una distribución real de estas rentas no es posible hablar de una mejora significativa del consumo y por tanto del nivel de vida. Sin embargo, la razón por la cual consideramos que una mejora del nivel de vida materializado a través de un aumento de las rentas es una de las causas de la formación de la Agroindustria, es porque al mismo tiempo que la renta producida por una zona aumenta, la experiencia nos muestra que a pesar de las disparidades entre las diferentes clases sociales, hay una tendencia a la

CUADRO 59

Regiones geográficas	Renta per cápita (ptas./año) 1965	Número total de provincias	Provincias con renta per cápita superior a la media regional	Provincias con renta per cápita superior a la media nacional
NOROESTE	19.775	4	CORUÑA PONTEVEDRA	—
NORCAN-TABRIA	41.400	7	ALAVA GUIPUZCOA NAVARRA VIZCAYA	ALAVA GUIPUZCOA NAVARRA VIZCAYA
NORESTE	45.900	4	GERONA BARCELONA — —	GERONA BARCELONA LERIDA TARRAGONA
LEVANTE	38.360	5	ALICANTE BALEARES —	ALICANTE BALEARES VALENCIA
CENTRO-NORTE	23.054	13	BURGOS HUESCA LEON SEGOVIA VALLADOLID ZARAGOZA	— — — — — ZARAGOZA
CENTRO-SUR	15.500	6	ALBACETE CUENCA TOLEDO	— — —
BETICA	18.525	8	CADIZ GRANADA MALAGA SEVILLA	— — — —
CANARIAS	40.800	2	PALMAS —	PALMAS SANTA CRUZ
CONJUNTO DEL PAIS	34.324	50	25	15
MADRID	65.600	1	MADRID	MADRID

Fuente: Según datos del *Anuario del Mercado Español*, Banco Español de Crédito, 1969.

igualización entre las rentas de la "clase media", que por otra parte es el grupo más numeroso y por tanto el grupo que hará más sensiblemente aumentar las cantidades de bienes consumidos, y en nuestro caso, las cantidades de productos alimentarios transformados.

● Los niveles de consumo en las provincias españolas

Como ya hemos dicho repetidamente, al determinar el nivel de consumo nos aproximamos a la determinación del nivel de vida. Es a través de los consumos de algunos bienes que nosotros consideraremos representativos cómo determinaremos el nivel de consumo.

Así, para el conjunto del país y para el año 1967, obtendríamos los consumos siguientes que consideramos representativos en cuanto a nivel de vida se refiere:

CUADRO 60

Variables consideradas	Conjunto del país	Media nacional por provincia	Media por 100 hab.
consumo energético (en unidades TEC)	60.036	1.200,7	0,1831
número de coches	1.327.279	26.545,60	4,04808
número de teléfonos	3.902.513	78.050,30	11,90231
ventas cemento Portland nacional (en TNS)	12.856.978	257.139,60	39,2126
ingresos por impuestos s/espectáculos (pts.)	483.293.000	9.665.860,00	1.474,00
impuestos por consumo de lujo (en miles pts.)	18.484.300	368.686,00	5,64754
gastos ec. domésticas (salvo alimentación (pts.))	320.614.000	6.412.280,00	977,84400
nº matrimonios en el año	232.914	4.658,20	0,71036

Fuente: Cálculos según datos del *Anuario...* BANESTO, OP. CIT. Madrid, 1969

Al tenor de estas cifras, podemos establecer tres grupos con las 50 provincias españolas, que nosotros calificaremos de “superior”, “medio” e “inferior” en relación con la media nacional. De esta forma, estimaremos que una provincia pertenece al grupo “superior” cuando para la mayoría de las variables consideradas tenga un consumo superior a la media nacional por provincia; al grupo “medio” cuando solo lo sea para algunas de las variables, mientras que pertenecerá al grupo “inferior” cuando en todas las variables consideradas una provincia tenga consumos inferiores a las medias nacionales por provincia.

Los resultados que obtendríamos nos darían la composición de los grupos del cuadro nº 61.

Teniendo en cuenta el ordenamiento que acabamos de presentar, queremos destacar la similitud existente con las conclusiones que anteriormente establecimos cuando analizábamos el proceso de urbanización: allá en donde se encuentran las zonas más urbanizadas (Madrid y zonas marítimas) se sitúan también las zonas con mayor nivel de consumo, mientras que para la zona que rodea a la capital del país constatamos la situación inversa.

Sin embargo, si comparamos el ordenamiento anterior con el que resultaría de hacer lo propio pero teniendo a las rentas provinciales como criterio ordenador, a pesar de una cierta similitud, destacamos las excepciones siguientes: (ver cuadro siguiente) mientras que las provincias de Castellón, Córdoba, Gerona, Granada, Huesca, Jaén, León, Málaga, Santander y Pontevedra figuran en el grupo “medio” por su nivel de consumo, en lo que a su nivel de renta se refiere se sitúan en el grupo “inferior”.

Pero estas excepciones son más importantes si comparamos las provincias entre sí, no por los resultados absolutos en cuanto a su renta, sino por los relativos, es decir, en relación con el número de población: renta per cápita o consumo per cápita.

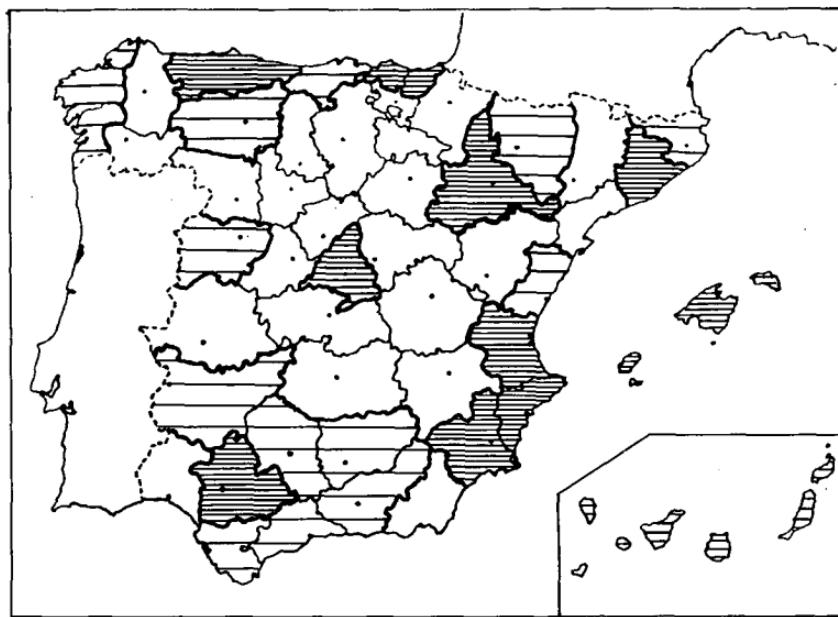
Finalmente, todas estas excepciones nos fuerzan a descender en nuestro análisis hasta llegar a la distribución de estas rentas y este consumo, ya que en la medida en que la riqueza de una provincia se encuentre más distribuida, el nivel de vida se encontrará mejorado de una manera significativa y realmente influyente para la formación de la Agroindustria.

CUADRO 61

Grupo "superior"	Grupo "medio"	Grupo "inferior"		
ALICANTE BALEARES BARCELONA GUIPUZCOA MADRID	BADAJOZ CADIZ CASTELLON CORDOBA CORUNA GERONA GRANADA SANTANDER	HUESCA JAEN LEON MALAGA MURCIA PALMAS PONTEVEDRA SANTA CRUZ SALAMANCA	ALAVA ALBACETE ALMERIA AVILA BURGOS CACERES CIUDAD REAL CUENCA GUADALAJARA HUELVA LERIDA LOGRONO	LUGO PALENCIA ORENSE SEGOVIA SORIA NAVARRA TARRAGONA TERUEL TOLEDO VALLADOLID ZAMORA
10 provincias	17 provincias	23 provincias		

GRAFICO 21

Representación gráfica del cuadro n.º 61



- [Diagonal lines] grupo "superior";
- [Horizontal lines] grupo "medio";
- [White box] grupo "inferior".

CUADRO 62

grupo "superior" (renta superior a la renta media nac. por provincia)	grupo "medio" (renta alrededor de la renta media nac. por provincia)	grupo "inferior" (renta inferior a la renta media nacional por provincia)
BARCELONA MADRID VIZCAYA VALENCIA	ALICANTE BALEARES CORUNA GUIPUZCOA MURCIA OVIEDO LAS PALMAS SANTA CRUZ SEVILLA ZARAGOZA	ALAVA, ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BURGOS, CACERES, CADIZ, CASTELLON, CREAL, CORDOBA, CUENCA, GERONA, GRANADA, GUADALAJARA, HUELVA, JAE, LEON, LERIDA, LOGRONO, LUGO, MALAGA, NAVARRA, ORENSE, PALENCIA, PONTEVEDRA, SALAMANCA, SANTANDER, SEGOVIA, SORIA, TARRAGONA, TERUEL, TOLEDO, VALLADOLID, ZAMORA

grupo "superior" = más de 36.318,3 millones pts. renta provincia

grupo "medio" = entre 20.000 y 30.000 pts. renta provincia

grupo "inferior" = menos de 20.000 millones pts. renta provincia.

● *Distribución y expansión del consumo en cada provincia*

En la medida en que el consumo se distribuye más y se extiende a más gente, hay una mejora del nivel de vida y, por tanto, más desarrollada se encuentra la Agroindustria en la zona considerada. En este sentido, habrá que ver cuál es el consumo y las rentas por persona para cada provincia, tras lo cual examinaremos en qué medida este consumo y estas rentas por persona son significativas para el conjunto de la población comprendida en una provincia.

Si dividimos las cantidades absolutas de consumo de bienes considerados más arriba (energía, coche, televisión, cemento, espectáculos, bienes de lujo, gastos de las economías domésticas,...) para el año 1967 por la población total del país, obtendremos las cantidades medias por persona. Si ahora calculamos esta relación, pero para cada una de las provincias y comparamos estos resultados con la media nacional por persona, podremos realizar la clasificación siguiente:

CUADRO 63

grupo "superior"	grupo "medio"	grupo "inferior"
ALAVA BALEARES BARCELONA GERONA GUIPUZCOA MADRID VALENCIA VIZCAYA ZARAGOZA	ALICANTE HUESCA LERIDA MALAGA NAVARRA PALMAS SANTANDER TARRAGONA VALLADOLID	ALBACETE BADAJOZ CADIZ CORDOBA GRANADA JAEN LUGO OVIEDO SALAMANCA SEVILLA TOLEDO
9 provincias	9 provincias	32 provincias

Criterio de clasificación en este cuadro:

- "superior" = solo 1 o 2 medias inferiores a la media nacional correspondiente;
- "medio" = 3, 4 o 5 medias superiores a la media nacional correspondiente;
- "inferior" = 1 o 2 medias como máximo superiores a la media nacional correspondiente.

Ahora, para determinar en qué grado las cantidades consumidas por persona son significativas, será necesario saber los porcentajes de población que verdaderamente se encuentran en ellas comprendidas. El indicador elegido para determinar el significado de estas medias de consumo por persona es la distribución de la población por los diferentes niveles de renta. De este modo, en tanto que una provincia tenga la mayor parte de su población en los niveles de renta más elevados, a su vez el nivel de consumo por persona en esta provincia será también importante.

En este sentido, tomando los datos que nos ofrecen los Anuarios del Mercado Español de BANESTO para 1965 y 1970 por niveles de renta, y tomando como criterios de clasificación los siguientes:

· provincias del grupo “superior”: aquellas en las que la mayor parte de la población se encuentra en el nivel de renta más elevado (más de 45.000 pts./año/persona) y el resto, principalmente en el nivel de renta medio (entre 15.000 y 45.000 pts.);

· provincias del grupo “medio”: aquellas en donde la mayor parte de la población se encuentra en el nivel de renta medio, y el resto, principalmente, en el más alto; y también cuando la mayor parte se encuentra en el nivel más alto de renta y el resto, principalmente, en el más bajo (hasta 15.000 Pts./año/persona);

· provincias del grupo “inferior”: aquellas en las que la mayor parte de la población se encuentra comprendida en un nivel de renta medio y el resto, principalmente, en el más bajo o viceversa.

Con estos criterios y los datos que nos ofrece el cuadro número 65, obtenemos la siguiente composición para cada uno de los grupos (ver cuadro nº 64).

En este ordenamiento que acabamos de realizar, es decir, teniendo en cuenta la distribución y la extensión de la renta por persona en cada una de las provincias, constatamos una clara similitud con aquel que hemos realizado teniendo en cuenta el consumo provincial por persona de aquellos bienes que estimamos más significativos para la determinación del nivel de vida.

CUADRO 64

Superior	Medio	Inferior
ALAVA BARCELONA GERONA GUIPUZCOA MADRID PALMAS (2) VIZCAYA ZARAGOZA	ALICANTE BALEARES (1) CASTELLON (3) LERIDA NAVARRA OVIEDO (3) SANTA CRUZ (3) SANTANDER TARRAGONA VALENCIA (1) VALLADOLID	ALBACETE ALMERIA AVILA BADAJOZ BURGOS CACERES CADIZ CIUDAD REAL CORDOBA CORUNA CUENCA
8 provincias	11 provincias	31 provincias

(1) = esta provincia pertenece al grupo "superior" por su consumo medio;

(2) = esta provincia pertenece al grupo "medio" por su consumo medio;

(3) = esta provincia pertenece al grupo "inferior" por su consumo medio.

CUADRO 65

Distribución población por niveles de renta (en %)							
Pts./año/per.	Año 1965			Año 1970			
Provincias	Hasta 15.000	15.000 a 45.000	más de 45.000	Hasta 15.000	15.000 a 45.000	más de 45.000	
ALAVA	10,39	35,51	54,10	—	11,60	88,94	
ALBACETE	53,84	46,16	—	—	52,88	47,12	
ALICANTE	4,47	50,29	45,24	—	22,31	77,69	
ALMERIA	46,30	52,89	0,81	0,25	66,38	33,37	
AVILA	70,00	27,24	2,76	4,18	61,78	34,04	
BADAJOZ	70,18	29,82	—	0,17	73,70	26,13	
BALEARES	1,57	50,75	47,68	—	18,32	81,68	
BARCELONA	2,03	23,82	74,15	—	8,16	91,84	
BURGOS	37,12	32,18	30,70	2,95	37,10	59,95	
CACERES	75,90	24,10	—	0,24	75,36	24,40	
CADIZ	45,35	54,65	—	—	53,76	46,24	
CASTELLON	17,86	57,28	24,86	0,01	37,16	62,83	
CIUDAD REAL	55,50	44,50	—	—	95,12	4,88	
CORDOBA	57,07	42,93	—	—	67,46	32,54	
CORUÑA	57,91	24,19	17,90	9,59	62,68	36,73	
CUENCA	64,20	34,42	1,38	3,93	71,99	24,08	
GERONA	16,01	41,84	42,13	4,00	26,70	82,30	
GRANADA	53,63	46,37	—	0,61	73,34	26,05	
GUADALAJARA	59,49	24,70	15,81	7,34	46,56	46,09	
GUIPUZCOA	3,19	34,09	62,72	—	14,02	85,98	
HUELVA	71,22	28,78	—	0,31	72,61	27,08	
HUESCA	31,38	50,17	18,45	0,88	34,89	64,23	
JAEN	54,99	16,20	8,81	—	80,54	19,46	
LEON	49,35	34,96	14,69	0,76	60,81	38,43	
LERIDA	20,13	40,20	39,67	0,28	25,02	74,70	
LOGRONO	34,33	37,71	27,96	0,85	25,06	74,09	
LUGO	65,52	21,53	12,95	—	82,19	17,81	
MADRID	2,51	9,10	88,39	0,01	11,08	88,91	
MALAGA	43,75	54,34	1,91	—	47,59	52,41	
MURCIA	16,21	83,79	—	—	43,84	66,26	
NAVARRA	10,41	56,01	33,58	0,02	41,30	58,68	
ORENSE	75,19	10,60	14,21	—	80,72	19,28	
OVIEDO	22,25	47,11	30,64	—	56,23	43,77	
PALENCIA	49,80	46,72	3,48	4,22	27,26	52,52	
PALMAS	23,34	33,94	42,72	—	33,67	66,33	
PONTEVEDRA	56,31	22,04	21,65	0,38	66,28	33,34	
SALAMANCA	55,62	21,00	23,38	2,27	48,37	49,36	

SANTA CRUZ	8,27	54,60	37,13	—	32,70	67,30
SANTANDER	28,11	36,99	34,90	—	39,96	60,04
SEGOVIA	47,38	34,76	47,86	1,26	42,92	56,82
SEVILLA	53,10	46,90	—	—	55,24	41,76
SORIA	52,48	32,09	15,43	4,92	53,80	41,28
TARRAGONA	122,73	44,92	32,35	0,01	25,40	74,59
TERUEL	57,47	27,51	15,02	2,45	63,23	34,32
TOLEDO	62,22	36,52	1,26	0,11	73,02	26,84
VALENCIA	4,20	50,15	45,65	0,01	24,12	75,87
VALLADOLID	35,88	22,31	41,81	0,32	26,54	74,14
VIZCAYA	5,39	34,30	60,31	—	17,29	62,71
ZAMORA	70,69	28,54	0,77	1,56	67,98	30,46
ZARAGOZA	29,99	30,15	41,86	0,65	26,56	72,79

● *Grado de interés agroindustrial de cada una de las provincias según el proceso de mejora del nivel de vida que tiene lugar en ella*

Para calcular este grado de interés agroindustrial de las provincias españolas en lo que respecta a esta tercera causa de la formación de la Agroindustria que es el proceso de mejora del nivel de vida, vamos a numerar cada provincia según la importancia que las variables que consideramos como representativas de esta mejora. Como ya hemos indicado, estas variables son aquellas que hacen referencia al consumo provincial de ciertos bienes así como también a la renta alcanzada. Además para mejor determinar dicho grado, añadiremos la evolución experimentada por cada provincia durante los últimos cinco años considerados de la década de los sesenta, así como la importancia de la distribución y extensión de la renta per cápita en el conjunto de la población de una provincia. Añadiremos también los indicadores de compra y su evolución que nos da el BANESTO en sus Anuarios (concretamente el de 1969, pp. 151-153).

De esta manera las variables que van a intervenir en la determinación del grado de interés agroindustrial son los siguientes:

- los indicadores de compra para los bienes de consumo corriente y de débil costo unitario;
- los indicadores de compra per cápital para los bienes de consumo corriente y de costo unitario bajo;
- las rentas per cápita producidas en cada provincia;

CUADRO 66

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

CUADRO 67

Provincias	(a + b + c + ... + u) = = (1)	grado i . a — i =(2) = 1.000 — (1)
ALAVA	466	554
ALBACETE	735	265
ALICANTE	257	743
ALMERIA	763	737
AVILA	924	76
BADAJOZ	727	273
BALEARES	184	816
BARCELONA	108	892
BURGOS	517	483
CACERES	776	224
CADIZ	475	525
CASTELLON	507	493
CIUDAD REAL	751	249
CORDOBA	560	440
CORUÑA	525	475
CUENCA	959	41
GERONA	213	787
GRANADA	673	327
GUADALAJARA	804	196
GUIPUZCOA	170	830
HUELVA	775	225
HUESCA	500	500
JAEN	697	303
LEON	591	409
LERIDA	432	569
LOGROÑO	547	453
LUGO	932	69
MADRID	106	894
MALAGA	393	607
MURCIA	380	620
NAVARRA	387	613
ORENSE	876	124
OVIEDO	296	704
PALENCIA	659	341
PALMAS	373	627
PONTEVEDRA	545	455
SALAMANCA	581	419
SANTA CRUZ	442	558
SANTANDER	362	638
SEGOVIA	753	247
SEVILLA	353	647

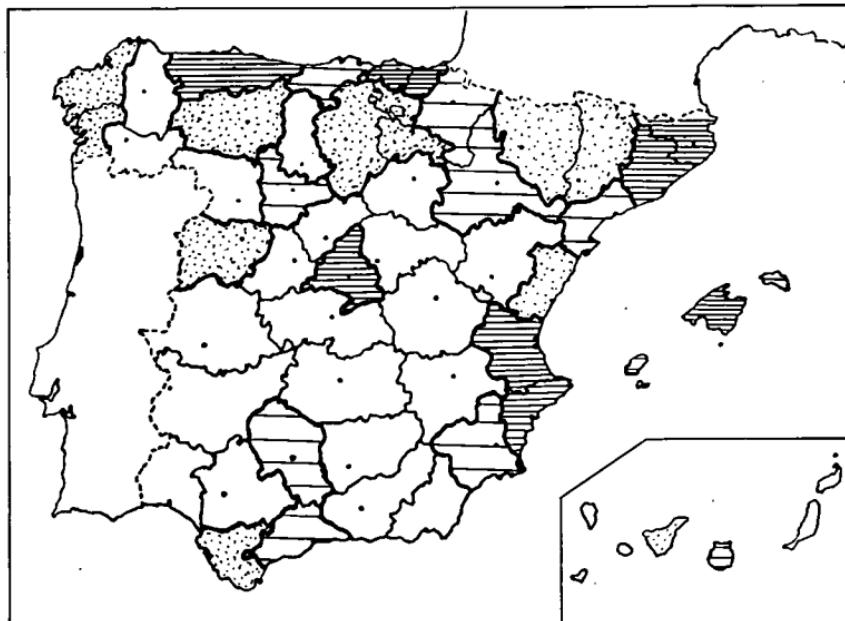
SORIA	867	133
TARRAGONA	385	615
TERUEL	899	101
TOLEDO	725	275
VALENCIA	167	833
VALLADOLID	386	614
VIZCAYA	140	860
ZAMORA	877	123
ZARAGOZA	268	732

- las rentas producidas por cada provincia;
- el consumo energético provincial;
- el consumo energético por cabeza provincial;
- el número de coches por provincia;
- el número de coches por cabeza en cada provincia;
- el número de teléfonos en cada provincia
- número de teléfonos por cabeza en cada provincia;
- ventas de cemento Portland nacional en cada provincia;
- ventas de cemento Portland nacional por cabeza en cada provincia;
- ingresos por impuestos sobre los espectáculos para cada provincia;
- impuestos sobre el consumo de lujo para cada provincia;
- ingresos por impuestos sobre espectáculos per cápita y provincia;
- impuestos sobre el consumo de lujo, per cápita y provincia;
- gastos de las economías domésticas en cada provincia;
- gastos de las economías domésticas por persona y provincia;
- evolución de las rentas en cada provincia;
- distribución y extensión de las rentas de cada provincia;
- evolución de la distribución y extensión de las rentas en cada provincia.

Según nuestros cálculos y teniendo en cuenta la situación de cada una de estas variables enumeradas para cada provincia, hemos obtenido el siguiente orden (ver cuadro nº66) de importancia, que se basa en los resultados presentados en el cuadro nº67:

GRAFICO 22

Representación gráfica de las provincias que se presentan de una manera equilibrada en la formación de la agroindustria por su participación en el proceso de mejora del nivel de vida.



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 porque ello implica un éxodo rural hacia las aglomeraciones urbanas, sino también porque entonces será capaz de ofrecer una producción más regular, más 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 autoabastecimiento, naturalmente sin meteros 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
Conervas vegetales	3	853	49,1
Conervas 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
Azucares	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		Exportacio- nes en mi- llones pts.	% exporta- ciones sobre ventas total.
Francesas	Moet-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
	Nestle 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 Ruiz 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 Río Tinto y ENSIDESAS), además, de otras de la lista que sería largo de enumerar si quisieramos 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
Europeas	Schilitz, Co.	27,0	La Cruz del Campo, S.A.
	Nestle	100,0	Sdad. Nestlé 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 nº 73).

● *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.

CUADRO 73

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
Pienso Hens	500	52,0	Bélgica
Pienso Español	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, Española, S.A.	120	100,0	USA
Cía. Gral. de Solubles	216	100,0	USA
Appel Ibérica	92	—	R.F.A.
Conervas 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 "Intérets Francais 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-

CUADRO 74

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
Siderurgía	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. cárnica	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, turrones 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 Cárnica 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 %
		(millones cigarros 465
Tabaco	(millones cigarrillos ... 43.274	
	(picadura en Tms. 3.100	
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
Conervas 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
Tabaco	(picadura 67,95 pts./Kg. (cigarrillos 242,65 pts./mill. u. (cigarrillos 2,92 pts./unidad
Precio medio en las IAA (sin tabaco)	9,91 pts./Kg.

El precio medio excesivamente elevado para las Industrias Cárnica y para las industrias del Café y Sucedáneos, 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 autoabastecimiento.
- *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.).

- *Residuos 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

CUADRO 79

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	Importaciones Cif	Exportaciones Fob	Importaciones Cif	Exportaciones Fob	Importaciones Cif
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969
Carne-matadero	119,9	103,2	2,1	5,1	5.162,4	4.650,1	167,6	337,9	
Productos lácteos	76,0	122,7	10,2	9,5	1.481,6	2.075,2	230,8	195,1	
Otros productos origen animal	13,6	12,3	2,0	2,7	473,2	512,7	259,2	310,0	
Café, té	70,2	85,0	9,7	9,2	4.301,4	6.269,3	616,1	613,2	
Productos molino	38,3	39,3	165,4	223,7	292,1	275,1	711,8	939,9	
Grasas-aceite,	161,6	125,7	148,0	283,1	2.278,0	2.143,5	4.941,8	10.036,3	
Preparados de carne-pescado	6,4	8,2	34,4	45,6	438,4	523,7	1.809,5	2.435,3	
Azúcar-confitería	257,4	152,4	4,0	6,8	2.168,7	1.513,9	184,6	358,4	
Cacao-derivados	42,3	30,8	1,1	0,8	1.907,0	1.574,5	80,5	59,8	
Derivados cereales y harinas	1,5	1,6	0,7	1,0	56,9	69,9	22,8	33,1	
Derivados vegetales	24,5	22,3	301,7	341,4	494,2	488,9	7.065,8	8.268,3	
Derivados alimenticios diversos	5,5	7,3	1,4	1,9	195,0	273,9	86,8	321,8	
Bebidas	16,5	12,2	273,3	349,9	1.196,1	650,1	4.390,9	5.397,2	
Alimentación ganado	345,3	190,4	16,8	95,6	3.059,5	2.202,0	91,0	440,9	
Tabaco	52,3	58,4	0,9	0,7	4.184,8	4.468,7	208,4	225,1	
Total	1.231,5	971,8	971,7	1.394,3	22.532,1	21.691,5	20.867,6	29.972,3	
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 disminuido 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

CUADRO 80

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
Conserveras 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 cuales 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 empresas 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 turrones y mazapanes, se encuentra en una diferente situación: primero, la mayor parte de las empresas tienen un carácter artesanal, excepto para la fabricación de turrones, donde las empresas tienen una talla media; además, el consumo de estos productos ha disminuido 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 disminuido.

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, reunen 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

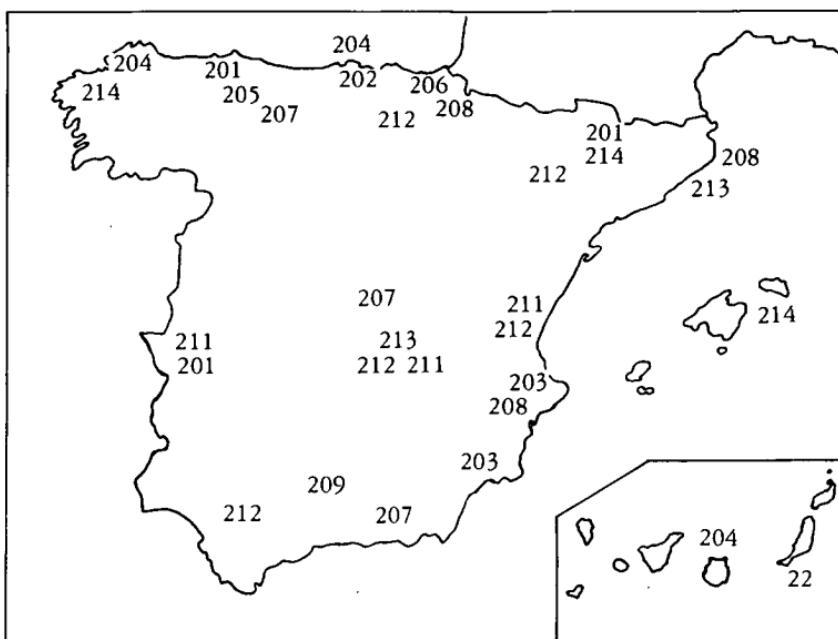
CUADRO 81

Nº de subsectores alimentarios presentes al menos de una manera significativa en las provincias españolas

Nº subsectores	Provincias			Total provincias
	1 a 3	4 a 6	7 a 9	
1 a 3	ALMERIA AVILA CACERES BALEARES CASTELLON CIUDAD REAL GRANADA ALAVA ALBACETE ALICANTE BADAJOZ BARCELONA BURGOS GUIPUZCOA MADRID NAVARRA	CUENCA GUADALAJRA HUELVA HUESCA LUGO MURCIA ORENSE CADIZ CORDOBA CORUNA GERONA JAEN LEON SANTANDER VALENCIA VIZCAYA	SORIA TERUEL PALENCIA SALAMANCA SEGOVIA TOLEDO LERIDA LOGRONO MALAGA OVIDEO PALMAS PONTEVEDRA	8
4 a 6				13
7 a 9				23
10 a 12				6

GRAFICO 23

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 turrones 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, LOGRONO, 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, MALLAGA, 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, LOGRONO, 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	BADAJOZ, 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	36	ALBACETE, ALICANTE, BADAJOZ, 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	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 instadas en cada provincia. (cuadro nº 86).

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 nº 88).

— por el % de participación en la producción total de las industrias de bebidas (cuadro nº 89).

— por el valor del consumo en energía y combustible de las empresas de bebidas de cada provincia (cuadro nº 90).

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, MÁLAGA, OVIEDO, PALMAS, SEVILLA y ZARAGOZA.
de 500 a 1.000 empleados	19	ALICANTE, BADAJOZ, BURGOS, CORDOBA, CORUÑA, GERONA, GRANADA, JAÉN, LEÓN, 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, MÁLAGA, 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, JAÉN, LEÓN, 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, SANTANDER, 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	PIUDAD 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.

CUADRO 92

Clasificación	Provincias	Nº provincias
Más de 40 empresas		
Más de 1.000 empleados	LAS PALMAS SANTA CRUZ	2
Más del 10% de la producción		
Más 15 % consumo materias primas		
Más 20% consumo energía		
Más de 1 empresa		
Más de 700 empleados (1)		
Más de una empresa		
Menos de 700 y más de 500 empleados (1)		
Participación muy débil o inexistente en las industrias de tabaco		
Más de 40 empresas	CADIZ MADRID	5
Más de 1.000 empleados	LOGRONO SANTANDER VALENCIA	6
Más del 10% de la producción	ALBACETE BADAJOZ BURGOS CIUDAD REAL	
Más 15 % consumo materias primas	GERONA HUELVA	
Más 20% consumo energía	HUESCA LERIDA MURCIA PALENCIA SEGOVIA TOLEDO ZAMORA	37
Más de 1 empresa	ALICANTE CORUNA TARRAGONA	
Más de 700 empleados (1)	GUIPUZCOA OVIEDO SEVILLA	
Más de una empresa	AVILA BARCELONA CASTELLON CUENCA GUADALAJARA JAEN LUGO NAVARRA PONTEVEDRA SORIA VALLADOLID ZARAGOZA	
Menos de 700 y más de 500 empleados (1)		
Participación muy débil o inexistente en las industrias de tabaco		

— por el valor del consumo en materias primas de las empresas de bebidas instaladas en cada provincia (cuadro nº 91).

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 nº 92.

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 influencian 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" provincias en donde se encuentran "en vía de desarrollo" provincias en donde se encuentran "menos desarrolladas" provincias en las que estas industrias se encuentran "subdesarrolladas"	BARCELONA, GUIPUZCOA, MADRID, VALENCIA y VIZCAYA. NAVARRA, OVIEDO y ZARAGOZA ALAVA, ALICANTE, CADIZ, CASTELLON, CORUÑA, MURCIA, GERONA, PONTEVEDRA, SANTANDER, SEVILLA, TARRAGONA, VALLADOLID. ALBACETE, ALMERIA, AVILA, BADAJOZ, BALEARES, BURGOS, CACERES, CIUDAD REAL, COORDOBA, CUENCA, GRANADA, GUADALAJARA, HUELVA, HUESCA, JAEN, LEON, LERIDA, LOGRONO, 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, MALLORCA, 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, MALLORCA, MURCIA, 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

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

CUADRO 95

Provincias	Nº clasificación ocupado por provincia				Total interés Agro-industrial
	IAA propiamente 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
BADAJOZ	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
CORUNA	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
LOGRONO	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
SÓRIA	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

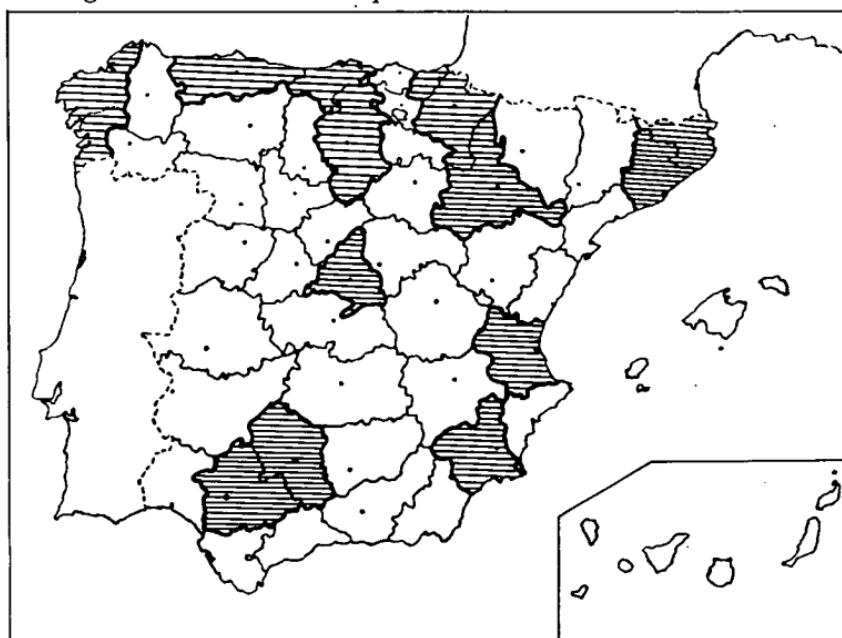
sector alimentario, 75% del consumo de energía y de combustible y el 86% del consumo global de materias primas del sector global de las IAA. Por el contrario, en lo que a las industrias de bebidas se refiere los porcentajes son 16%, 17%, 24%, y 10%, respectivamente, mientras que los correspondientes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



Capítulo tercero

Las zonas agroindustriales españolas:

*Aproximación regional al sistema agroindustrial
español en los años setenta.*

En esta última parte de nuestro trabajo, vamos a tratar de dar algunas conclusiones acerca de la Agroindustria española durante la década de los sesenta.

Tras un breve análisis en las primeras páginas de nuestro trabajo, hemos establecido la existencia de una Agroindustria embrionaria para el conjunto del país, especialmente a partir de la segunda mitad de los años sesenta. Como primera aproximación podemos aceptar este carácter embrionario de la Agroindustria española que hemos obtenido a través de los datos que nos proporciona la Contabilidad Nacional. Pero, justamente, la aportación que hemos intentado dar a los estudios ya existentes sobre la Agroindustria, reside en una crítica a dicha aproximación, puesto que abarca al conjunto del país en una misma realidad. Por ello estimamos que esta aproximación tiene solamente un valor indicativo; los resultados que de él se obtienen, no tienen en cuenta la heterogeneidad del conjunto estudiado, especialmente si se aplica este tipo de análisis a un país como España, en donde los datos estatales esconden marcadas disparidades regionales. Así, por ejemplo, hablar de Agroindustria embrionaria para calificar una zona cuyo centro fuera Barcelona, sería ireal y pesimista; por el contrario, calificar de embrionaria la Agroindustria que existe en la zona que separa Madrid de la periferia marítima, sería demasiado optimista y por lo tanto poco real.

Para reparar esta posible falacia, hemos completado el análisis global, con un análisis regional, el cual ha sido realizado a través del estudio de las causas de la formación de la Agroindustria en cada una de las provincias. Evidentemente, hay causas que hacen aparecer y que desarrollan la Agroindustria; por ello, hemos analizado el estado de cada una de estas causas en las diferentes provincias, con lo cual hemos querido determinar en qué fase se encuentra realmente la Agroindustria española. En último térmi-

no, nuestra "demarche" ha sido inversa: de lo concreto hemos pasado a lo general.

Naturalmente, este método nos ha hecho poner de relieve que no existe una sola Agroindustria representativa para el conjunto del país; en otras palabras, existen unas zonas en las que se puede hablar de Agroindustria, otras en las que la Agroindustria se encuentra poco desarrollada y, finalmente, algunas en las que no se puede hablar de Agroindustria.

I.— EL INTERES AGROINDUSTRIAL GLOBAL DE CADA UNA DE LAS PROVINCIAS

A través del estudio de las diferentes causas de la formación de la Agroindustria consideradas en el presente trabajo (adaptación de la agricultura en el proceso de industrialización, el proceso creciente de urbanización, el proceso de mejora del nivel de vida y el desarrollo de las IAA), hemos determinado el grado de interés agroindustrial de las provincias, teniendo en cuenta cada una de estas causas independientemente.

Si reunimos los cuatro grados de interés, obtendremos el interés agroindustrial global de cada una de las provincias. Pensamos, que no es suficiente para que una provincia sea interesante desde el punto de vista agroindustrial, que tenga una situación importante en una sola de las causas, pero no en las otras tres. Las cuatro causas consideradas deben encontrarse presentes de una forma equilibrada para que podamos hablar de una Agroindustria en una provincia, ya que las causas representan las tres coordenadas sobre las cuales se basa la Agroindustria:

— la agricultura, que suministra la materia prima alimentaria, se encuentra representada por la causa que hemos convenido llamar "adaptación de la agricultura en el proceso de industrialización".

— las IAA, que transforman la materia prima alimentaria en producto alimentario agroindustrial, se encuentran representadas en el "desarrollo de las IAA", como causa de la formación de la Agroindustria.

— el consumidor, que pide, exige y consume los productos alimentarios agroindustriales, se encuentra representado por las

causas "el proceso creciente de urbanización" y "el proceso de mejora del nivel de vida".

Si queremos simplificar estas tres coordenadas que delimitan la Agroindustria, podemos decir que dos de ellas hacen referencia a la Oferta agroindustrial (Agricultura e IAA), mientras que las otras se refieren a la Demanda agroindustrial. No podemos hablar de Agroindustria en una zona en donde "la Oferta agroindus-

CUADRO 96

1º GUADALAJARA	(61.148)	26º PALMAS	(24.005)
2º VALENCIA	(52.993)	27º TOLEDO	(22.893)
3º SEVILLA	(52.467)	28º CASTELLON	(22.447)
4º MADRID	(42.059)	29º SANTANDER	(22.444)
5º OVIEDO	(36.497)	30º SANTA CRUZ	(20.559)
6º ALICANTE	(35.812)	31º JAEN	(19.199)
7º CORUÑA	(33.940)	32º LOGRONO	(17.518)
8º ZARAGOZA	(33.868)	33º CACERES	(17.142)
9º TARRAGONA	(32.080)	34º HUESCA	(16.457)
10º MURCIA	(31.541)	35º CIUDAD REAL	(16.295)
11º PONTEVEDRA	(30.940)	36º ALAVA	(14.359)
12º NAVARRA	(28.545)	37º SALAMANCA	(13.808)
13º CORDOBA	(28.508)	38º LUGO	(13.106)
14º LEON	(28.199)	39º HUELVA	(12.565)
15º VIZCAYA	(28.038)	40º ALBACETE	(12.107)
16º BADAJOZ	(27.986)	41º PALENCIA	(11.620)
17º CADIZ	(27.827)	42º ALMERIA	(10.498)
18º LERIDA	(27.444)	43º ZAMORA	(10.332)
19º BURGOS	(26.969)	44º ORENSE	(9.048)
20º VALLADOLID	(26.587)	45º SEGOVIA	(8.983)
21º GERONA	(26.327)	46º CUENCA	(7.214)
22º GUIPUZCOA	(26.132)	47º TERUEL	(5.197)
23º GRANADA	(25.735)	48º SORIA	(4.720)
24º BALEARES	(25.096)	49º AVILA	(4.715)
25º MALAGA	(24.165)	50º GUADALAJARA	(4.558)

NOTA: Estas cifras que hacen referencia al interés agroindustrial global, han sido calculadas teniendo en cuenta los cuatro grados de interés agroindustrial obtenidos precedentemente para cada una de las causas de la formación de la Agroindustria. Para homogeneizar los distintos grados, hemos multiplicado por 1.000 el que hace referencia a la adaptación de la agricultura; por 10 aquel que concierne a la mejora del nivel de vida y por 100 el referente al desarrollo de las IAA. Por ejemplo para el caso de la provincia de Valencia, el interés agroindustrial global calculado sería el siguiente: $23 \times 1000 - 13.463 - (833 \times 10) - (82 \times 100) = 52.993$

trial”, por ejemplo, sea muy importante, mientras que por el contrario, “la Demanda agroindustrial” sea débil o inexistente.

Teniendo en cuenta las consideraciones que acabamos de hacer y según los análisis precedentes, el interés agroindustrial global de cada provincia sería el siguiente, el cual nos proporciona al mismo tiempo el orden de importancia agroindustrial de las provincias españolas (ver cuadro nº96).

A primera vista, una primera conclusión sería que las provincias situadas en los primeros lugares de la lista, tienen un carácter más agroindustrial que el resto. Sin embargo, habrá que cuestionarse por qué una provincia puede ser considerada como más agroindustrial que otra.

Ya hemos indicado precedentemente, que solo las provincias que presenten una situación agroindustrialmente “equilibrada” (Demanda y Oferta agroindustriales desarrolladas) y que tengan un grado de interés agroindustrial global elevado, podrán ser consideradas como pertenecientes a una zona en donde la Agroindustria se encuentra desarrollada. Por el contrario puede ocurrir que para ciertas provincias, a pesar de su grado de interés agroindustrial significativo, las consideramos como menos desarrolladas agroindustrialmente porque detectamos en ellas una agroindustria “no equilibrada” (una fuerte demanda agroindustrial, pero una débil oferta o viceversa). Además, encontraremos también provincias cuyo bajo grado de interés agroindustrial nos delimitará una zona en donde no se puede hablar de que la Agroindustria se encuentre en ella desarrollada o incluso que ella exista.

¿Cuáles serían estas zonas y cuáles sus características desde el punto de vista agroindustrial?

II.— LAS ZONAS AGROINDUSTRIALES ESPAÑOLAS

Si clasificamos las 50 provincias según la media de sus grados de interés agroindustrial⁸², obtendremos la lista siguiente, según

⁸² Las medias de los diferentes grados de interés agroindustrial son las siguientes: 8.020 para la adaptación de la agricultura; 4.647 para la mejora del nivel de vida; 5.508 para el proceso de urbanización y 5.196 para el desarrollo de las IAA. La media de los grados de interés agroindustrial global es 23.766.

CUADRO 97

Provincias con un grado de interés agroindustrial superior media

En la 1. ^a causa	En la 2. ^a causa	En la 3. ^a causa	En la 4. ^a causa	Global
Alicante	Alava	Alava	Alicante	Alicante
Badajoz	Alicante	Alicante	Barcelona	Badajoz
Barcelona	Baleares	Baleares	Burgos	Baleares
Burgos	Barcelona	Barcelona	Cordoba	Barcelona
Caceres	Cadiz	Burgos	Cordoba	Burgos
Cadiz	Castellon	Cadiz	Coruna	Cadiz
Castellon	Coruna	Castellon	Granada	Cordoba
Ciudad Real	Gerona	Coruna	Guipuzcoa	Coruna
cordoba	Guipuzcoa	Guipuzcoa	Madrid	Gerona
Granada	Madrid	Guipuzcoa	Murcia	Granada
Leon	Malaga	Huesca	Navarra	Guipuzcoa
Lerida	Murcia	Lerida	Oviedo	Leon
Murcia	Oviedo	Madrid	Palmas	Lerida
Navarra	Palmas	Malaga	Pontevedra	Pontevedra
Oviedo	Pontevedra	Murcia	Santander	Santander
Pontevedra	Santa Cruz	Navarra	Sevilla	Sevilla
Sevilla	Sevilla	Oviedo	Tarragona	Tarragona
Tarragona	Tarragona	Palmas	Valencia	Valencia
Toledo	Valencia	Santa Cruz	Vizcaya	Valladolid
Valencia	Vizcaya	Santander	Zaragoza	Vizcaya
Valladolid	Zaragoza	Sevilla	Tarragona	Zaragoza
Zaragoza	Coruna	Tarragona	Valencia	Coruna

CUADRO 98

Provincias con un grado de interés agroindustrial inferior media

En la 1 ^a causa	En la 2 ^a causa	En la 3 ^a causa	En la 4 ^a causa	Global
ALAVA	ALBACETE	ALBACETE	ALAVA	ALAVA
ALBACETE	ALMERIA	ALMERIA	ALBACETE	ALBACETE
ALMERIA	AVILA	AVILA	ALMERIA	ALMERIA
AVILA	BADAJOZ	BADAJOZ	AVILA	AVILA
BALEARES	BURGOS	CACERES	BADAJOZ	CACERES
CUENCA	CACERES	CIUDAD REAL	BALEARES	CASTELLON
GERONA	CIUDAD REAL	CORDOBA	CACERES	CIUDAD REAL
GUADALAJARA	CORDOBA	CUENCA	CADIZ	CUENCA
GUIPUZCOA	CUENCA	GRANADA	CASTELLON	GUADALAJARA
HUELVA	GRANADA	GUADALAJARA	CIUDAD REAL	HUELVA
HUESCA	GUADALAJARA	HUELVIA	CUENCA	HUESCA
LOGROÑO	HUELVIA	JAREN	GERONA	JAREN
LUGO	HUESCA	LEON	GUADALAJARA	LOGRONO
MADRID	JAREN	LOGRONO	HUELVA	LUGO
MALAGA	LEON	LUGO	HUESCA	ORENSE
ORENSE	LERIDA	ORENSE	JAREN	PALENCIA
PALENCIA	LOGRONO	PALENCIA	LEON	SALAMANCA
PALMAS	LUGO	PONTEVEDRA	LERIDA	SANTA CRUZ
SALAMANCA	ORENSE	SALAMANCA	LOGRONO	SANTANDER
SANTA CRUZ	PALENCIA	SEGOVIA	LUGO	SEGOVIA
SANTANDER	SALAMANCA	SORIA	MALAGA	SORIA
SEGOVIA	SANTANDER	TERUEL	ORENSE	TERUEL
SORIA	NAVARRA	TOLEDO	PALENCIA	TOLEDO
TERUEL	SEGOVIA	ZAMORA	SALAMANCA	ZAMORA
VIZCAYA	SORIA	SORIA	SANTA CRUZ	SANTA CRUZ
ZAMORA	TERUEL	TERUEL	SEGOVIA	SEGOVIA
JAEN	TOLEDO	TOLEDO	SORIA	SORIA
	VALLADOLID	VALLADOLID	TOLEDO	TOLEDO
	ZAMORA	ZAMORA	VALLADOLID	VALLADOLID

que su importancia agroindustrial global se apoye en una de las causas, en dos, en tres o en las cuatro:

Comprobamos, que de la lista de 26 provincias con un grado de interés agroindustrial global (5.^a columna) superior a la media provincial, solamente nueve (Alicante, Barcelona, Coruña, Murcia, Oviedo, Sevilla, Tarragona, Valencia y Zaragoza) tienen un grado de interés agroindustrial superior a la media en todas las causas de la formación de la Agroindustria consideradas. Para el resto, 17 provincias, constatamos que para una o varias causas su grado de interés es inferior a la media, es decir que estas provincias —incluso teniendo un grado de interés global elevado—, presentan una situación agroindustrial no armónica. Estas 17 provincias, o bien tienen una débil situación de la Oferta agroindustrial en relación con la Demanda, o viceversa; o incluso, una situación débil en una o en dos causas, una que representa la Demanda y otra la Oferta.

Por otra parte, si tenemos en cuenta las provincias con un grado de interés agroindustrial inferior a la media de todas las provincias, obtendríamos la lista del cuadro 98. En ella, de las 24 provincias que se encuentran en la columna 5.^a, es decir, con un grado de interés global inferior a la media de todas las provincias, solamente 16 (Albacete, Almería, Ávila, Cuenca, Guadalajara, Huelva, Jaén, Logroño, Lugo, Orense, Palencia, Salamanca, Segovia, Soria, Teruel y Zamora) tienen un grado de interés agroindustrial inferior a la media en todas las causas consideradas. Para el resto, comprobamos que hay provincias que a pesar de su grado de interés agroindustrial global inferior a la media, en una o varias de las causas presentan un grado superior a la media. Precisamente, aquellas 9 provincias ya citadas con un grado superior a la media en las cuatro causas y estas 16 provincias con un grado inferior a la media en las cuatro causas, ocupan los primeros lugares y los últimos, respectivamente, por la importancia de sus grados de interés agroindustrial global (ver cuadro 96).

No obstante, teniendo en cuenta que MADRID, que a pesar de que ocupa el 4.^º lugar por su importancia en el grado de interés global, no está comprendida entre estas 9 provincias por tener un grado de interés agroindustrial (el de la adaptación de su agricultura) ligeramente inferior a la media, consideramos que debería estar incluida en la lista de las 9. Por el contrario, para el caso de

CUADRO 99

las 9 provincias con un grado de interés superior a la media en las cuatro causas	las 16 provincias con un grado de interés inferior a la media en las cuatro causas
ALICANTE (69) BARCELONA (19) CORUÑA (79) MURCIA (109) OVIEDO (59) SEVILLA (39) TARRAGON. (43) VALENCIA (29) ZARAGOZA (8.)	ALBACETE (409) ALMERIA (429) AVILA (499) CUENCA (469) GUADAL. (509) JAEN (319) LOGRONO (329) LUGO (389) ORENSE (449) PALENCIA (419) SALAMAN. (37.) SEGOVIA (459) SORIA (48.) TERUEL (479) ZAMORA (439) HUELVA (399)

Jaen y Logroño, incluidas en la lista de las 16, pensamos deberían ser excluidas de ella, dado que sus grados de interés en las cuatro causas si bien son inferiores a la media, lo son muy ligeramente.

Después de estas consideraciones, podremos distinguir las zonas agroindustriales siguientes:

A) *Una zona en la que la economía agrícola y alimentaria se encuentra en fase agroindustrial, porque:*

— las cuatro causas de la formación de la Agroindustria analizadas, se encuentran *desarrolladas armónicamente* (provincias agroindustriales propiamente dichas, es decir, cuando sus grados de interés respectivos son superiores a la media provincial de cada una de las causas) o *no armónicamente* (cuando su grado de interés agroindustrial global es superior a la media, pero para una o dos de las causas este grado es inferior a la media respectiva).

— las cuatro causas de la formación de la Agroindustria consideradas se encuentran *poco desarrolladas*, pero con claras posibilidades de desarrollarse dada, principalmente, la importancia de una o dos de las causas analizadas.

B) *Una zona en la que la economía agrícola y alimentaria no se puede considerar dentro de la fase agroindustrial, porque:*

— las cuatro causas analizadas se encuentran *muy poco desarrolladas* en relación con las otras provincias. Esta zona abarcaría las provincias con un grado de interés agroindustrial netamente inferior a la media en las cuatro causas.

1) Zona en la que según la situación del conjunto de causas analizadas se puede hablar de Agroindustria

● *Provincias en donde las cuatro causas de la formación de la Agroindustria se encuentran desarrolladas armónicamente:*

La zona que comprende estas provincias, se caracteriza por una agricultura altamente adaptada en el proceso de industrialización, es decir, una agricultura que realiza compras importantes a los otros sectores (industrias “corriente arriba” o “d’mont”: fertilizantes, insecticidas, maquinaria, abonos, fitosanitarios, tierras puestas en regadío permanente,...), y cuya producción representa un porcentaje importante de participación en la producción final agraria del conjunto del país, pero también que se encuentra suficientemente diversificada, es decir, que no se trata de una zona de monocultivo, sino por el contrario, de una agricultura basada sobre varias producciones agrícolas, incluso siendo en una o en dos de ellas muy importantes respecto al resto de las provincias.

Por otra parte, esta zona, que estimamos que debe llamarse “*propriamente agroindustrial*”, se caracteriza por un grado de concentración urbana elevado, que unido a una significativa atracción migratoria, le dan una importancia urbana. Además, las provincias comprendidas en esta zona tienen una red de distribución alimentaria desarrollada que facilita un consumo agroindustrial. En lo que al nivel de vida se refiere, estas provincias

presentan un consumo netamente superior al resto de las provincias; pero también, tienen unas rentas mejor distribuidas, las cuales además presentan una evolución positiva.

Finalmente, las IAA instaladas en las provincias que componen esta zona son numerosas y dan empleo a mucha gente, presentando un consumo de energía y combustible, así como de materias primas en general muy significativo con respecto al resto de las IAA. Además, las IAA de esta zona se encuentran rodeadas por otras industrias, que nosotros hemos convenido en denominar "periféricas inmediatas", que facilitan el desarrollo de las primeras.

Según nuestros análisis, las provincias que consideramos comprendidas dentro de esta primera zona agroindustrial son: ALICANTE, BARCELONA, CORUÑA, MURCIA, OVIEDO, MADRID, SEVILLA, TARRAGONA, VALENCIA Y ZARAGOZA.

● *Provincias en donde las cuatro causas de la formación de la Agroindustria se encuentran desarrolladas pero no armónicamente:*

Las provincias abarcadas en esta segunda zona se caracterizan por un grado de interés agroindustrial global importante (superior a la media) pero no armónicamente en todas las causas consideradas; es decir, que se trata de provincias significativas agroindustrialmente hablando, no por el conjunto de las causas de la formación, sino por la importancia del desarrollo de una o dos de ellas (aunque para el resto tengan también un cierto desarrollo). Así pues, estas provincias serían:

- por la importancia de la "Demanda Agroindustrial" (2^a y 3^a de las causas: participación en el proceso de urbanización y de mejora del nivel de vida): CADIZ, GERONA, GUIPUZCOA, MÁLAGA, LAS PALMAS Y VIZCAYA;
- por la importancia de la "Oferta Agroindustrial" (1^a y 4^a de las causas: adaptación de la agricultura y desarrollo de las IAA): BURGOS, CORDOBA, GRANADA, NAVARRA Y PONTEVEDRA;
- por la importancia de su situación en lo que respecta la 1^a causas de la formación (adaptación de la agricultura): BADAJOZ y LEÓN;

— por la importancia de su situación en lo que respecta a la 1.^a y 3.^a de las causas (adaptación de la agricultura y proceso de mejora del nivel de vida): BALEARES, LERIDA y VALLADOLID.

● *Provincias en las que la Agroindustria se encuentra poco desarrollada o embrionaria:*

Se trata de una zona en la que las provincias comprendidas, a pesar de su grado de interés agroindustrial global inferior a la media, presentan una fase prometedora, sobre todo porque tienen una situación armónica para el conjunto de las causas o porque en una o en dos de las causas de la formación de la Agroindustria se encuentran suficientemente desarrolladas:

- por la importancia de su “demanda Agroindustrial”: ALAVA y SANTA CRUZ DE TENERIFE;
- por la importancia de la “oferta Agroindustrial”: JAEN;
- por la importancia de su situación en lo que concierne a la adaptación de la agricultura en el proceso de industrialización: CACERES, TOLEDO y CIUDAD REAL;
- por la situación armónica del conjunto de las causas: CASTELLON, LOGROÑO, HUESCA y SANTANDER.

2) Zona en la que según la situación del conjunto de causas analizadas no se puede hablar de la existencia de una Agroindustria

Según los análisis precedentes, las provincias abarcadas en esta zona son: ALBACETE, ALMERIA, CUENCA, GUADALAJARA, HUELVA, ORENSE, PALENCIA, SALAMANCA, SEGOVIA, TERUEL y ZAMORA.

En estas provincias, las causas que nosotros hemos considerado como interviniendo en la formación de la Agroindustria, se encuentran muy poco desarrolladas en relación con las otras provincias. El retraso agroindustrial de esta zona se debe fundamentalmente a un débil desarrollo de la 2.^a y 3.^a de las causas (las que hacen referencia a la “Demanda agroindustrial”), que hacen referencia a una débil participación en el proceso de industrialización global y en el proceso de mejora de vida que lleva aparejado.

Efectivamente, estas provincias presentan una fuerte tasa de migración hacia otras provincias o hacia el extranjero.

La inexistencia de una economía agrícola y alimentaria agroindustrial y la falta de perspectivas agroindustriales futuras para esta zona, tienen como motivación la no continuidad entre los diferentes subsistemas del complejo agroindustrial. Principalmente, las posibilidades agrícolas de las zonas se encuentran imposibilitadas de articularse con el resto de los sectores, pudiéndose hablar de que en todo caso constituyen una "reserva de materia prima alimentaria" para el complejo agroindustrial "nacional", pero en cualquiera de los casos los beneficiarios de ello serían las otras zonas agroindustriales del país.

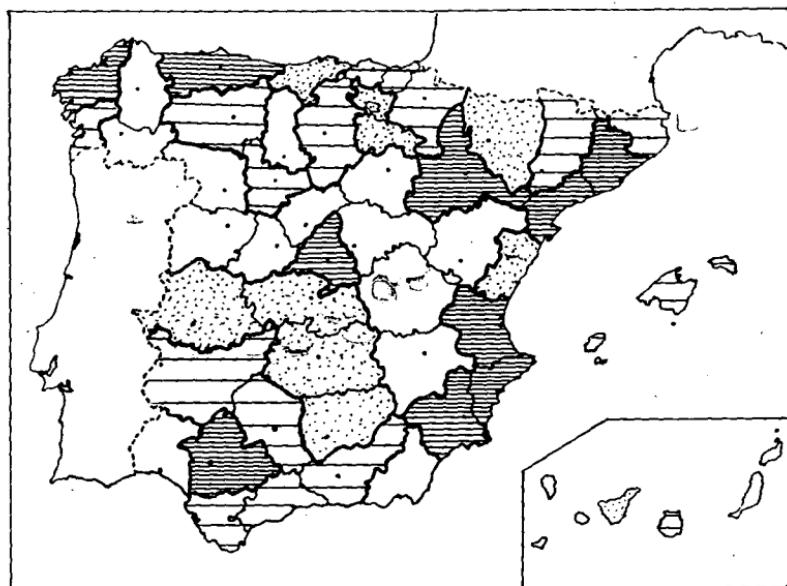
En el gráfico número 24, la zona en blanco es el conjunto de provincias para las que no se puede hablar de existencia de la Agroindustria. Por su lado, la zona punteada nos indica las provincias en las que tan sólo se puede hablar de una Agroindustria embrionaria, mientras que la rayada de forma menos acusada, serían las provincias en dónde se puede hablar de una Agroindustria desarrollada pero no armónicamente. Finalmente, las provincias rayadas de forma más acusada serían aquéllas que forman la zona con Agroindustria desarrollada armónicamente. Comprobamos, que en el centro del país (rodeando a Madrid) hay un "vacío agroindustrial"; podríamos pensar que Madrid no comunica su carácter agroindustrial desarrollado a sus vecinos. Por el contrario, constatamos, que salvo Madrid, el resto de las provincias desarrolladas se sitúan en la periferia del país, pero que principalmente lo hacen en la zona "mediterráneo catalana", cuyo centro, Barcelona, parece comunicar su desarrollo agroindustrial a sus vecinos.

Por otra parte, indicamos que las provincias con Agroindustria desarrollada armónicamente, constituyen la "capital" de las regiones respectivas donde ellas se encuentran. Así, Madrid sería la capital de la región central; Barcelona la capital de las provincias catalanas (Noreste); Valencia del llamado Levante; Sevilla de Andalucía; Coruña de Galicia y finalmente Oviedo de la zona Norte-Cantábrica.

Por su parte, la zona desarrollada agroindustrialmente pero de una forma no armónica, se sitúa en las inmediaciones de las zonas desarrolladas armónicamente.

GRAFICO 25

Las zonas agroindustriales españolas



- [Horizontal lines] zona con Agroindustria desarrollada armónicamente
- [Vertical lines] zona con Agroindustria desarrollada pero no armónicamente
- [Dots] zona con Agroindustria embrionaria
- [White box] zona no agroindustrial

Después de estas conclusiones, vemos que más bien que hablar de Agroindustria o complejo agroindustrial español, habría que hacerlo de un sistema “regional” agroindustrial español. ¿Cuáles serían las partes componentes de este sistema y cuáles las relaciones existentes entre ellas?

III.— EL SISTEMA “REGIONAL” AGROINDUSTRIAL ESPAÑOL

1) La utilidad de la aproximación regional y causal

A lo largo del presente estudio, hemos reprochado a los trabajos realizados sobre la Agroindustria, sus agregaciones a escala estatal, abarcando dentro de un todo teórico homogéneo, una realidad forzosamente heterogénea. Por tanto, comprendemos que esto era un límite que había que aceptar si se quería definir y establecer lo que hemos convenido en denominar Agroindustria y abrir una primera perspectiva de conjunto sobre las tendencias y los condicionamientos de la agricultura y de la alimentación “urbana”.

Por nuestra parte no ignoramos que en un conjunto tan heterogéneo como España, la importancia agroindustrial de sus diferentes regiones y nacionalidades no podía ser, a su vez, más que heterogénea. Es por esta razón, pensamos, que había que superar el análisis agroindustrial “clásico” (global y según los datos, únicamente, de la Contabilidad Nacional), puesto que éste no podía servir de verdadera ayuda en el momento de una toma de decisión política, ya que aquella consideraba a la Agroindustria como algo homogéneo, con carácter estatal, y consecuentemente, con soluciones globales para el conjunto del país.

Consideramos urgente que, tras esta primera aproximación global hacia un utópico complejo agroindustrial, se hace necesario proceder a estudios desagregados que permitan “atrappar” desde más cerca la realidad agroindustrial española, dentro de la variedad de sus aspectos regionales y provinciales.

Efectivamente, según estos estudios, hemos constatado la existencia de diferentes zonas agroindustriales españolas según el desarrollo de cada una de las causas que hemos considerado como fundamentales en la formación de la Agroindustria. Hemos tenido en cuenta las cincuenta provincias que componen el Estado, que forzosamente, por el hecho de pertenecer a un mismo Estado, se encuentran en situación de interdependencia y de mutua interacción. Sin embargo, las cuatro causas consideradas se encuentran diferencialmente desarrolladas en cada una de las provincias, lo

que nos permite agruparlas en cuatro zonas según sus semejanzas agroindustriales.

Tras ello se podría pensar en un sistema "Regional" agroindustrial español. Si llegamos a definir este sistema regional, podríamos examinar comparativamente los diferentes grupos agroindustriales en competición por los recursos y los consumidores agroindustriales, a fin de identificar los sujetos del conflicto o de incompatibilidad en el momento de establecer o programar las políticas agroindustriales nacionales o regionales.

Estas políticas tendrán, en el análisis causal y regional, un instrumento adecuado para decidirse en una solución que tendría más en cuenta la realidad agroindustrial del país. Para finalizar, vamos a hacer un esbozo del sistema regional agroindustrial que se desprende del análisis realizado sobre las causas de la formación de la Agroindustria en las provincias españolas.

2) Esbozo del sistema regional-agroindustrial español.

Tras las conclusiones sobre las zonas agroindustriales españolas, constatamos la diversidad de las situaciones frente a la problemática agroindustrial. Esta diversidad nos impide hablar de una sola Agroindustria que represente el conjunto del país. Mientras que para algunas provincias pensamos que existe una Agroindustria desarrollada —armónica o no—, para las otras solo hay una agroindustria embrionaria; finalmente, para unas terceras —más exactamente 14 provincias— hemos concluído que no se podía hablar de agroindustria, a causa del débil desarrollo de las causas que intervienen en la formación de la agroindustria.

Por otra parte, incluso en las mismas provincias que pertenecen a una sola zona agroindustrial es evidente que una comparación entre ellas nos daría también una diversidad en la fase de desarrollo de la Agroindustria. En consecuencia, sería necesario establecer un complejo agroindustrial para cada una de las provincias, pero siempre teniendo en cuenta que las provincias españolas se encuentran inter-conectadas y son interdependientes unas de otras; en primer lugar, porque pertenecen a un mismo Estado, pero sobre todo, por la proximidad geográfica, las similitudes culturales y las condiciones socioeconómicas semejantes.

En la medida en que las relaciones de interdependencia y de

interacción mutuas sean más estrechas entre las provincias, podremos dejar de hablar de 50 agroindustrias diferentes y reunirlas en regiones ya sea por la semejanza del nivel agroindustrial, ya sea por el radio de influencia de una o varias provincias vecinas más avanzadas agroindustrialmente.

A partir de este momento, podremos hablar de un sistema regional agroindustrial español, el cual, tras las conclusiones a las que hemos llegado en lo que respecta a las zonas agroindustriales españolas, presentaría la siguiente configuración: distinguiríamos seis regiones que constituirían los eslabones o nudos fundamentales de la red agroindustrial española:

- región gallega
- región vasco-cantábrica
- región mediterráneo-catalana
- región bética
- región canaria
- y la provincia de Madrid

Los eslabones que completan esta red son las provincias siguientes: OVIEDO, ZARAGOZA, HUESCA, MURCIA, BADAJOZ, CACERES, CIUDAD REAL, TOLEDO, LEON, VALLADOLID y BURGOS, entre las que Oviedo, Zaragoza y Murcia constituyen importantes lazos de unión entre la región gallega y la vasco-cantábrica, y entre ésta última y la región mediterráneo catalana, y finalmente, entre ésta y la región bética, respectivamente. Por su parte, las provincias de León, Valladolid, Burgos, Badajoz, Cáceres, Ciudad Real y Zaragoza evitan el aislamiento agroindustrial de Madrid.

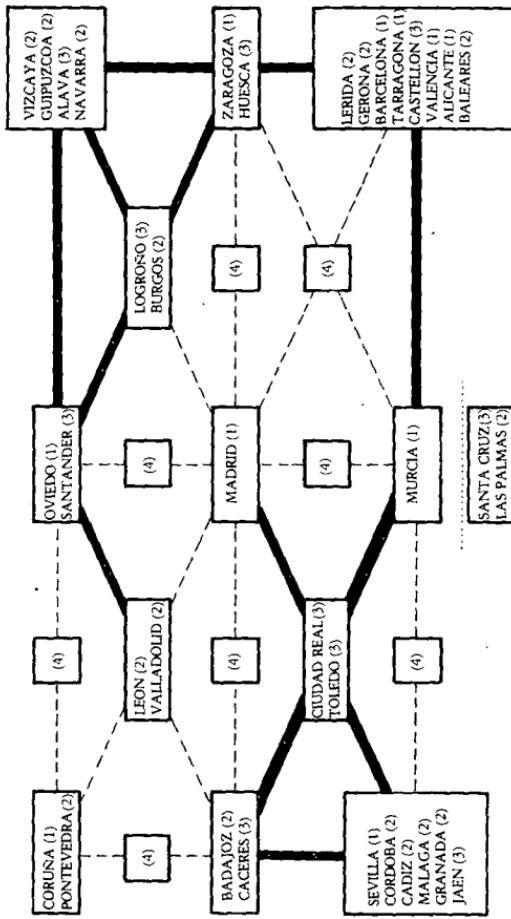
Comprobamos un mayor desarrollo agroindustrial de la región mediterráneo-catalana, en la que Barcelona, Tarragona, Valencia y Alicante constituyen importantes detonadores agroindustriales. Por el contrario, la región gallega presenta síntomas contrapuestos.

Intentando resumir el sistema regional presentado, podemos delimitar tres grandes zonas agroindustriales:

- la zona de la cuenca atlántica, que comprende la región gallega, que se encuentra unida a la vasco-cantábrica a través de Oviedo.
- la zona de la cuenca mediterránea, que comprende la región mediterráneo-catalana, unida a la Bética a través de Murcia.

GRAFICO 26

APROXIMACION AL SISTEMA AGROINDUSTRIAL ESPAÑOL



- 1) pertenece a una zona agroindustrial armonicamente desarrollada;
- 2) pertenece a una zona agroindustrial inarmónicamente desarrollada;
- 3) pertenece a una zona agroindustrial embrionaria.
- 4) pertenece a una zona en la que no existe agroindustria propiamente dicha.

— Madrid, unida a las dos anteriores a través de León, Valladolid, Burgos, Badajoz, Cáceres, Ciudad Real, Toledo, Zaragoza y Huesca.

Podríamos añadir una cuarta zona, las Islas Canarias, pero que dada su situación geográfica y sus características específicas presenta una difícil ubicación dentro del sistema agroindustrial peninsular.

A modo de conclusión

*Algunas consideraciones sobre el
posible desarrollo de las ideas
apuntadas en este trabajo*

0

I

La misma dinámica que hemos ido siguiendo en la exposición del presente trabajo, nos ha ido mostrando la falta de profundización del autor en algunos temas, como pueden ser el proceso de urbanización y la problemática inherente a la distribución de la renta. De ello hemos ido conscientes, y ello ha sido así, porque a lo largo del trabajo hemos estado trasgrediendo las fronteras de diversas disciplinas académicas, con lo que hemos querido mostrar nuestra voluntad de presentar, no un trabajo erudito sobre los diversos temas abordados, sino un *trabajo de interpretación sobre el desarrollo agrícola dentro del modo de producción capitalista*, y aplicarlo al caso español de los años sesenta. Por otra parte, somos conscientes también, de que para que las mencionadas "trasgresiones" hubieran sido plenamente positivas, habían de ser abordadas desde la óptica interdisciplinaria y en equipo, circunstancias éstas que no han sido posibles esta vez.

La problemática agraria no puede ser terreno reservado para agrónomos, como no puede serlo para antropólogos o economistas u otra disciplina en exclusividad, ya que ello supondría otorgarle a la agricultura una visión y una perspectiva unidimensional que queda —a nuestro entender— lejos de ser oportuna y adecuada en las sociedades "complejas". En este sentido, el carácter dado a nuestro trabajo era necesario por el mismo objetivo que teníamos trazado: la agricultura, el campo, el agro, lo rural, ..., y las personas con él relacionadas, que en él trabajan o parasitean, que en él bienviven o malviven, que de él huyen o en él se afincan..., no constituyen una problemática específica, compartimentada, aislada del resto de la realidad y del devenir social, sino que son una parte más de ella, cuyas especificidades no distan mucho de las que tiene cualquier otro sector productivo o forma de vida, en su adaptación al modo de producción capitalista. Por otra parte, y para

más abundamiento, “su” peculiaridad no reside en sí misma como tal, sino en su articulación con el resto del sistema, con “su” exterior y, por tanto, no puede ser entendido a más que a nivel de sus relaciones con el resto del sistema.

II

El querer demostrar la diversidad de ritmos y grados del desarrollo agrícola en España durante los años sesenta, podría parecer gratuito por obvio. Los condicionamientos de todo tipo no están ahí en balde. Sin embargo, el hecho de plantear esta diversidad causal y espacialmente, da a la teoría de la agroindustrialización una nueva óptica que nos permite poner el énfasis en la misma inserción, articulación, absorción, adaptación, transformación, homogeneización, modernización o evolución de la Agricultura, según el desarrollo de las fuerzas productivas alcanzado en cada caso. Así, la Agroindustria no es una fase, un estadio o una etapa a alcanzar por la Agricultura como tal, sino que se trata de la forma que adopta el desarrollo agrícola en la medida que va superando “sus peculiaridades”.

Desde esta óptica, hemos comprobado que la forma que va adoptando el desarrollo agrícola español es “disforme”, en el sentido vergopouliano de la palabra y, por tanto, al mismo tiempo que unifica, crea siempre nuevas diferencias. Estas diferencias aparecen por el mismo hecho de las transferencias o interrelaciones que tienen lugar entre el interior y exterior de una misma agricultura, o entre una u otra zona; todo ello dentro de un mismo sistema y teniendo bien presente que, en ningún caso, las transferencias o interrelaciones constituyen un proceso de anulación de las diferencias, sino todo lo contrario. De ahí nuestro empeño, al preferir hablar de grados y ritmos de agroindustrialización, más que de etapas o fases previas para llegar al estadio agroindustrial. *Las políticas económicas que de esta apreciación se desprenden son, como se podrá deducir fácilmente, diametralmente opuestas según se adopte el criterio de “alcanzar una fase”, o de “racionalizar los diferentes ritmos y grados”.*

En este sentido, al quitar fuerza a los factores diferenciadores de la agricultura como sector productivo y dándole más énfasis a los factores comunes para con el resto de los sectores, estamos

dando a entender que las soluciones a los “problemas agrarios” (política económica), no tienen por qué tener un cariz paternalista y otorgado, como si de conservar un sector “retardatario” se tratara. Por el contrario, hay que adoptar aquellas que estén dentro de las mismas reglas de juego que valen para el resto del sistema, teniendo en cuenta —en su caso—, que estas reglas permiten la existencia de sectores de interés nacional, preferente o estratégico y, por tanto, la adopción de medidas, por descontado, no meramente indicativas. En el mismo orden de cosas, hemos querido poner de relieve, que quienes se benefician o padecen una agricultura determinada no son únicamente los agricultores o una capa de ellos, sino toda la sociedad. Con ello queremos decir, que no se trata de un agricultor o un agricultura frente a una economía capitalista, sino dentro de ella y, por lo tanto, igualmente responsable de su funcionamiento y transformación.

III

Así las cosas, pensamos que la asociación que se suele hacer entre “cuestión agraria” y “cuestión campesina”, como simbiosis esencial, así como la tan manipulada oposición entre campo y ciudad y el dilema industrialización o ecología, podrían ser satisfactoriamente enfocados desde la óptica de la teoría de agroindustrialización. Lo cual no implica dejar en el olvido la problemática específica para cada una de estas cuestiones, sino darles un nuevo enfoque teniendo en cuenta el rumbo que toma el desarrollo agrícola dentro de las sociedades capitalistas.

Precisamente este rumbo o evolución nos está indicando que los subsistemas “corriente arriba” y “corriente abajo” de la agricultura española (industrias químicas, mecánicas y alimentarias) son los que están imprimiendo carácter al complejo o sistema agroindustrial. En este campo, el protagonismo de las multinacionales parece que únicamente podría ser compensado mediando una determinada actuación del Estado. Por su parte, y en lo que respecta al subsistema central o agricultura propiamente dicha, los estudios existentes y el trabajo de campo realizado junto con la antropóloga Josepa Cucó en la isla del Hierro y la Palma, así como en el País Valenciano, nos hacen calificar de delicada situación.

Una pseudoestabilidad en el campo tras los primeros efectos del éxodo rural, o un proceso de proletarización “lento y tranquilo”, únicamente es posible mediante la utilización progresiva en el campo de medios de producción capitalistas y en las zonas en donde la agricultura a tiempo parcial sea rentable individualmente, es decir, en donde fácilmente se encuentren lugares de trabajo complementario y alternativo. El sistema de transmisión de la propiedad de la tierra pesa como una losa en la incorporación de elementos jóvenes. La misma existencia de dos tipos de mercado de la tierra, al estilo Servolin, constituye una dificultad en el momento de dar medidas de política económica mínimamente coherentes. El mismo sistema de explotaciones agrarias individuales y atomizadas, en un mundo en que las Sociedades Anónimas, el trabajo asociado o las agrupaciones de consumo ya llevan años de existencia, hace inviable incluso la mera mejora del nivel de vida colectivo de las zonas rurales.

Todas estas problemáticas específicas enumeradas en el párrafo anterior, podrían haber constituido un apartado más en el presente trabajo, la teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado, pero el estado de nuestras investigaciones hace imposible el incorporarlo. Los trabajos de Mollard, Vergopoulos, Servolin, Jollivet, Evrard-Hassan-Viay, Barthélémy, Postel-Vinay, MacDonald,... etc., nos están dando ideas sobre el enfoque a darle. La extracción de plusvalía, los sistemas de precios practicados, y los fenómenos migratorios, parecen ser los pilares principales, junto con una determinada actuación del Estado y una especial concepción del beneficio por parte del campesinado que “resiste”.

IV

En nuestro corto artículo “De l’Agroindustrial Regional a l’Agroindustria Política: una estrategia per a l’Agricultura i el Consum alimentaris”⁸³, queríamos dar el salto cualitativo en cuanto alternativa al proceso agroindustrial capitalista. La complementariedad agricultura/industria, rural/urbano, la creación de

⁸³ R. Juan i Fenollar: “De l’Agroindustrial Regional a l’Agroindustria Política: una estrategia per a l’Agricultura i el Consum alimentaris”, en ARGUMENTS, nº 3, Ed. L’Estel, Valencia, 1977, pp. 209-220.

complejos agroindustriales por los mismos agricultores y consumidores urbanos, la intervención de los Gobiernos Autónomos a nivel de planificación y ordenación del territorio..., eran ideas que quedaban ligeramente esbozadas y, por descontado, requerían para su materialización una determinada relación de las fuerzas políticas. No obstante, a pesar de su carga de voluntarismo, hemos querido dejar constancia de este artículo, como muestra también de los posibles desarrollos a que puede dar lugar la teoría de la agroindustrialización, que hemos iniciado con el presente trabajo.

INDICE

PREFACIO	7
CAPITULO PRIMERO.— INTRODUCCION	13
I.— Agricultura y desarrollo: Hacia una fase denominada “Agroindustria”	15
II.— La formación de la Agro-industria: Aproximación a una definición	21
III.— Los componentes del sistema Agro-industrial.	24
IV.— El objetivo que se pretende con el presente trabajo	28
V.— ¿Podemos afirmar, en términos globales, que el sector agrícola y alimentario español se encuentra ya al final de los sesenta, en la fase Agroindustrial.	37
CAPITULO SEGUNDO.— LAS CAUSAS DE LA FORMACION DE LA AGROINDUSTRIA EN ESPAÑA	47
I.— El modelo causal	49
a) La estructura causal de las diferentes variables que intervienen en la formación de la Agroindustria	50
b) Modelo causal y causas más significativas en la formación de la Agroindustria	51
II.— La adaptación de la agricultura dentro del proceso de industrialización, como una de las causas de la formación de la Agroindustria ..	61
a) Aproximación al comienzo de la “revolución industrial”	62

b) Importancia del papel de la Agricultura en el despegue del proceso de industrialización español	64
c) Las transformaciones agrarias durante el período de crecimiento económico de los años sesenta	71
d) Participación de cada una de las provincias españolas en la adaptación de "su" agricultura en el proceso de industrialización ..	77
III.— El fenómeno de la urbanización como otra de las causas de la formación de la Agroindustria	106
a) El consumo urbano en alimentación en relación con el realizado en el medio rural ..	108
b) Las migraciones interiores españolas: tendencias y localización	132
c) El proceso de concentración urbana española	135
d) El interés Ágroindustrial de cada una de las provincias según la importancia del proceso de urbanización	148
IV.— La mejora del nivel de vida materializada en un aumento de la renta per cápita, como otra de las causas de la formación de la Agroindustria	161
a) Los niveles de renta y consumo alimentario ..	167
b) Las disparidades regionales en el consumo alimenticio y en las rentas per cápita	171
c) Participación de cada una de las provincias en el proceso de mejora del nivel de vida, como otra de las causas de la formación de la Agroindustria	178
V.— El desarrollo de las industrias agrícolas y alimentarias, como otra de las causas de la formación de la Agroindustria	194
a) Importancia de las industrias agrícolas y alimentarias en relación con el resto de las industrias	195

b) Características de los subsectores comprendidos dentro del conjunto de las IAA españolas	205
c) La evolución de las industrias agrícolas y alimentarias españolas	227
d) La localización de las industrias agrícolas y alimentarias españolas	229
e) Participación de cada una de las provincias españolas en el desarrollo de las industrias agrícolas y alimentarias	235
 CAPITULO TERCERO.— LAS ZONAS AGROINDUSTRIALES ESPAÑOLAS	253
I.— El interés Agroindustrial global de cada una de las provincias	256
II.— Las zonas Agroindustriales españolas	258
1) Zona en la que según la situación del conjunto de causas analizadas se puede hablar de Agroindustria	263
2) Zona en la que según la situación del conjunto de causas analizadas no se puede hablar de la existencia de una Agroindustria	265
III.— El sistema “regional” Agroindustrial español	268
1) La utilidad de la aproximación regional y causal	268
2) Esbozo del sistema regional agroindustrial español	269
 A MODO DE CONCLUSION.— ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL POSIBLE DESARROLLO DE LAS IDEAS APUNTADAS EN ESTE TRABAJO	273





“La formación de la Agroindustria en España (1960-1970): una aproximación causal y regional”, tiene por objetivo el presentar la viabilidad de la teoría de la agroindustrialización como explicativa del desarrollo agrícola español, superando los enfoques clásicos que nos mostraban la oposición entre los grandes (latifundistas) y los pequeños propietarios (minifundistas) con el consiguiente fomento —no deseado por sus autores— del mito de la propiedad de la tierra, o aquellos otros que hacían estricta referencia a unas supuestas clases sociales agrarias “descolgadas” del resto de las clases de la sociedad global, o lo que es lo mismo, aquellos que ponían el énfasis en la dualidad (a nuestro entender falaz) entre campo y ciudad, con el corolario del mito de la unidad campesina o agricultora. La teoría de la agroindustrialización nos muestra la íntima interrelación existente entre el desarrollo agrícola y el proceso creciente de industrialización y urbanización, con los siguientes efectos sobre la cultura alimenticia y sobre los esquemas de producción, transformación y distribución de los productos del campo.

Sin embargo, dado que en los primeros intentos explicativos del concepto de Agroindustria, se dió al mismo un excesivo carácter rostowiano, calificándola como la última fase del desarrollo agrícola y dejando, por tanto, implícita la necesidad de superación de unas fases previas ineludibles, nosotros hemos presentado una aproximación causal y regional de la cuestión agroindustrial que ha querido dejar patente la improcedencia de hablar de fases, prefiriendo hablar de grados y ritmos con los que se va formando la agroindustria, o mejor, se va dejando sentir la influencia del complejo agroindustrial en las distintas agriculturas españolas.