

**IMPACTOS TERRITORIALES DE LA
REESTRUCTURACIÓN: LA
INDUSTRIA AGROALIMENTARIA
EN ANDALUCÍA**

Daniel Coq Huelva

**CAPÍTULO 1. ECONOMÍA Y
TERRITORIO: UNA SOMERA
REVISIÓN CRÍTICA**

1. INTRODUCCIÓN

Es un punto común, dentro de la ciencia económica, el reconocimiento del escaso papel que, habitualmente, se le presta al componente espacial, es decir, al territorio a la hora de explicar los procesos de producción y consumo que sobre el mismo tienen lugar. En este sentido, las siguientes palabras puedan, quizá, ser ilustrativas de un sentir bastante generalizado.

“¿Cómo suelen abordar los economistas el espacio? Por decirlo en pocas palabras, la mayoría no lo trata en absoluto. En efecto, hay algo extraño en la manera en que buena parte de nuestra profesión ignora cualquier cosa que guarde relación con el lugar en el que se producen las actividades económicas” (Krugman, pag. 15, 1997a).

Pese a que la frase anterior es, en términos generales, válida, sin embargo, los intentos de desarrollo de una ciencia que enfoque los problemas económicos desde una perspectiva espacial son muy antiguos¹. Así, desde principios de siglo se han sucedido una serie de contribuciones teóricas en este sentido. Se trata de aportaciones muy heterogéneas². Por eso, el objetivo principal de este capítulo es proceder a su ordenación y resumida exposición.

Se realizará, para ello, una somera revisión³ de las distintas teorizaciones económico-espaciales. Así, se comenzará por exponer la forma en que, desde la economía convencional, se incorpora el espacio al análisis, así como las principales carencias de esta aproximación. (epígrafe 2) Se seguirá con la exposición de la concepción del espacio presente en las concepciones centro-periferia (epígrafe 3). Por último, en el epígrafe 4, se analizarán todo un conjunto de conceptualizaciones que tienen en común dos cosas:

¹ Los intentos por incorporar la variable espacial al análisis económico son muy antiguos, remontándose a Vön Thunen (1839) y A. Weber (1909).

² Las fuentes de heterogeneidad de los desarrollos económico espaciales son múltiples. Por una parte, tienen presupuestos epistemológicos de partida diferentes. La teoría neoclásica de la localización, por ejemplo, parte del individualismo metodológico, mientras que, en el otro extremo, la escuela de la nueva división internacional del trabajo se construye a partir de unos fundamentos radicalmente holistas (para ver la diferencia entre individualismo metodológico y holismo se recomienda la obra de Hodgson, 1988). Estas diferencias epistemológicas no son, a su vez, sino una de las consecuencias de los diferentes paradigmas económicos tomados como referente. De hecho, los desarrollos económico espaciales parten en ocasiones de modelizaciones económicas neoclásicas. Otras veces, tienen en la tradición de pensamiento marxista su principal referente. Y, en otras ocasiones, como puede ser el caso de la escuela de la especialización flexible, sus presupuestos son marcadamente institucionalistas.

Pero lo que quizá sea la principal fuente de heterogeneidad es el distinto significado que, para cada una de ellas, tiene la variable espacial. Así, para algunos autores tiene un valor meramente físico. De este modo, espacio sería equivalente a distancia. Pero para otros, el territorio no hace únicamente referencia a una restricción física sino que sintetiza todo un conjunto de relaciones sociales que tienen lugar en su interior.

Las abundantes fuentes de heterogeneidad de estas aproximaciones y la profundidad de la diferencia que éstas imprimen, impiden que, en un espacio limitado como el presente pueda afrontarse la problemática derivada de cada una de ellas.

³ Una revisión más amplia de la relación economía – territorio puede encontrarse en Coq (2000) *Economía y Territorio: Una revisión crítica*. En este texto se abordan todas las fuentes de heterogeneidad de los desarrollos económico – espaciales a las que se refiere la nota anterior.

- ◆ La apertura del análisis a desarrollos procedentes de otras ramas del pensamiento económico y disciplinas afines.
- ◆ Su gran apego a la realidad, derivado de que su última finalidad es explicar la dinámica territorial subyacente en los procesos de transformación socioeconómica experimentados en las tres últimas décadas.

Se trata de esfuerzos de conceptualización que poseen un elevado grado de retroalimentación entre sí y cuya ordenación y clasificación puede realizarse a partir de diversos criterios. En este caso, se ha optado por ordenar las diversas aproximaciones sobre la base de su distinta percepción de las causas que rigen los cambios en la organización territorial de la producción.⁴

En el epígrafe 5, se procederá a exponer las principales limitaciones de las teorías económico – espaciales, así como las consecuencias de las mismas sobre la presente investigación. Por último, en el punto 6, se expondrá la metodología de análisis utilizada en este trabajo y su relación con las aproximaciones teóricas vistas con anterioridad.

2. EL ESPACIO COMO UN MERO RECEPTÁCULO: LA TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN

Ya a principios de siglo, los autores de la denominada Escuela Alemana de la Localización⁵ se plantearon analizar las causas que regían la distribución espacial de las manufacturas. Esto era, en aquellos momentos, en Alemania un debate de gran trascendencia debido a que, como consecuencia del fuerte proceso industrializador vivido a finales del siglo pasado, se había transformado radicalmente el uso dado al espacio y la localización en él de las actividades productivas. Con la finalidad de intentar comprender las fuerzas rectoras de tal transformación se acudió a la teoría económica por la fecha dominante: la teoría neoclásica. Sobre la base de la misma estos autores se propusieron conceptualizar los efectos derivados de la inclusión del espacio⁶ en ese modelo de análisis. Para ello, encontraron dos vías principales:

⁴ No obstante, dada la heterogeneidad de estos desarrollos, es posible proceder a otras ordenaciones de ellos, por ejemplo, sobre la base de sus diferentes bases epistemológicas y ontológicas, tal y como se hace en la obra citada en la nota anterior.

⁵ Esta Escuela de pensamiento fue continuada en los años 50 y 60 por los estudiosos agrupados bajo la impronta de la Asociación Americana de Ciencia Regional. Entre estos últimos destaca la figura de W. Isard, sin olvidar las de E. Moses o E. Hoover. Con todo, estos teóricos en lo esencial continúan la línea de lo expuesto por sus predecesores germanos, respetando, en este sentido, los factores de localización considerados. Por ello, su única aportación real es la de dotar a la Teoría de la Localización de un aparato matemático mucho más desarrollado, así como la de realizar una gran cantidad de estudios empíricos tendentes a identificar los factores de localización existentes en cada caso.

⁶ En este caso, el espacio es una variable definida en términos exclusivamente físicos. Se intenta estudiar los patrones de localización bajo las premisas de la existencia de individuos absolutamente racionales, que poseen una información perfecta de los costes asociados a las distintas localizaciones y que actúan de una forma totalmente egoísta para de este modo maximizar el beneficio de sus empresas o, en su defecto, su utilidad. El espacio es, por tanto, uno de los datos necesarios para que estos individuos – perfectamente racionales – tomen sus decisiones. De esta forma, es un elemento que actúa como una restricción en los procesos de decisión individual. Así, el espacio se equipara a la distancia y se piensa en él como un elemento pasivo.

- ◆ Por un lado, la existencia del espacio altera las funciones empresariales de coste, introduciendo un nuevo tipo de gasto, el transporte.⁷
- ◆ Por otro lado, también es obvio, que a igualdad de precio (y de todos los restantes atributos que definen una mercancía), los consumidores comprarán sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos. Es decir, la distancia influye en la formación de preferencias por parte de los consumidores y, por tanto, en las decisiones de localización de los empresarios. Esta es la línea de razonamiento seguida por Hötelling, Christaller y Lösh.⁸

A partir de estas dos vías teóricas se obtienen una serie de conclusiones:

- ◆ Por una parte, está claro que dado el carácter de coste del transporte, las empresas tenderán a instalarse allí donde éste se minimicen.
- ◆ Esto se cumplirá siempre que los clientes no tengan una clara y decidida predilección por adquirir sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos.

De este modo, la teoría predice la existencia de dos tipos de industrias; por un parte, las orientadas a las materias primas y por otro, las orientadas a la demanda final. Las primeras se concentrarán en unos puntos concretos, con independencia de dónde se encuentren los principales núcleos de población, mientras que las segundas tenderán a localizarse en los principales núcleos urbanos (Richardson, 1986). Adicionalmente, a través de una serie de deducciones matemáticas se demostraba que esta última orientación era el caso general.⁹

Sólo había un problema. La evolución de las principales economías demostraba que los procesos de industrialización iban acompañados de intensos procesos de urbanización (Polèse, 1995). Nos encontraríamos, por tanto, frente a fenómeno de tipo circular. La industria sigue a la población que, lejos de tender a reproducir los patrones de ocupación del espacio previamente existente, es crecientemente urbana. Es decir, la industria se “orienta a la demanda” y la fuerza de trabajo, la población, va allí donde hay oportunidades de empleo, es decir, donde hay industria. Esta situación está lejos de ser explicada por un modelo teórico como el neoclásico, basado en la idea de equilibrio, que describe una situación estática como óptima y, por tanto, en la que no es posible operar ninguna transformación¹⁰.

⁷ Esta es la línea de razonamiento que, básicamente, sigue A. Weber y sus sucesores norteamericanos de los años 50 E. Hoover y L. Moses.

⁸ Este conjunto de aproximaciones recibe el nombre de Teoría del Lugar Central. Ha sido utilizada intensamente a la hora de proceder a la Ordenación del Territorio por parte de los agentes públicos. Un ejemplo muy cercano lo constituyen las Bases para la Ordenación del Territorio (1984) de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

⁹ El propio Weber en su obra “Theory of location of industries” llega a esta conclusión.

¹⁰ En el extremo contrario a esta construcción teórica, la realidad empírica, lejos de encontrarse en una situación estable que tendiera a anular posibles fuentes de perturbaciones, se encuentra sometida a un

Tan espinoso problema, ya intuido desde el principio por A. Weber fue resuelto mediante el recurso a un concepto marshalliano¹¹: las economías externas. La base de la argumentación reside en que la concentración de industrias en un punto produce una serie de reducciones de costes que afectan a todo sector de actividad, sin que, ninguna de las empresas existentes, pueda limitar el disfrute por las restantes de estos descensos¹². De esta forma, las industrias localizadas en un punto concreto son capaces de reducir los gastos asociados a sus procesos productivos por encima del efecto derivado del aumento de los costes de transporte (derivado de la mayor distancia respecto a la localización de la producción de materias primas)¹³. Las formas en las que estas economías externas pueden tomar cuerpo son muy variadas. Por ejemplo, vía la formación de un mercado de trabajo cualificado y considerablemente más productivo. También puede entenderse su existencia por las necesidades concretas de los procesos productivos, por las características de los sistemas institucionales de las ciudades, etc.

En realidad, con el desarrollo del concepto de “economía externa” se abre la puerta a una concepción evolutiva de la dinámica espacial, pero, oculta tras el telón de una serie de argumentos teóricos extraídos de la más añeja estática comparativa neoclásica. Con todo, la capacidad explicativa de la teoría neoclásica de la localización aumenta cuando se introduce este elemento. Por ello, no es extraño que desarrollos más recientes en la misma línea de pensamiento se hayan centrado casi obsesivamente en las economías externas, ya que éstas constituyen el punto nodal de la argumentación. Se ha procedido por una parte a su desarrollo teórico, distinguiendo diversos tipos (Henderson, 1985). Pero, por otro lado, su presencia continua y constante ha sido una de las bazas fundamentales para reclamar desarrollos teóricos que partan desde esquemas de competencia imperfecta (Krugman 1991).

Sin embargo, a todos estos desarrollos es posible realizar a una serie de críticas que se sintetizan en los siguientes puntos:

- ◆ Se está convencido de que las economías externas juegan un papel esencial en la configuración espacial de la organización industrial pero no se sabe realmente por

continuo proceso de cambio. Y esto difícilmente puede ser adecuadamente captado y explicado desde concepciones teóricas basadas en la idea de equilibrio.

¹¹ El hecho de que A. Marshall fuera un autor con un gran apego a la realidad empírica hace que su obra tenga una gran influencia en la evolución del pensamiento económico – espacial. Dos son los conceptos marshallianos que van a ser objeto de desarrollo. Por un lado, el ya indicado de economías externas. Por el otro, el concepto de distrito industrial que se tendrá la ocasión de comentar en el cuarto epígrafe del presente texto.

¹² Un ejemplo de Economías externas sería el comentado por P. Krugman en su obra “Geografía y comercio”. En la misma expone como la existencia de una concentración de industrias de un sector en un área determinada promueve, a su vez, la creación de un mercado de trabajo especializado. De dicho mercado de trabajo pueden beneficiarse todas las empresas situadas en esa área y esto supone una ventaja competitiva para las mismas.

¹³ Es decir, en términos neoclásicos se afirma que existe una relación de sustituibilidad entre aumento de los costes de transporte (derivado de una localización subóptima desde el punto de vista del lugar de producción las fuentes de materias primas y de consumo de los productos fabricados por la empresa) y reducción de los costes de producción (derivado de un aprovechamiento de las economías externas).

qué. Como afirma Polèse, las causas de las economías externas no quedan en ningún caso claras, aunque la evidencia empírica apunta obsesivamente a su existencia.¹⁴

- ◆ El valor de estas economías no es constante, sino que, se considera que cambia con el tiempo, lo que no es óbice para que se trabaje con modelos de estática comparativa¹⁵.
- ◆ Por último, afirmar que las economías externas son la causa última que explica los patrones de localización de las industrias es tanto como decir que lo que el mercado no valora es más importante que lo que el mercado recoge a través del sistema de precios. Esto, en el fondo, significa reconocer los límites del pensamiento económico neoclásico para incluir la variable espacial en su esquema teórico.

Por ello, es necesario recurrir a otros planteamientos donde la complejidad de lo real es afrontada de forma mucho más explícita, desde unos postulados teóricos y metodológicos muy distintos.

3. TEORÍA DEL CENTRO Y LA PERIFERIA

Otro intento por comprender la relación entre economía y territorio fue el realizado a finales de los 60 y principios de los 70 por la Teoría del Intercambio Desigual¹⁶ (Amin, 1974, Enmanuel, 1975). El objetivo de estos teóricos era entender el funcionamiento de las economías subdesarrolladas (que ellos denominan periféricas) a partir de la consideración de los principales rasgos constitutivos de las mismas. Para ello, era necesario, en primer lugar, la realización de un análisis histórico. Con él se pretendía indagar en la génesis y modo de funcionamiento de las principales relaciones y actividades económicas en la periferia. Es decir, se buscaba identificar las estructuras socioeconómicas más importantes de la realidades analizadas, así como estudiar su evolución¹⁷. Esto, a su vez, propiciaba el desarrollo de un marco diferenciado que servía al análisis de las sociedades periféricas sin la servidumbre que suponía compararlas continuamente a las economías capitalistas más avanzadas. En este sentido, se considera que las economías periféricas tienen una forma de funcionamiento radicalmente distinta a las economías centrales.

La razón fundamental de esta diferencia estriba en que los procesos de acumulación a escala mundial se dirigen desde los espacios centrales, mientras que se proyectan, sólo

¹⁴ Esto es, además, un fuerte contrasentido. La agrupación espacial de las actividades económicas es una constante, pero las causas que hacen que las economías externas operen sistemáticamente no se encuentran claras. La cercanía en un mundo de fuerte desarrollo de las infraestructuras de transporte explica muy poco. El resto de las hipotéticas razones (con excepción posiblemente de la existencia de un mercado de trabajo especializado) son difícilmente generalizables.

¹⁵ En algunos casos, los autores que más activamente promueven la incorporación de las economías externas como elemento explicativo, como es el caso de Krugman, proponen un modelo microeconómico directamente evolutivo, en el que el equilibrio es a muy largo plazo y aparece muy matizado.

¹⁶ Realmente, estos autores toman la mayor parte de los conceptos utilizados de los trabajos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Lo que ocurre es que se trata de análisis referidos fundamentalmente a la realidad latinoamericana. La aportación de autores como S. Amín y A. Emmanuel es precisamente teorizar un cuadro de análisis aplicable al conjunto de realidades periféricas.

¹⁷ Esta es, simplemente, una muy breve descripción del método histórico – estructural.

de forma deformada, en los espacios periféricos. En los mismos, consecuentemente, las decisiones de los agentes productivos se encuentran muy condicionadas por el funcionamiento global del sistema económico. En concreto, la posibilidad de un desarrollo industrial autocentrado¹⁸ en economías periféricas no es factible. Por ello, la industria local, sometida a intensos procesos de competencia para los que no se encontraba preparada, ha visto truncado su acceso a la ‘modernidad’, convirtiéndose en un residuo sin capacidad competitiva en mercados capitalistas. Por otro lado, se produce, en estos espacios, un proceso de implantación de modernas industrias, como consecuencia de la ‘deslocalización’ de algunas actividades industriales tradicionalmente producidas en los países centrales. Pero las mismas se constituyen en enclaves aislados sin conexión con el tejido económico local¹⁹ (Amin, 1974).

De esta forma, la Teoría del Centro y la Periferia ve los patrones de localización de las actividades industriales en las sociedades periféricas de forma muy distinta a la Teoría Neoclásica de la Localización. Las industrias poco eficientes, herencia de un artesanado de tipo tradicional, tienden a encontrarse localizadas de forma muy dispersa y, en ocasiones, muy cerca de las materias primas que son la base de su funcionamiento. Por el contrario, las industrias modernas se sitúan en enclaves concretos, en ocasiones, también cercanos a los puntos de abastecimiento de materias primas o, por el contrario, cercanos a zonas bien comunicadas con el exterior. En este sentido, no es que se niegue todo lo dicho por la Teoría de la Localización, sino que se considera, sencillamente superficial (Amin, 1974).²⁰

Las Teorías del Centro y la Periferia se han utilizado igualmente para explicar los patrones de localización en el interior de las economías de los países centrales (Keeble, 1976, Veltz 1995). En este sentido, se ha partido de consideraciones similares. La dinámica económico – territorial es generada por unos pocos territorios (en el caso de Inglaterra el Sureste, en Francia la región parisina) quedando el resto supeditada a los patrones de difusión industrial generados por los mismos. De esta forma, durante el período de expansión postbélico se asiste a la concentración de la actividad económica en ciertos territorios. Simultáneamente, se produce una difusión de la actividad industrial de determinados sectores hacia ciudades pequeñas (‘capitales de provincia’) de regiones tradicionalmente agrícolas que, con todo, poseen un escaso nivel de arraigo en las regiones en las que se implantan. Estas aproximaciones también tienen una serie de limitaciones:

¹⁸ Es decir, realizado de forma socialmente análoga al existente en las Economías centrales.

¹⁹ De ahí la afirmación del carácter dual de la industria en las sociedades periféricas y la ausencia de rasgos comunes entre una industria tradicional, poco competitiva y socialmente muy arraigada y una industria moderna, muy competitiva, pero con una escasa relación con el tejido económico del entorno que la rodea.

²⁰ Realmente, aunque ambas tienen un substrato espacial, la problemática analizada por una y otra son muy diferentes. La teoría de la localización estudia la determinación de patrones de localización óptimas dados una serie de datos. Pero algunos de los elementos que se consideran dados, como por ejemplo, los lugares de residencia de la población son, en realidad, variables que cambian con el tiempo. Las teorías del intercambio desigual hacen un análisis mucho más a largo plazo y, por tanto, se interesan por el cambio de muchos de los elementos que desde la visión neoclásica se consideran como constantes. Por eso se afirma que la teoría de la localización en relación a las aproximaciones centro – periferia es simplemente superficial.

- ◆ En primer lugar, la propia utilización de los conceptos de centro y periferia. La diversidad en el interior de ellos, aunque reconocida, tiene una importancia menor en el análisis. Esto es especialmente grave cuando, sobre todo, en las realidades “periféricas” existe una gran heterogeneidad que hace que su evolución histórica presente claras diferencias.²¹
- ◆ En segundo lugar, la negación de la posibilidad de rearticular los patrones de acumulación y, por tanto, de localización en las realidades periféricas, independientemente de la heterogeneidad existente en la misma. Es decir, estos autores, tras realizar un análisis histórico, identifican una “trayectoria”, un modelo de transformación de las realidades económicas y sociales, pero son muy “pesimistas” a la hora de considerar que esta senda pueda ser modificada a partir de adecuadas políticas públicas, de la movilización social o de cualquier otro mecanismo de intervención. Esto casa mal con una realidad tremendamente heterogénea donde las diferencias en su evolución son importantes y, por tanto, su evolución futura mucho más dispar de lo que estos autores reconocen.

La diferente evolución de distintas realidades tanto “centrales” como “periféricas” en los años siguientes va a poner de manifiesto la necesidad de avanzar en el estudio de la diversidad espacial, pero también social y cultural del capitalismo contemporáneo.

4. NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ECONOMÍA - TERRITORIO

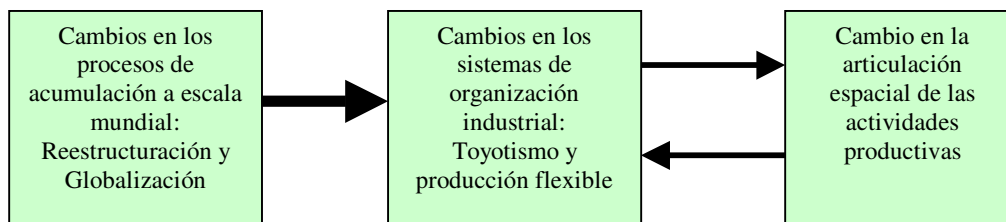
La crisis de mediados de los 70 puso en cuestión todas las visiones existentes sobre la relación entre Economía y Territorio. La Teoría de la Localización era incapaz, desde luego, de explicar por qué economías sin dotaciones de recursos naturales (por ejemplo, Japón) sobresalían en industrias que, a priori, necesitaban de cantidades ingentes de los mismos (siderurgia o construcción naval). Pero la Teoría del Centro y la Periferia no tenía una capacidad explicativa mucho mayor. A nivel internacional, se producía una fractura entre las economías periféricas capaces de soportar el tirón de la crisis (los NIC’s asiáticos, fundamentalmente) y la inmensa mayoría que se quedaba descolgada de los procesos de acumulación a escala mundial. A escala regional, la situación no era muy diferente. Regiones hasta ese momento consideradas centrales como el País Vasco en España, el Norte de Francia o los Midlands ingleses entran en una fase de declive sin precedentes. Frente a ello, regiones de desarrollo intermedio como la Toscana y la Emilia – Romagna italianas o el País Valenciano en España dan muestra de un alto dinamismo económico.

A todas luces parece que la dinámica territorial del capitalismo moderno es un elemento, difícilmente comprensible a partir de los planteamientos teóricos en ese momento existentes. Afortunadamente, algunos autores han mejorado notablemente los fundamentos de los análisis realizados, de forma que han dotado a estos de una mayor

²¹ Quizá sea una limitación comprensible en el momento histórico en el que estas aproximaciones se desarrollan, ya que como indica S. Amin, durante el período que va desde finales de la 2ª guerra mundial hasta finales de los 70, el mundo se rige por tres modelos: el Fordismo en Occidente, el Sovietismo en la URSS y sus satélites y el Desarrollismo en el Sur. Este último genera la conciencia de existencia de una serie de problemas comunes, que pueden y deben ser afrontados a partir de una serie de iniciativas. En este sentido, las teorías del intercambio desigual no serían más que un reflejo de ese estado de cosas.

riqueza interpretativa. Aunque la heterogeneidad de las explicaciones es, de nuevo, muy grande, las nuevas aportaciones tienen una serie de puntos comunes. En concreto, puede afirmarse, que todos los autores siguen total o parcialmente, de forma más clara o de forma más latente, el siguiente esquema.²²

GRÁFICO 1: LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LA GLOBALIZACIÓN



Éste presenta tres novedades fundamentales:

- ◆ Se considera como punto de arranque los procesos de cambio a escala mundial en las relaciones socioeconómicas acaecidos durante las dos últimas décadas. Como consecuencia de este proceder, se va a acuñar un término que sintetiza el conjunto de transformaciones observadas en el funcionamiento de las economías de mercado: Reestructuración. Este concepto comienza a emplearse a mediados de los años 70, para referirse a los profundos cambios en las estructuras productivas e industriales producidas en aquellos años. Cambios que se insiste están fuertemente relacionados entre sí²³. No obstante, va a ser la Escuela francesa de la Regulación (Aglietta, 1979) la que va a proporcionar un contenido más preciso al mismo. La Reestructuración es, de esta forma, un fenómeno complejo que incluye cambios económicos y sociales que se retroalimentan entre sí. Así, se refiere a una serie de modificaciones en aspectos esencialmente económicos (crisis de determinadas actividades industriales, una nueva división internacional del trabajo, transformaciones en las estructuras productivas, etc.). Es lo que los regulacionistas denominan la transición hacia un nuevo “*modelo de acumulación*”. Pero también incluye cambios en aspectos sociales o en relaciones de poder que permiten la

²² En realidad el esquema expuesto es el resultado de una elaboración propia, pero la secuencia que resume aparece defendida en obras como *Mondialisation, Villes et Territoires* (Veltz, 1995), *Organización industrial y territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) y *Economie Industrielle et Economie Spatiale* (Rallet, 1995). No obstante, implícitamente, mayoritariamente, se ha asociado el estudio de los procesos de Reestructuración y la dinámica territorial asociada a los mismos. Véanse como botones de muestra obras como las siguientes compilaciones: *Las Regiones que ganan* (Benko y Lipietz, 1994), y *Globalisation, institutions and regional development* (Amin y Thrift, 1994)

²³ De hecho son los primeros trabajos de la Escuela de la División Espacial del Trabajo y algunos desarrollos marxianos de los autores encuadrados en la escuela californiana los que popularizan el término. No obstante, con posterioridad, el concepto de Reestructuración se encuentra ampliamente tratado por autores cuyas obras tienen una gran repercusión como puede ser el caso de Sassen (1988) *The global city: New York, Tokyo, London* o de Castells (1995) *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano - regional*. Para abundar sobre el significado del término globalización, dada la gran relación de éste último con el de Reestructuración, puede acudir igualmente a la obra de estos dos autores. Sin embargo, el estudio quizá más exhaustivo de su significado se encuentra en la obra de Hirst y Thompson (1996) *Globalisation in question*.

superación de las contradicciones²⁴ y, por tanto, el funcionamiento de esta dinámica acumuladora. Es lo que se denomina “*modo de regulación*”²⁵.

- ◆ Se reconoce que los cambios en las esferas globales – es decir los cambios motivados por los procesos de Reestructuración – tienen una proyección sobre las empresas individualmente consideradas. O lo que es similar, como consecuencia de los cambios económicos experimentados en estos años, se producen transformaciones importantes en los modelos de organización industrial. Por tanto, no se trata únicamente de procesos macroeconómicos o macrosociales, sino que éstos tienen su traslación a empresas y organizaciones productivas concretas.²⁶
- ◆ Estas transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la distribución de la actividad industrial a lo largo del territorio. Es decir, las dinámicas territoriales observables pueden explicarse a partir de las transformaciones inducidas sobre los sistemas de organización industrial por los procesos de Reestructuración.
- ◆ En este proceso de cambio, el territorio²⁷, entendido como espacio social, no juega un papel pasivo. En palabras de Veltz “*las empresas se ven obligadas (en su lucha*

²⁴ La Escuela de la Regulación considera que las instituciones son fundamentalmente una respuesta a las contradicciones generadas por la propia dinámica de acumulación.

²⁵ El Modo de Regulación está compuesto a su vez por cinco formas institucionales básicas que son la moneda, el régimen salarial, el régimen de competencia, el sistema de relaciones internacionales y el papel del Estado (Boyer y Saillard, 1995).

²⁶ De hecho, uno de los elementos comunes de todas estas aproximaciones es la importancia del cambio en los modelos de organización del trabajo que se consideran fundamentales a la hora de entender las consecuencias de los procesos de transformación estudiados.

²⁷ El uso que se da al término territorio es diferente en cada caso. En realidad, pese a que se encuentra omnipresente en todos los análisis, pocos son los autores que se paran en especificar qué entienden realmente por territorio. De este modo, el significado de este concepto se sobreentiende. Esto favorece que el significado real del término varíe de una escuela a otra, e incluso de un autor a otro.

En todo caso, con la finalidad de explicitar el concepto, se han tomado los diferentes elementos que ayudan a concretar el significado del mismo. Se trata de una definición personal que, no obstante, resume las principales dimensiones en la que el término territorio es empleado. De esta forma, cuando se utiliza el término territorio se hace referencia:

- A un entorno físico, es decir, a un espacio geográficamente definido, pero sobre el que, adicionalmente, desarrollan su actividad una comunidad o varias comunidades de individuos.
- Por tanto, en el interior de dicho territorio se definen un conjunto de relaciones sociales. La noción de territorio lleva implícita la de una organización social existente en su interior formada por una multiplicidad de individuos. Esta organización social se caracteriza por tener una serie de instituciones que rigen su funcionamiento. Igualmente, en su interior se definen una serie de grupos sociales con intereses y origen diversos que compiten y colaboran con la finalidad de propiciar su reproducción social. (Massey, 1994)
- En el interior de esta estructura social, se desarrollan un conjunto de actividades de producción e intercambio. Las mismas no son independientes del entorno social que rige el funcionamiento conjunto del territorio. Por el contrario, la construcción de estas relaciones es un aspecto de este orden social. Lo que dicho en otros términos, consiste en afirmar que el mercado es un proceso instituido (Polanyi, 1994). Pero instituido a partir de unas relaciones sociales definidas como

competitiva) a actuar sobre mecanismos sociales, históricos y geográficos, completamente irreductibles a las representaciones que ellas mismas realizan de la eficacia económica...La economía más avanzada funciona, cada vez más, sobre elementos extraeconómicos. El territorio juega, por supuesto, un papel esencial en esta dinámica” (Veltz, 1995, página 12). Es decir, los mecanismos de regulación social localmente arraigados juegan un papel creciente en la articulación de unas relaciones industriales crecientemente complejas y que, por ello, no pueden reducirse a un cálculo mercantil de costes y precios.

Estos cuatro puntos van a constituir las líneas esenciales sobre las que se va a basar la nueva consideración del papel del territorio en los procesos de acumulación de capital. No obstante, es necesario insistir en que, con ello, se finaliza un proceso de evolución que, en realidad, ha supuesto un cambio en el objeto de estudio de los autores preocupados por conceptualizar la importancia del espacio en la actividad económica.²⁸ Ya no interesa estudiar las razones que, desde un punto de vista estático, explican los procesos de localización de unas empresas regidas únicamente por la búsqueda racional del máximo beneficio posible. Por el contrario, se estudia la dinámica industrial inducida por los procesos de Reestructuración. Dinámicas de escala mundial, sobre las que las empresas, individualmente consideradas, sólo tienen un cierto (más bien pequeño) margen de actuación (Caravaca y Méndez, 1995).

Por otro lado, no todos los autores confieren la misma importancia a los distintos elementos presentes en el Gráfico 1. Para algunos, es fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios²⁹. Para otros, el

consecuencia del equilibrio de fuerzas existente entre los distintos grupos sociales que conviven en el interior de un determinado espacio.

- Adicionalmente, en este conjunto de relaciones socioeconómicas, los individuos continúan siendo los actores finales que dan lugar a las mismas. La actuación de los individuos no se considera determinada por un conjunto de leyes abstractas. Por el contrario, se parte del hecho de que la misma se encuentra sujeta a múltiples influencias, pero que finalmente existe un elemento decisional que se encuentra indisolublemente unido a la esfera individual. En concreto, se considera que las actuaciones de los individuos dependen poderosamente de los tres vectores más significativos que definen su identidad: espacio, género y clase (Massey, 1994). De la conjunción de los mismos se asiste al nacimiento de una serie de grupos sociales sobre la base de la “creación de un conjunto de sujetos” que se reconocen con unas actitudes, hábitos y comportamientos comunes (Hodgson, 1999).
- Por último, todo lo anterior es el resultado de un proceso de evolución histórico. Las relaciones sociales definidoras de las relaciones de poder entre los diferentes grupos sociales son el resultado de un proceso histórico. Por tanto, indirectamente, la forma en la que el mercado se encuentra instituido, así como los hábitos e instituciones que condicionan la actuación de los individuos también. Dicho en otros términos, el territorio es el producto de la sedimentación histórica de un conjunto de relaciones sociales.

²⁸ En realidad, aunque en este trabajo no se ha querido insistir en este punto, se trata de la diferencia entre espacio, como un elemento físico, un soporte pasivo de la actividad económica y territorio que no se entiende sólo como espacio físico, sino que es el espacio físico ocupado por una población humana, que tiene unos elementos sociales, una cultura, una identidad que la definen como tal. Por tanto, el concepto de territorio supone abrir el pensamiento económico no sólo a la realidad geográfica, sino a la Sociología e, incluso a algunas ramas de la Psicología Social.

²⁹ Esta es, por ejemplo, la línea de razonamiento seguida por Veltz en su libro *Mondialisation, villes et territoires*. También es la línea dominante utilizada por los estudiosos del proceso de desindustrialización de los Midlands ingleses (Massey, 1977; Massey y Megan, 1982).

énfasis fundamental hay que ponerlo en la transformación de los sistemas de organización industrial³⁰. Por último, hay quien considera que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento de los diferentes territorios³¹. Finalmente, hay un número interminable de posiciones intermedias.

No obstante, si se tuviera que decidir un criterio para clasificar las múltiples aportaciones³² encuadradas dentro de este grupo, podrían distinguirse dos tipos de aproximaciones. Por un lado, se encuentran aquellas que consideran que las nuevas formas tomadas por los procesos de acumulación de capital favorecen básicamente al capital transnacional. Por tanto, es el comportamiento de éste el que, cada vez en mayor medida, explica la dinámica espacial de las economías contemporáneas. El hecho de que la generación de valores monetarios esté cada vez más concentrada en unas pocas organizaciones supone que éstas tienen una mayor capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial. Por ello, para entender el papel de los territorios es básico conocer la dinámica inducida por estas grandes organizaciones (Massey, 1994, Boyer, 1994, Martinelli y Schoenberger, 1994).

Frente a este planteamiento, hay otro grupo muy numeroso de autores que opina que, precisamente, los cambios en los sistemas de acumulación a escala mundial abren nuevas posibilidades de desarrollo de sistemas productivos basados en las Pequeñas y Medianas Empresas. Para estos autores, la Reestructuración es, por tanto, más una oportunidad que una amenaza. Supone una ocasión irrepetible para el aprovechamiento de ‘recursos endógenos’ ajenos, hasta el momento, a los circuitos mercantiles de generación de valor. Como puede observarse, en esta aproximación, el territorio tiene una centralidad casi absoluta para explicar los procesos en curso³³. Sólo a partir del análisis de las formas de cooperación y creación de redes de Pymes en los diversos sistemas productivos locales, es posible la comprensión de la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo³⁴. (Becattini, 1994, Garofoli, 1994; Courlet y Pecqueur, 1994; Storper, 1994; Scott, 1994).

³⁰Esta es la línea de trabajo dominante en obras como *Organización industrial y Territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) o la compilación denominada *Economie industrielle et économie spatiale* (Rallet, 1995).

³¹ Esta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos de la Escuela californiana.

³² Este criterio siempre será elegido arbitrariamente, dada la fuerte diversidad de estas aportaciones.

³³ De hecho son las aproximaciones que trabajan con una concepción de territorio más completa, que recoge prácticamente la totalidad de los puntos especificados en la nota 27. Frente a ello, la Escuela de la Nueva División Espacial del trabajo tiene una concepción del territorio menos evolucionada, donde la conexión entre éste y las decisiones individuales tomadas por los agentes productivos no aparece de un modo tan claro.

³⁴ La distinción entre los dos tipos de autores anteriormente considerados aparece claramente en alguna de las obras de más difusión sobre el tema como ‘Las regiones que ganan’ (Benko y Lipietz, 1994). Autores como Becattini, Garofoli, Pecqueur, Storper o Scott estarían del lado de los que opinan que la organización postfordista de la producción se basa en pequeñas empresas con relaciones de cooperación entre sí y una estructura espacial asociada a la misma, como sería el caso del distrito industrial, del distrito tecnológico, etc. Por el contrario, otros autores como Martinelli y Schoenberger, Amin y Robbins, Boyer etc. creen más en un modelo dominado por las grandes organizaciones empresariales que imponen una dinámica territorial muy concreta.

4.1. EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA DINÁMICA ESPACIAL CONTEMPORÁNEA

El papel de las grandes empresas en la promoción del desarrollo económico de las sociedades en las que se implantan es un debate clásico en la ciencia económica. Este debate ha influido también en los intentos realizados por entender la importancia del territorio en la organización actual de la producción. Dentro de estos autores es posible distinguir dos grupos (Massey, 1994; Boyer, 1994, Martinelli y Schoenberger, 1994; Amin y Robins, 1994; Amin y Thrift, 1994):

- ◆ Aquellos asociados a la tradición estructuralista, que vienen a considerar básicamente, que el nuevo modelo productivo permite una segmentación de la fuerza de trabajo, lo que a su vez tiene unas implicaciones territoriales evidentes.
- ◆ El nuevo institucionalismo que parte de la matización de una buena parte de los argumentos expuestos por sus predecesores, aun sin negar los puntos esenciales de las afirmaciones de los mismos.

4.1.1. La tradición estructuralista: La Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo

La Escuela de la Nueva División del Trabajo emerge a mediados de los años 70³⁵ como intento de respuesta a las particularidades del proceso de desindustrialización británica. Como consecuencia del mismo, una serie de regiones tradicionalmente industrializadas, sufren unos procesos de crisis sin precedentes. Esta decadencia no siempre se corresponde con una situación delicada del sistema empresarial. Es decir, las empresas, normalmente de gran dimensión, cierran sus establecimientos menos rentables, sin que ello suponga su quiebra. Continúan en el ejercicio de su actividad, aunque cambie el lugar en que se realice. De esta forma, el empleo industrial existente en los Midlands (las regiones de antigua industrialización inglesa, que abarca ciudades como Liverpool, Manchester, Sheffield o Newcastle) se destruye a un ritmo acelerado. Buena parte de este empleo es transferido a zonas del tercer mundo con salarios mucho más bajos³⁶ (Carnay et alia, 1980; Massey y Megan, 1982).

Como estos autores parten de planteamientos marxistas, la explicación que proponen es la siguiente. El capital tiene mucha más movilidad que el trabajo y explota ésta para dividir los mercados laborales³⁷. La segmentación le permite aumentar la plusvalía

³⁵ De hecho, su máximo referente a nivel de Teorías del comercio internacional es la obra de Frobel, F. et alia (1980) *The New International Division of Labour*.

³⁶ Esto no dejaba de ser un contrasentido en unas regiones que poseían una cierta burguesía local propietaria de los medios de producción. En este sentido, la divergencia entre los intereses particulares de la misma y los generales de las regiones no dejan de ser evidentes. Esto pone en tela de juicio la afirmación de que la existencia de una burguesía local es una garantía para el desarrollo de las distintas regiones. Por el contrario, se coincide con las Teorías del Centro y la Periferia en afirmar que la existencia de una burguesía local es una condición necesaria para la existencia de un proceso de desarrollo autocentrado, pero no una condición suficiente que, por sí misma, garantice la inevitabilidad de éstos.

³⁷ Como se han encargado de argumentar otros autores, también marxistas, como D. Harvey (1982), la movilidad del capital aumenta como consecuencia de los procesos de acumulación. Buena parte de la

absoluta obtenida de los procesos de trabajo³⁸. De esta forma, la desindustrialización de los Midlands ingleses no es sino el resultado lógico de la estrategia del capital en abstracto (y de las grandes corporaciones industriales en concreto) por reducir los costes unitarios (Massey, 1994).³⁹

Por tanto, la principal razón de la pérdida de empleos industriales es la deslocalización de la base empresarial. No obstante, esta interpretación fue posteriormente matizada. No es para menos, ya que parecía considerar los costes laborales como la única variable explicativa del movimiento industrial observable en las últimas décadas. En las nuevas explicaciones estructuralistas, se insistía en que:

- ◆ El trabajo no es exactamente una mercancía y, por tanto, los procesos laborales no pueden ser valorados únicamente en función del precio de la fuerza de trabajo. Existen otros elementos que definen las relaciones laborales y que, a largo plazo, influyen en los rendimientos de las actividades empresariales efectuadas en los distintos territorios (Massey, 1994)
- ◆ Los procesos de segmentación laboral tienen lugar, crecientemente, en el interior de las economías desarrolladas. En este sentido, es posible hablar de la existencia, cuando menos, de segmentos del mercado de trabajo ocupado masivamente por mujeres así como de otros asociados a determinadas minorías étnicas (Massey, 1994).⁴⁰
- ◆ El coste de la mano de obra puede compensarse por incrementos de la producción vía aumento de la productividad, a partir de la introducción de mejoras tecnológicas. Las empresas y, por extensión, los territorios que optan por esta vía tienen una menor propensión a la deslocalización de sus actividades.⁴¹

inversión productiva se destina a la reducción del “efecto friccional” del espacio mediante la construcción de infraestructuras. De esta forma, el capitalismo como sistema económico, al encontrarse inmerso en una continua revolución del transporte, promueve “la aniquilación de l espacio por el tiempo”.

³⁸ Es curioso que la interpretación de la Escuela de la Nueva División Internacional del trabajo propugne que el espacio favorece, mediante el recurso a la segmentación de los mercados, los procesos de acumulación de capital, cuando, hasta entonces, las aproximaciones marxianas habían realizado afirmaciones justo en sentido contrario, considerando el espacio como un problema, un límite a los procesos de acumulación (Harvey, 1982).

³⁹ Es necesario insistir en que, desde estos planteamientos, nunca se acusa a los trabajadores de otras áreas de competencia desleal o algo parecido. Se indica, por el contrario, que su comportamiento es totalmente lógico y coherente con el incremento del Ejército Industrial de Reserva a escala mundial.

⁴⁰ La principal autora dentro de esta corriente, Doreen Massey realiza estas precisiones en su obra *Spatial Divisions of Labour: Social structures and geography of production*. Con la misma se introduce directamente dentro del campo de los estudios de género y, a partir de ahí, liga la división del trabajo y el estudio de la identidad. Esta evolución va a tener una tremenda importancia, en el sentido de que, por un lado, reconoce los límites de las aproximaciones puramente estructuralistas y, al mismo tiempo, abre la puerta a los desarrollos institucionalistas que van a insistir en aspectos microsociales a la hora de explicar la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo.

⁴¹ En este sentido, existe una crítica implícita en la obra de Storper y Walker (1989) *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*.

Con ello, se pone de manifiesto cómo el creciente proceso de búsqueda de aumentos de productividad se lleva a cabo a partir de diferentes estrategias que tienen en común el deseo de “explotar” los rasgos distintivos, diferenciadores de los diferentes mercados de trabajo. En este sentido, elementos, a priori, tan distantes como el incremento en la “cualificación” de u na parte de la mano de obra, de la “flexibilidad” de la misma, la incorporación de nuevos colectivos al mercado laboral, etc. sirven al mismo propósito de elevación de la plusvalía detraída a los trabajadores. Con lo cual, finalmente, la territorialización es una estrategia del capital para aumentar su rentabilidad, promoviendo, de este modo, la recomposición de las relaciones con la fuerza de trabajo. Con ello, implícitamente, se acepta que el nexo de unión entre el territorio y la economía global es el mercado de trabajo. Por tanto, es la conjunción entre los intereses del capital y las características concretas de los mercados de trabajo locales lo que explica la posición de los diferentes territorios en la división espacial de éste.

De esta forma, esta escuela plantea una serie de interesantes reflexiones, pero no se encuentra al margen de una serie de limitaciones que condicionan la validez general de sus afirmaciones. Entre éstas últimas se encuentran las siguientes:

- ◆ En el fondo, tiene una concepción muy convencional de la competencia. Insiste en los costes laborales como si se tratara del único determinante de la competitividad cuando en realidad, es un factor entre otros, sin llegar tan siquiera a ser el factor principal.⁴²
- ◆ Considera generalizable, en el sentido apuntado anteriormente, el caso británico en el que se producen “deslocalizaciones” masivas, cuando en realidad, este hecho se explica, en buena parte, por las características diferenciales de éste (Dore, 1973).
- ◆ Se trata de un análisis muy afectado por una coyuntura de crisis industrial y, en este sentido, escasamente capaz de anticipar el resultado final del proceso.

4.1.2. La tradición institucionalista británica: El arraigo local de las organizaciones.

El enfoque institucionalista es, en este caso, en buena medida una reacción contra algunas de las carencias explicativas de la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo. Pero, adicionalmente, existen razones en la evolución de su propia realidad que justifican el cambio. De hecho, en los años 70, los Midlands habían “sufrido” los efectos de procesos de deslocalización a escala mundial. Sin embargo, desde mediados de los años 80, comienzan a resultar beneficiarios de los mismos. En los años 80, una gran cantidad de empresas transnacionales no británicas se instalan en las islas, por ejemplo, un buen número de empresas automovilísticas japonesas. En este momento, se pone de manifiesto que el grado real de influencia de estos nuevos establecimientos productivos sobre el entorno económico local va a depender mucho de las políticas

⁴² En realidad, la atención que presta a la emergencia de una nueva forma de producir, con unos sistemas de gestión de los flujos en la fábrica, de los stocks de fabricación y de la mano de obra no deja de ser muy reducida (Best, 1990). De esta forma, no llega a relacionarse la importancia de los mercados de trabajos locales con la estrategia de las grandes corporaciones empresariales de flexibilizar al máximo sus procesos productivos. En este sentido, la explicación estructuralista se basa en una abstracción que contiene un elevado grado de “violencia” (Sayer, 1993).

asumidas por la gerencia de estas grandes empresas y por la capacidad de los entornos locales de generar un entorno favorable para el desarrollo de estas actividades productivas. Es decir, el grado de interacción entre los nuevos establecimientos y el espacio depende, en buena medida, del grado de ‘arraigo productivo’⁴³ de las corporaciones transnacionales (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

Todo este razonamiento se pone en relación con las actuales características de los procesos productivos. El proceso de Reestructuración ha supuesto, según estos autores, la emergencia de una nueva forma de competir⁴⁴ (Best, 1990). Dentro de la misma, se acentúan los procesos de diferenciación en busca de nichos de mercado específicos. Por otro lado, se intensifica la ‘tensión temporal’ de los procesos productivos. La forma más efectiva de detectar ‘nichos de mercado’ es producir sobre pedido con el mínimo retardo posible. Esta es la esencia de los sistemas Just – in – time y, en general, de la creciente flexibilidad de los procesos productivos (Coriat, 1993). Pero la flexibilidad de los procesos, no va a suponer una crisis de la gran empresa. Estas no son intrínsecamente rígidas, sino que, como todos los agentes productivos son capaces de reorganizarse en búsqueda de una creciente flexibilidad. La búsqueda de la misma es puesta en relación con la clásica dicotomía promovida por algunas ramas del institucionalismo entre jerarquía y mercados (Williamson, 1983). Supone, por tanto, la ruptura de la cadena de mando y la aparición de cadenas de subcontratación. O lo que es equivalente, supone la sustitución de relaciones laborales por relaciones proveedor – cliente, de jerarquías por redes (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

En este contexto, la importancia del territorio es fundamental. La capacidad de subcontratar por parte de las empresas matrices va a depender no sólo de factores propiamente económicos (la existencia de un conjunto de PYMES con capacidad para hacer frente a los requerimientos de las transnacionales) sino de otros elementos culturales, sociales e institucionales. El desarrollo de redes de subcontratación, en un contexto caracterizado por la flexibilidad, implica la capacidad de adaptar continuamente las características de los procesos de trabajo. Ello, en última instancia, no puede ser regulado por ninguna relación meramente mercantil. Precisa del desarrollo de unos códigos de conducta, unos valores compartidos y unas formas de coordinación entre los distintos actores participantes. De esto depende que la actividad de las transnacionales tenga un efecto real en la actividad económica de las diferentes localidades.⁴⁵ Por tanto, el territorio entendido como construcción social juega un papel fundamental en tanto y en cuanto configura las pautas de conducta de los actores

⁴³ Esta es la traducción libre que realizamos de la expresión anglosajona ‘embeddedness’. La traducción literal de la misma es ‘Incrustamiento’.

⁴⁴ Frente a la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo, aquí los cambios en la forma de competir ocupan un lugar muy destacado en la interpretación.

⁴⁵ Por ello, el concepto de arraigo local no hace referencia exclusivamente a la existencia de redes de subcontratación locales, sino que tiene unas connotaciones sociológicas y culturales muy importantes. Con ellas se quiere insistir en que la necesaria coordinación de las actividades productivas precisa de la concepción de formas más complejas de interrelación entre los agentes productivos que las tradicionalmente supuestas por la Teoría Económica. Por tanto, se niegan las visiones meramente ‘mercantilistas’ basadas en un ‘homo economicus’ absolutamente racional. Se afirma que esta visión del comportamiento económico de los individuos se deriva de una visión ‘infrasocializada’ del mismo. Por el contrario, se considera que las visiones marxianas tradicionales pecan de lo contrario de una ‘sobresocialización’ del comportamiento individual. En este caso, la noción de ‘arraigo’ pretende constituirse en un elemento intermedio entre un extremo y otro. (Granovetter, 1985)

locales, básicas a la hora de promover el arraigo de las diversas actividades productivas. Así, las principales aportaciones de esta escuela pueden resumirse de la siguiente forma:

- ◆ Considera que los países desarrollados no sólo se ven negativamente afectados por los procesos de “deslocalización” sino que, igualmente pueden beneficiarse de los mismos. Esto contradice, en buena medida, los postulados de la Escuela de la División Espacial del trabajo.
- ◆ Considera que el efecto real de la localización en un territorio de una actividad industrial controlada por el capital transnacional depende, en buena medida, de elementos institucionales y culturales propios de cada entorno. Esto matiza, de forma importante, los postulados de las teorías centro-periferia.
- ◆ Con lo cual, se insiste en el cambio institucional y social como el elemento fundamental, junto con los intereses del capital transnacional, a la hora de determinar la posición de los diferentes territorios en la división del trabajo.

No obstante, estos autores coinciden con la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo en la consideración de que, con los procesos de Reestructuración se entra en una fase de desarrollo de las economías de mercado en el que las grandes transnacionales juegan un papel preponderante y, donde, las estrategias de valorización de las mismas se basan, en buena medida, en el aprovechamiento de los elementos de diferenciación de los territorios.

4.2. TERRITORIO Y REDES DE COOPERACIÓN ENTRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Existen otro tipo de aproximaciones que, a la hora de estudiar la nueva dinámica productiva y el papel de los territorios en las mismas insisten, sobre todo, en el papel de las Pequeñas y Medianas Empresas. No obstante, dentro de este grupo es posible distinguir dos grandes escuelas:

- La escuela de la especialización flexible, que cree que la nueva dinámica espacial es el resultado de un proceso de “diferenciación” de los principales procesos productivos.
- La escuela californiana que, por el contrario, se centra en el desarrollo de nuevas actividades productivas (informática, telecomunicaciones, industria aeroespacial) con las oportunidades que este proceso abre para determinados territorios.

4.2.1. La escuela de la especialización flexible

Desde mediados de los años 70, distintas aproximaciones han insistido en la importancia de procesos de desarrollo económico basados en la existencia de sistemas de PYMES interrelacionadas entre sí a través de redes. Este nuevo modelo de organización productiva implica una nueva geografía de la producción (la

industrialización difusa) y la emergencia de una nueva categoría para analizar los sistemas productivos a escala microterritorial: el distrito industrial.⁴⁶

La fuerza de estas ideas, se fundamentó originariamente en la obra de Piore y Sabel (1984) *La Segunda ruptura industrial*. En la misma se argumentaba que los mercados se encontraban, en esta etapa histórica de desarrollo de las fuerzas productivas, crecientemente saturados. Esto hacía que la competencia en los mismos fuera muy intensa. Frente a esta realidad, la estrategia basada en la “competencia en precios” era difícilmente sostenible en el tiempo. Era difícil, dadas las condiciones de los mercados, recuperar los volúmenes de capital invertidos por esta vía. Por ello, no quedaba más remedio que optar por una política de diferenciación de la producción, que aprovechara “nichos de mercado” previamente escasamente explotados.⁴⁷ Esto producía un acercamiento de la producción a las necesidades de los consumidores. A su vez, inducía la producción de series más cortas, para la que las PYMES tenían importantes ventajas competitivas. Adicionalmente, la necesidad de dar respuesta en poco tiempo a los requerimientos de los consumidores favorecía la aparición de sistemas de producción flexibles, en los que, de nuevo, las PYMES gozaban de ventajas competitivas.⁴⁸ Pero, para producir de este modo no sólo era necesario flexibilizar la producción, sino también el desarrollo de mecanismos de cooperación interempresarial. Es, por ejemplo, indispensable crear redes de subcontratación, de transmisión de la información, de comercialización etc. Pero estas iniciativas chocan habitualmente con un elemento inmaterial, “la confianza”, porque el desarrollo de estos mecanismos se encuentra sujeto a importantes niveles de incertidumbre⁴⁹. De este modo, sólo mediante la existencia de

⁴⁶ Realmente, desde estas aproximaciones se proponen diversos modelos de sistemas de pequeñas y medianas empresas que colaboran entre sí. De este modo, originariamente, era posible distinguir los distritos industriales propiamente dichos (Bagnasco, 1977; Becattini, 1994) formados sobre la base de actividades industriales tradicionales en áreas de desarrollo intermedio, de los denominados distritos tecnológicos, que agrupaban actividades de alta tecnología en espacios que tenían una mayor centralidad (Silicon Valley, la M4, Sofía Antípolis etc.). En esta misma línea, otros autores trabajan con un concepto hermano al de distrito que también fija su atención en el elemento tecnológico, el denominado ‘milieu innovateur’.

⁴⁷ Como puede observarse hasta aquí el paralelismo entre la tesis de la segunda ruptura industrial y la manejada por los teóricos del “arraigo” local de las organizaciones es muy similar. Esto se explica, en buena medida, porque ambas escuelas parten de unos fundamentos económicos comunes, de corte fundamentalmente, institucionalista. Aunque el lazo que une los fundamentos teóricos del institucionalismo y su proyección territorial es difuso, éste ha sido reclamado por una serie de autores (ver Amin, 1998). Debido a este substrato teórico común se coincide en que la nueva organización de la producción exige niveles crecientes de flexibilidad, lo que produce un cambio muy importante en las formas de competir. Con ello, se afirma, implícitamente, que los procesos de competencia son el producto de una construcción social que se crea y recrea con el paso del tiempo, sin que exista un único modo de competencia que pueda ser abstraído en el análisis.

⁴⁸ Aquí es donde se produce el punto de ruptura entre los teóricos del arraigo local y los de la segunda ruptura industrial. Para estos últimos, la exigencia de flexibilidad supone que las grandes empresas tienen tales dificultades para adaptarse que la existencia de redes de PYMES flexibles e innovadoras se convierte en el auténtico factor estratégico de desarrollo. Para los teóricos del arraigo, por el contrario, las grandes empresas son capaces de, a través de los cambios oportunos en sus sistemas de organización industrial de adaptarse al nuevo entorno competitivo, aprovechando en mayor medida, las oportunidades ofrecidas por el mismo.

⁴⁹ Se trata de uno de los elementos más ambivalentes de estos desarrollos. Por una parte, la importancia de las relaciones de confianza es un elemento reclamado por las versiones más conservadoras de la teoría del crecimiento y se liga directamente con la tradición neoclásica. Pero, en este caso, la utilización que se realiza de este concepto se utiliza para poner de manifiesto la imposibilidad de gestionar la incertidumbre

unos fuertes mecanismos de cooperación y confianza entre los agentes es posible reducir y gestionar el riesgo asociado a cualquier proceso de producción.

La necesidad de competir produciendo “series cortas” de forma muy flexible, hacía inevitable la aparición de sistemas de cooperación empresarial. Dadas la naturaleza de la Pyme y las limitaciones en cuanto a movilidad de sus propietarios, estas formas de cooperación solían establecerse en marcos geográficos muy concretos. Aparecen así concentraciones territoriales de Pymes especializadas en una determinada actividad industrial, que colaboran entre ellas a la hora de realizar los distintos pedidos encargados por sus clientes. Por ello, estas formas de acuerdo son el resultado de mecanismos sociales de regulación especialmente presentes en determinados entornos locales⁵⁰ (Becattini y Rullani, 1995). Por tanto, existen determinadas realidades locales que, por sus especiales características sociológicas, son capaces de generar relaciones de confianza especialmente estrechas y, de este modo, aprovechar las nuevas oportunidades abiertas por la emergencia de una segunda ruptura industrial.⁵¹

Estas realidades locales actuarían como laboratorios de prueba de la incipiente organización futura del territorio. Los propios Piore y Sabel, ponen como ejemplos de la nueva organización del espacio los casos de la Tercera Italia, Silicon Valley, la carretera 128, Soffía Antipolis, los Parques Industriales Japoneses etc... Se habla, por tanto, de la existencia de Distritos industriales y Distritos Tecnológicos como si se tratara de dos modalidades de una misma realidad definida sobre la base de tratarse de sistemas de Pequeñas y Medianas empresas, concentradas territorialmente, que colaboran entre sí, hasta el punto de que la zona en la que se concentran los productores (el distrito) sirve como “marca” de la actividad.

En este sentido, la concentración de pequeños y medianos productores en áreas rurales concretas, en ocasiones, sin tradición industrial es un indicio de la aparición de estas nuevas formas de organización industrial.⁵² La aparición de formas de cooperación, la generalización de la subcontratación, la existencia de normas sociales que regulen la actuación de las empresas más allá de las leyes de mercados son factores adicionales necesarios, en todo caso, para promover procesos de acumulación de capital a escala local.

inherente a cualquier proceso productivo sobre la base de única o fundamentalmente el cálculo racional de costes y beneficios. Esto supone un ataque directo a las concepciones neoclásicas, basándose, sin embargo, en uno de los conceptos fundamentales de su visión del mundo.

⁵⁰ Esto supone de facto, la consideración de la actividad económica como un proceso instituido en determinados entornos locales. Esto da una nueva dimensión al territorio, tal y como aparece en la nota 15 de este capítulo. Pero además lleva a considerar que el desarrollo económico no puede ser independiente de estas formas de “socialización” más amplias que rigen el funcionamiento de lo económico. Como lo cual la promoción del desarrollo económico debe basarse en la especificidad de las normas y relaciones sociales presentes en los territorios y, en su engarce, a su vez, con las nuevas formas de competencia imperantes a nivel mundial.

⁵¹ De nuevo aquí existe una cierta convergencia con los teóricos del “arraigo local”.

⁵² Este argumento ha tenido, posteriormente, otra lectura. Se ha considerado, de este modo, que el fomento de la empresariabilidad, como si este fuese un valor que pudiera inyectarse sin más en un entorno local, era la vía principal que tenían los espacios desfavorecidos para desarrollar actividades productivas en su seno.

Es necesario destacar que territorio es aquí algo más que un espacio físico, es el entorno en el que se producen una serie de interacciones susceptibles de valoración económica y el marco social en el que se sitúan los agentes económicos. Este marco social, hace que tengan interiorizadas determinadas pautas y normas de conducta compartida. Por ello, actúan no sólo como un límite físico, sino como una limitación cognitiva (Becattini y Rullani, 1995)⁵³. Los agentes económicos pueden, en este sentido, coordinarse siguiendo formas mucho más elaboradas debido a que comparten algunos valores y actitudes que permiten la existencia de relaciones de confianza entre los mismos. Este elemento social, es susceptible de valoración económica. Las relaciones de confianza, la propensión a la cooperación y la cercanía favorecen el desarrollo de economía externas. El distrito se constituye, de este modo, en una agrupación intensiva de éstas. (Garofoli, 1994)

Es necesario, por último, afirmar que los distritos industriales efectivamente existen. No sólo en el caso italiano, donde se han identificado más de 100, sino también con menor importancia en Francia (Courlet y Pecqueur, 1994), en Inglaterra, en Alemania o en España. Pese a que se trate de un modelo de organización de la producción con un cierto grado de difusión dista, de todos modos, de ser una forma de organización de las actividades productivas en los territorios generalmente presente.

4.2.2. La escuela californiana

Los autores encuadrados dentro de la denominada Escuela californiana⁵⁴ han intentado explicar el dinamismo reciente de la actividad económica en dicha zona de los Estados Unidos. A la hora de explicar dicha dinámica, se retoman algunos de los elementos más característicos de la explicación endogenista vista en el epígrafe anterior. En concreto, vuelve a insistirse en conceptos tales como el de flexibilidad, economías externas, concentración territorial, etc. Sin embargo, las aproximaciones de la Escuela californiana retoman a la hora de explicar las transformaciones en la distribución espacial de la actividades algunos fundamentos de Teoría Económica para intentar proporcionar una mayor consistencia al análisis.⁵⁵

Pese a ello, las explicaciones construidas continúan más interesadas en la explicación de su realidad, que en la coherencia formal de las explicaciones propuestas. Esto da lugar, en ocasiones, a que las mismas pequen de un cierto grado de eclecticismo⁵⁶ (Scott,

⁵³ En este sentido, estos autores trabajan con un concepto muy desarrollado de territorio que asume plenamente todos los rasgos expresados en la nota 27 del presente capítulo.

⁵⁴ Los principales autores encuadrados dentro de esta corriente son Michael Storper, Allen J. Scott y Richard Walker.

⁵⁵ Realmente, la búsqueda de fundamentos económicos que expliquen el rápido desarrollo de determinadas industrias en California es muy intenso en estos autores. A finales de los 70 y principios de los 80 se inspiraron, sobre todo, en desarrollos teóricos de corte marxiano o neorricardiano. (Storper y Walker, 1981,1983). Con posterioridad, fueron incluyendo, normalmente de forma velada algunos elementos procedentes de la tradición neoclásica (Scott, 1988).

⁵⁶ Esto no es sólo una opinión personal del autor. Al artículo de A.J. Scott "Industrial organization and location: division of labour, the firm and the industrial process" publicado en *Industrial Geography* en 1986 le sucedieron una serie de comentarios, aparecidos también en dicha revista en la que se denunciaba el eclecticismo de la aportación. De hecho, en este artículo se utiliza la modelización neoclásica de la competencia para argumentar las tendencias de localización de las empresas. Pero también se utilizaban

1986). Sin embargo, cuando no es así, conjugan una riqueza analítica muy importante con una alta capacidad explicativa (Storper y Walker, 1989). Refiriéndonos posiblemente a la obra más conocida de estos autores “*The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*”⁵⁷ la misma une planteamientos tradicionalmente marxianos con algunas aportaciones provenientes de la escuela de la especialización flexible⁵⁸. Por un lado, consideran que las empresas tienden a acumular ventajas competitivas. Esto da lugar a que las empresas tengan una cierta “inercia” locacional. Es decir, cuando hay una serie de empresas en un espacio que desarrollan ventajas competitivas, dicho territorio tiende a especializarse en dicha actividad. Para que dicha especialización se vea atacada es necesario que se produzcan procesos de acumulación de la misma intensidad y con idéntica especialización productiva en otros espacios. Por tanto, en industrias “maduras” con procesos industriales que requieren importantes inversiones en activo fijo, la inercia locacional de éstas es un factor importante a la hora de explicar los patrones de localización de la misma en un momento concreto.⁵⁹

Sin embargo, en el caso de las nuevas especializaciones industriales las ventajas competitivas acumuladas por las empresas son forzosamente reducidas y, además se basan en elementos inmateriales, como, la existencia de un mercado de trabajo cualificado, de una importante relación economía industria, etc. O dicho de otra forma, la inercia es más débil, apareciendo lo que estos autores denominan una “ventana” locacional. Esto hace que sea posible un cambio en la distribución de la actividad económica y, por tanto, de la división espacial del trabajo, si estas ventanas locacionales son efectivamente aprovechadas por regiones sin una tradición industrial.

Por otro lado, las empresas más eficientes de un territorio tienden a crecer. Conforme esto se produce se abre camino la posibilidad de la apertura de instalaciones en otros lugares. De esta forma, se asiste una expansión espacial de la industria triunfante. Pero estos nuevos centros periféricos son capaces de acumular, en muchas ocasiones, ventajas competitivas suficientes como para desplazar, al menos parcialmente, a los centros matrices. En un primer momento, esto únicamente ocurrirá en aquellas tareas más fácilmente estandarizables y, por tanto, ejecutables por trabajadores no cualificados. No obstante, el desarrollo de ventajas por parte de los territorios

una serie de consideraciones de origen marxiano, que intentan hacerse casar con las modelizaciones neoclásicas.

⁵⁷ De hecho, esta es posiblemente la contribución más brillante de estos autores. En este sentido, el grado de conexión entre los fundamentos económicos sobre los que basan su análisis (de carácter marxiano) y su proyección territorial está muy conseguido. En primer lugar, hay que destacar que se establece una relación directa entre competitividad empresarial y localización. Además, este lazo se establece y conceptualiza a escala microeconómica.

⁵⁸ De esta forma, los fundamentos microeconómicos del análisis, basados en una consideración marxiana de los procesos de competencia, siguen un línea estrictamente marxiana. Pero la proyección espacial de estos principios (en los que la aportación de M. Storper se ve de una forma clara) se observan muchas influencias de los postulados de la escuela de la especialización flexible.

⁵⁹ Con lo cual el elemento estructural del análisis se debilita, al reconocerse que existe un elemento de indeterminación en el interior del mismo. Esto, a su vez, abre la puerta a desarrollo institucionalistas que son mucho más explícitos en la forma de aprovechamiento de estas ventanas locacionales. En este sentido, véanse los trabajos de Lundvall, B-A (1992) *National Systems of Innovation* o Nelson (ed) (1993) *National Systems of Innovation: A comparative analysis*

periféricos puede afectar a los otros elementos mucho más difícilmente reproducibles. En estos casos, tenderá a crearse una industria con una estructura espacial policéntrica.⁶⁰

4.2.3. Valoración crítica de los enfoques que insisten en la importancia de los sistemas de PYMES

Las aproximaciones basadas en las Pymes presentan una serie de elementos que suponen un avance frente a concepciones anteriores, pero, simultáneamente, poseen un gran número de “pasivos” que limitan el alcance real de sus aportaciones.

En este sentido, su principal valor es que se trata, en ambos casos, de concepciones en las que, frente a planteamientos anteriores, se ensalza el valor de la diferencia. Son los elementos socialmente específicos de ciertos territorios los que justifican su “éxito” relativo, su condición de “ganadores” en los procesos de Reestructuración. Esto supone que entran a formar parte del análisis una serie de elementos considerados “extraeconómicos” por las escuelas neoclásicas o estructuralistas⁶¹. La existencia de relaciones de elementos como la “empresariabilidad”, la “existencia de redes de confianza”, de “formas locales de regulación económica”, de “un mercado de trabajo local”, de “esquemas cognitivos comunes” entre los agentes económicos son elementos fundamentales para explicar una determinada realidad económico – espacial. Por tanto, de hecho, se promueve una apertura del pensamiento económico hacia ciencias afines como podría ser el caso de la Sociología o incluso de algunas ramas de la Antropología y la Psicología Social

El principal “pasivo” del desarrollo de estas aproximaciones es que su auge ha permitido confinar a una buena parte de los científicos en el estudio de realidades muy concretas, lejanas a la crítica general que tomando el espacio como referencia, realizaban las escuelas anteriores (Mitchel-Weaver, 1995)⁶². Adicionalmente, este interés por el estudio empírico se ha realizado sin un sólido esquema teórico de

⁶⁰ Aquí puede observarse como la competencia se define como un proceso feroz, en el que la acumulación de capital, la mejora de la eficiencia técnica de las producciones y la innovación son elementos íntimamente relacionados entre sí. Esta sería la concepción clásico – marxiana de la competencia (Guerrero, 1994) o “strong competition” (Storper y Walker, 1988) que se opondría a la visión neoclásica de estos mismos procesos, más interesada en la determinación de un tamaño de empresa óptimo y, por tanto, con costes medios más reducidos. No obstante, también hay que destacar que es precisamente este carácter feroz de los procesos competitivos el que determina que exista finalmente una cierta indeterminación sobre la proyección que estos tienen sobre el espacio.

⁶¹ Ya se ha indicado que en algunas aportaciones estructuralistas como, por ejemplo, Massey (1994) la importancia que toman estos elementos es notable, constituyendo, por tanto, una excepción notable a la afirmación que se acaba de realizar.

⁶² En realidad, los estudios sobre el desarrollo endógeno han tratado de identificar los factores que explican el éxito de determinadas áreas. Están convencido de que éste se debe a factores microsociales y, por ello, se han embarcado en estudios bastante minuciosos sobre las formas de coordinación dominantes, los tipos de racionalidad existentes, las reglas sociales que agilizan el comportamiento de los agentes económicos o las vías de acceso y transmisión de la información. En este estudio del detalle, muchas veces se ha perdido el referente general, que no es otro que el estudio de la dinámica espacial del capitalismo contemporáneo.

En otros casos, sin embargo, como puede ser el caso de la obra de Storper y Walker (1989) aunque se tomen en consideración nuevos elementos no se pierde el referente general.

referencia. Los conceptos utilizados para ello, como es el caso del “distrito industrial” responden a realidades muy concretas, no siendo, por tanto, generalizables. En el intento de adecuar este arsenal teórico a una realidad mucho más diversa se ha propiciado un el uso indiscriminado de muchas de estas ideas.⁶³

Por ello, sobre la base de estos estudios se pretende desarrollar en zonas, en ocasiones deprimidas y periféricas, elementos de la realidad social que son ajenas a las mismas: “empresariabilidad” “mercados de trabajo regidos por reglas informales”, “capacidad exportadora”, “organización sobre la base de redes”, etc. De esta forma, estos desarrollos terminan propugnando políticas genéricas⁶⁴ que, eso sí, deben “incrustarse” en la cultura productiva local y ser asimilada por la misma. Se facilita de esta forma un cambio social y cultural que es, en esencia, muy “productivista”. Respecto de este último punto es necesario destacar:

- Esta forma de actuar es perfectamente coherente con las necesidades de un capitalismo global para su valorización. Actuar sobre los mecanismos sociales que regulan la transmisión de la información, sobre la forma de coordinación entre los agentes productivos, sobre las organizaciones responsables del cambio tecnológico, etc. en zonas con un restringido potencial de desarrollo económico es fundamental para la generalización de las nuevas formas de producción y gestión nacidas con la Reestructuración.
- De este modo, además, se fomenta la “competencia entre los territorios”⁶⁵. La idea subliminal que está detrás de todos estos desarrollos podría sintetizarse en “*tenga usted unos mecanismos de coordinación sustancialmente mejores que los de sus vecinos, eso le asegurará el bienestar*”
- Hace recaer la responsabilidad de la no adaptación de los territorios a las dinámicas en curso, a las bases sociales de los mismos incapaces de adoptar elementos de funcionamiento como la “empresariabilidad” y la “flexibilidad” que le asegurarían un sitio en el nuevo orden. Con lo cual, en definitiva, sirve como elemento de justificación de ajustes “necesarios” e “inevitables” que no sólo es necesario no

⁶³ Al respecto J.J. Castillo (1994) denunciaba “*El uso de esta categoría analítica (el distrito industrial), en efecto, puede hoy día en la literatura – y en la política industrial – ser tan laxo que abarque cualquier tipo de conjunto industrial, ya ni siquiera compuesta sólo de pequeñas empresas, como era la norma, hasta unos usos más restringidos y adecuados, para que las ciencias sociales sirvan para separar lo que el sentido común confunde y para «reunir» lo que ese mismo «conocimiento salvaje» separa...Desde luego, en nuestra opinión tal generosidad...es un regreso hacia lo general y, por lo mismo no permite determinar especificidades...Y lo cierto es que no vemos la necesidad de borrar esos rasgos cuya primera consecuencia...es la confusión política entre los rasgos socialmente positivos para la mayoría de los ocupados en los «auténticos» distritos y la realidad de una reestructuración productiva mucho más negativa para el resto de los trabajadores*”

⁶⁴ Esto no deja de ser una contradicción muy importante en aproximaciones teóricas que parten, precisamente, del reconocimiento del valor de la diferencia y el reconocimiento del carácter instituido de todo proceso económico. Este hecho es denunciado por algunos autores como Amin (1998).

⁶⁵ La expresión “competencia entre los territorios” se utiliza de forma metafórica. Los territorios no tienen conciencia y, por tanto, no pueden competir. Pero las Administraciones Públicas y principales grupos empresarial de cada uno de ellos sí promueven las acciones necesarias para la creación del entorno más favorable para el ejercicio de las actividades empresariales, lo que supone actuar sobre los elementos materiales e inmateriales que la favorecen.

obstaculizar, esperando a que la mano invisible del mercado los imponga, sino, inclusive, favorecer a partir de una activa intervención pública.

5. ALGUNAS LIMITACIONES DE LAS APROXIMACIONES ECONÓMICO - ESPACIALES

5.1. EL ÉNFASIS EN LA COMPETENCIA

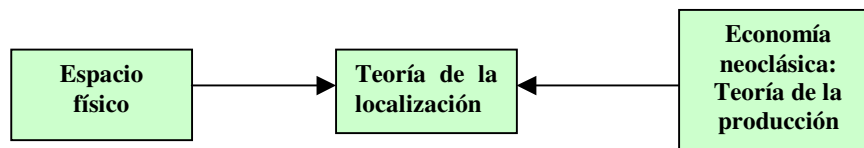
Como ha tenido ocasión de examinarse en las páginas anteriores, las teorías económicas – territoriales son profundamente diferentes entre sí. Pero más allá de resaltar las diferencias entre las distintas aproximaciones estudiadas resulta una tarea intelectualmente más enriquecedora el análisis de sus puntos comunes. En este sentido, es importante resaltar que, en todos los casos los fenómenos de ‘localización’ o de territorialización se entienden como el resultado de una lucha competitiva entre empresas.

Veamos de una forma más detallada el argumento anterior. En la mayor parte de las teorías neoclásicas de la localización, ésta se entiende como un prolongación de la teoría de la producción. Weber en este sentido es especialmente claro.⁶⁶

‘Las limitaciones por nosotros mismos del análisis a la esfera de la producción es un elemento de vital importancia para buscar una explicación de la localización de la actividad industrial’ (Weber, 1929, página 5)

Por tanto, en este caso, las teorías de la localización son, básicamente, una proyección sobre el espacio de las leyes que rigen los procesos de competencia entre distintas empresas. En términos gráficos el puente conceptual que representa la teoría de la producción puede expresarse en los siguientes términos.

GRÁFICO 2: COMPETENCIA Y TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN EN LAS CONSTRUCCIONES NEOCLÁSICAS



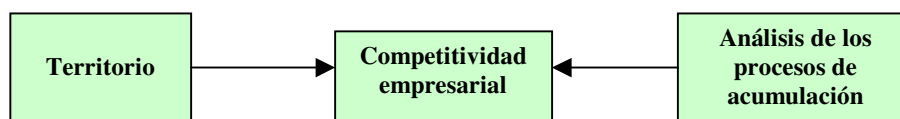
En el caso de las restantes concepciones económico – territoriales el tema cambia ligeramente aunque, en esencia, el planteamiento anterior continúa siendo válido. Estas teorizaciones no están interesadas en el análisis de un mercado en una situación de equilibrio, sino que examinan los procesos de transformación a los que se hayan sometidos los sistemas económicos como paso previo al estudio de realidades y situaciones más concretas.

Por ejemplo, en el caso de las Teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo o , incluso en las Teorías Centro – Periferia, son los macrofundamentos (es decir, la dinámica acumuladora) los que explica las microconductas, en especial, la actuación

⁶⁶ Esta vinculación entre teoría de la localización aparece también de una forma explícita en las obras de Moses y de W. Isard.

competitiva de las empresas en los mercados y, a partir de la misma (como puede verse de un modo muy explícito en la obra de Storper y Walker, en las teorías de la nueva división del trabajo y en las aproximaciones realizadas desde la teoría de la dependencia) se aborda el papel del territorio en las dinámicas de acumulación. Por tanto, la secuencia lógica que une el elemento estrictamente “económico” con el elemento territorial vuelve a ser la posición competitiva de las empresas en los mercados. Esto puede expresarse gráficamente del siguiente modo.

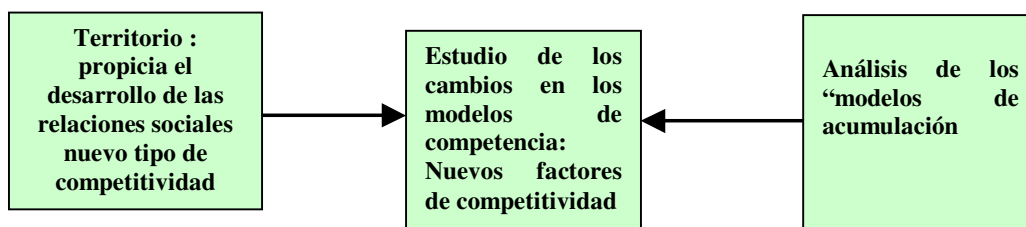
GRÁFICO 3: COMPETENCIA Y TERRITORIO EN LAS TEORÍAS DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO



Es decir, el estudio de las dinámicas de acumulación lleva a la explicación de por qué, como consecuencia de la misma, algunas empresas acumulan ventajas competitivas sobre las restantes, lo que, a su vez, explica los procesos de distribución de las actividades en el espacio.

En el caso de las aproximaciones que subrayan el papel de la Pequeña y Mediana Empresa⁶⁷, por último, las cosas cambian, sólo, ligeramente. Se insiste en el carácter instituido de toda la actividad económica, lo que, fundamentalmente, de nuevo, afecta a los procesos de competencia en los mercados. La competencia no se encuentra regida por unas leyes abstractas e inmutables, sino que, por el contrario, es el producto de una construcción social. No ha existido un único modelo de competencia sino que éste ha sido creado y recreado a lo largo de la historia (Best, 1990). Por tanto, cada uno de los modelos de competencia ha tenido y tiene una proyección territorial. Esto es debido a que los factores que, en cada momento, contribuyen a determinar la capacidad competitiva de las empresas no son independientes de patrones más amplios de organización social, en las que el elemento territorial juega un papel conformador muy relevante.

GRÁFICO 4: COMPETENCIA Y TERRITORIO EN LAS CONSTRUCCIONES CENTRADAS EN LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En definitiva, en todos los casos estudiados, el espacio / territorio entra en el razonamiento “económico” a partir de su influencia a la hora de determinar la posición

⁶⁷ Que, a su vez, tienen un fundamento teórico de carácter institucionalista, tal y como se analiza en Coq (2000)

competitiva de las empresas, es decir, genéricamente a partir de la teoría de la competencia. De este modo, el territorio resulta fundamental a la hora de entender el aprovechamiento por parte de las empresas de un determinado espacio de las oportunidades abiertas por los procesos de acumulación (teorías de la nueva división internacional del trabajo) o de crecimiento (en la teoría neoclásica). Por tanto, en realidad, sobre esta base el conjunto de teorías analizadas se ocupa del estudio de tres elementos principales:

- ◆ La función del espacio/ territorio en los procesos de crecimiento y acumulación de capital.
- ◆ La forma de “ordenar” espacialmente la actividad económica.
- ◆ La forma de favorecer la mejor y más favorable inserción de los distintos territorios en la división internacional del trabajo.

Sin embargo, desde ninguna de las ópticas estudiadas se analiza la función de territorio al margen de los procesos de crecimiento. Es decir, implícitamente se aceptan los procesos de crecimiento y acumulación de capital como algo o bien directamente deseable o, cuando menos, como un “mal necesario” dados los actuales patrones de articulación de las relaciones sociales y económicas. Desde esta perspectiva lo que se propugna, como ya se ha indicado, es lograr la inserción más favorable posible de las economías regionales en la división internacional del trabajo, aunque las diferentes escuelas discrepen en las posibilidades reales de la organización económica mundial para asegurar niveles significativos de bienestar para el conjunto de la población mundial. Pero la voluntad de promover la mejor especialización posible de los territorios analizados es una preocupación implícita en todas estas aproximaciones.

Al escapar toda funcionalidad del territorio al margen de los procesos de crecimiento y acumulación de capital se peca, en todo caso, de reduccionismo. Parece a simple vista que la relación entre la actividad económica y el territorio es más amplia que todo esto. Del territorio se extraen los recursos que sirven como base a todos los procesos productivos, pero también constituye el hábitat que permite el desarrollo de las comunidades humanas.

5.2. EL TERRITORIO Y LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO

Como se ha visto en el epígrafe anterior, las aproximaciones económico – espaciales tratan de analizar, sobre todo, la contribución del territorio a los procesos de crecimiento y acumulación de capital. Pero, siendo así, habría que plantearse los efectos que sobre el espacio tienen estos procesos. Los procesos de crecimiento no son espacialmente neutros. Esto ya era reconocido por el propio Alfred Weber. Por el contrario, los procesos de crecimiento modifican profundamente el carácter y el uso de los territorios en los que este tiene lugar.

Los procesos de crecimiento, como consecuencia de una serie de convenciones dominantes en la ciencia económica, se analizan sobre la base del estudio de una serie de agregados monetarios que, por tanto, no tienen en consideración los flujos de materiales y energía (Naredo, 1987). Se trata, por tanto, de una visión cerrada de los procesos económicos donde éstos se reducen a la creación de valores de cambio, sin

entrar a considerar las transformaciones en la base natural inducidos por estos procesos. En este sentido, esto se corresponde con:

“..la perspectiva que de la vida económica tiene el hombre de negocios y ello porque, si solamente se contempla el dinero, lo único que puede verse es que éste va precisamente de una mano a otra: excepto en el caso de un accidente lamentable, nunca sale del proceso económico” (Georgescu – Roegen, 1996, pag 46)

Sin embargo, los procesos de crecimiento tienen su correlato en la existencia de flujos de materiales y energía que entran y que salen del sistema económico. En este sentido, la consideración de las implicaciones físicas de los procesos de crecimiento y acumulación de capital modifica por completo la visión “cerrada” de la dinámica de reproducción capitalista (Georgescu – Roegen, 1996). Estas modificaciones afectan a la distribución espacial de la población, de las actividades económicas, a la forma de explotación de los recursos naturales (es decir, en definitiva del espacio) por parte de las sociedades humanas etc. El problema sería el siguiente: *¿existen límites físicos que puedan suponer un freno al crecimiento de los valores monetarios tal y cómo hoy día tienen lugar estos procesos? ¿y si existen cómo se manifiestan?*

En principio, lo primero que hay que afirmar es que la existencia de un espacio físico, un territorio es una limitación a los procesos de acumulación de capital. Estos se basan en una expansión de la actividad mercantil para la que la presencia de un espacio físico supone una restricción para la circulación de las mercancías. Por tanto, ya en los primeros estadios del capitalismo se produjeron una serie de “revoluciones en el transporte” que modificaron sustancialmente las relaciones económico espaciales existentes. D. Harvey lo define del siguiente modo.

“el capitalismo se encuentra necesariamente orientado al crecimiento, es dinámico tecnológicamente hablando y tendente a entrar en crisis. Puede caer temporalmente y superar parcialmente crisis de sobreacumulación ... A través de la expansión geográfica. Existen dos facetas de este proceso. En primer lugar, la exportación de capital ... En segundo lugar, las relaciones espaciales pueden ser revolucionadas a través de cambios tecnológicos y organizativos que “aniquilan el espacio a través del tiempo”. Estas revoluciones (el impacto de canales, ferrocarriles, automóviles, transporte aéreo o telecomunicaciones) modifican el carácter de los lugares...en cada caso, se desarrollan nuevas redes de relaciones entre diferentes lugares y alrededor de las mismas nuevas divisiones espaciales del trabajo, nuevas concentraciones humanas y de fuerza de trabajo, nuevas actividades de extracción de recursos y nuevas formas de mercado”⁶⁸

Pero por estas mismas razones, el aumento de las necesidades de transporte que permiten la “aniquilación del espacio a través del tiempo” significa un crecimiento del consumo energético a escala mundial. Hablar hoy día de espacio, supone hablar de estas grandes obras de infraestructuras. Por ejemplo P. Veltz (1995) realiza un análisis muy brillante de la dinámica espacial de las economías contemporáneas, proponiendo para ello un concepto, las “economías de archipiélago”. Éste se refiere a las relaciones privilegiadas mantenidas entre determinados territorios, normalmente grandes regiones metropolitanas, sobre la base de la existencia de importantes infraestructuras (terrestres, aéreas, de telecomunicaciones) que los relacionan. Las economías de archipiélago son el

⁶⁸ Traducción personal del autor.

resultado de una transformación continua del espacio a partir de las sucesivas revoluciones de las comunicaciones. Por tanto, son indisociables de los patrones de consumo inducido por esta forma de concepción del transporte. Es decir, cualquier restricción en la existencia de fuentes energéticas abundantes y baratas tendría un impacto muy significativo sobre la forma de utilización del espacio y sobre las relaciones entre los distintos territorios. El problema fundamental desde esta perspectiva es doble:

- Por un lado, los procesos de crecimiento industrial y la consecuente transformación del espacio que multiplica las actividades de transporte de personas y mercancías, suponen un consumo creciente de energía que se encuentra más allá de la capacidad de absorción por parte del entorno físico en el que estas actividades se desarrollan.
- Por otra parte, las actividades de transporte y el resto de actividades industriales, fuertemente consumidoras de energía, en la actualidad, se sustentan sobre un conjunto de fuentes energéticas agotables. Al mismo tiempo, los procesos industriales precisan de una serie de materias primas que tampoco son producidas, como ingenuamente supone la economía convencional, sino que son extraídas. Forman, por tanto, parte de un “stock” de materias primas existentes en el planeta. Generalmente, se considera que las mismas pueden ser objeto de una perfecta sustituibilidad por otro tipo de materiales. No obstante, algunos autores han demostrado la imposibilidad de sustitución infinita de materiales con características cualitativamente distintas (Georgescu – Roegen, 1996).

Adicionalmente, la distribución en el consumo de estos recursos naturales no es ni mucho menos igualitaria. Los países centrales y, dentro de ellos, las principales áreas urbanas, consumen una gran parte de los recursos energéticos y no energéticos existentes a escala mundial. De este modo, hoy día crecer significa “*échar m ás leña*” a ese proceso. Es decir, aumentar las necesidades de transporte, los consumos energéticos per cápita, etc. Cuanto más capacidad de producir este tipo de gasto tenga un país tanto más elevado será su producto interior bruto.

En el caso de las sociedades periféricas la situación es muy distinta. La desfavorable posición de estos territorios en la división internacional del trabajo los hace exportadores de producciones naturales con un bajo nivel de entropía, es decir, los hace exportadores de “*entropía positiva*” necesaria para el funcionamiento de los cuerpos sociales del norte del planeta. Es decir, los procesos de crecimiento urbano – industrial de los países centrales se basan en flujos de materiales y energía procedentes en su mayoría de regiones periféricas. Por ello, la reproducción de sus cuerpos sociales no puede asegurarse sino a través de la gestión de flujos de materiales y energía mucho más modestos.

Por ello, los actuales patrones de consumo energético no pueden mantenerse a largo plazo. Esto, a su vez, limita la continua modificación del carácter de los lugares, característico de la organización capitalista de la producción y, por tanto, las actuales relaciones entre distintos entornos espaciales que, como se ya se ha afirmado, aparecen en la actualidad mediatizadas por la competencia.

6. JUSTIFICACIÓN DEL ENFOQUE METODOLÓGICO

Andalucía es un territorio periférico, situado en un país periférico de una de las tres grandes áreas de valorización capitalista existentes hoy día en el planeta: la Unión Europea. Este carácter de periferia de la periferia en un espacio central determina buena parte de sus características. Por ello, nuestro esfuerzo va a centrarse en la explicación de la forma que han tomado los procesos de acumulación de capital en el interior de la industria agroalimentaria andaluza, así como en la traslación territorial que han tenido los mismos. Se trata, por tanto, de un análisis de los efectos del crecimiento y el cambio técnico en la competitividad de las distintas actividades y, consecuentemente, en su distribución a lo largo del territorio de la región. Procesos cuya forma va a depender de la posición de la región en la división del trabajo. Pero, para que pueda entenderse los principios a partir de los cuales este análisis va a realizarse realizar una serie de puntualizaciones sobre la metodología utilizada en el investigación metodológicas.

En primer lugar, se parte de la consideración de que los procesos económicos y sociales se rigen por una serie de principios que, sin embargo, cambian con el paso del tiempo. Es decir, se sostiene la premisa de la “historicidad” inherente a todo fenómeno socioeconómico. Dicho en otros términos, se utiliza una metodología de análisis histórico – estructural. Por ello, en este caso, se analiza un cambio que tiene que ver con un proceso histórico: el cambio de la articulación productiva y territorial de la IAA durante el período 1980-95.

Pero aun asumiendo la primacía del método histórico, la investigación realizada no se ha circunscrito de forma exclusiva al mismo. Digamos que el reconocimiento de la historicidad de los procesos es el punto de partida y la premisa fundamental, pero este hecho no anula la posibilidad de utilización de otros prismas metodológicos. En este sentido, puede decirse que, de forma explícita, se ha optado por la aplicación de una metodología pluralista que, sea capaz de analizar los diferentes aspectos que entran a formar parte de nuestro objeto de estudio. Se trata, en este sentido, de una realidad caracterizada por su complejidad. Esta se deriva de la extensión de la actividad agroindustrial en la región, de los distintos tipos de relaciones establecidas con la agricultura, de la diversidad de los procesos productivos, de las diferencias entre los distintos grupos sociales que se benefician de la misma etc. Sólo una metodología plural es capaz de captar mínimamente todas estas dimensiones. En este sentido, la aplicación de metodologías más excluyentes supondría dejar fuera buena parte de la realidad que se pretende explicar.

“...al pluralismo cognitivo propio de las ciencias sociales...corresponde un pluralismo metodológico que diversifica los modos de aproximación, descubrimiento y justificación en atención a la faceta o dimensión de la realidad social que se estudia, en el bien entendido de que ello no implica la negación o la trivialización del método, su concepción anárquica, o la pereza de enfrentar lo áspero: sino, por el contrario, la garantía de fidelidad al objeto y la negativa a su reproducción mecánica, a considerarlo como naturalmente dado del mismo modo en que nos es dado el mundo físico-natural” (Beltrán, 1994, pag. 19)

Pero, pese a la defensa de este pluralismo metodológico, el método histórico estructural tiene un carácter dominante en el análisis. Dicho en otros términos, se trata de un **pluralismo metodológico asimétrico** en el que se tienen una fuerte inclinación a la

realización de análisis históricos, a los que se subordinan las restantes metodologías de investigación empleadas. En este sentido, los capítulos tercero, cuarto y quinto responden, principalmente al cuadro metodológico histórico dominante. Así, se promueve, a partir de la observación, la abstracción de una serie de relaciones funcionales que son las que explican el argumento principal del presente estudio: la especialización productiva de la IAA, su articulación espacial y la íntima relación existente entre una y otra. No obstante, debido al pluralismo metodológico existente, se tienen en cuenta una serie de elementos que relativizan el alcance del análisis histórico. En primer lugar, en este caso, esto no se cae en un análisis determinista de la realidad. La identificación de una serie de relaciones que condicionan la forma de comportamiento de los agentes productivos, no implica que se considere que la actuación, que la iniciativa de los mismos carezca de importancia. En este sentido, se realiza un análisis de las estrategias de los principales grupos empresariales (capítulo 4), cuyo comportamiento es clave para entender las dinámicas en curso.

En segundo lugar, las abstracciones realizadas no parten del ‘hábito’, es decir, no parten de categorías de análisis estructural convencionalmente aceptadas. Por tanto, no se reproducen completamente ninguno de los sistemas de definiciones empleados por las escuelas que, tradicionalmente, se han ocupado de realizar estudios semejantes. Por ejemplo, se han utilizado conceptos provenientes de la escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo, pero no de forma exclusiva y excluyente. Únicamente se han utilizado estas categorías en la medida en que se ha considerado conveniente para caracterizar el funcionamiento de la realidad de la IAA. Del mismo modo, se han utilizado, por el mismo motivo, conceptos provenientes del ‘institucionalismo’, como, por ejemplo, el concepto de arraigo productivo, aunque, en general la metodología de investigación tenga un fuerte carácter estructural. En este sentido, las abstracciones y categorías utilizadas han tenido como único objetivo la profundización en la realidad a partir de la distinción entre lo incidental y lo esencial. Se trata de, en este sentido, identificar los elementos esenciales que explican en mayor medida las relaciones existentes entre los diferentes elementos analizados. Pese a todo, la utilización de una metodología como la anterior, con la primacía dada al análisis histórico, no deja de tener pasivos importantes. En este sentido:

- ◆ Las abstracciones realizadas suelen realizarse sobre la base de criterios bastante lejanos al día a día de los agentes implicados, lo que supone un ‘alejamiento’ del análisis de sus prácticas diarias. En este sentido, pueden incluso ser contrarias a la percepción que de su propia experiencia tienen los mismos.⁶⁹

⁶⁹ Por ejemplo, si se pregunta, como se ha hecho en la presente investigación entrevistas a los empresarios del sector, preguntados por la evolución de la IAA, la mayoría consideran la misma como positiva pese a que han desaparecido más de 1700 y ha caído sensiblemente el empleo. Pero, pese a esto, no existe o si existe se encuentra muy atenuada la percepción de los problemas derivados de una estrategia de modernización. Un análisis estructural pone estas limitaciones claramente de manifiesto, pero esto se opone en ocasiones a la percepción de los agentes, va ‘contra su experiencia’, lo que crea una falta de comunicación, en este caso concreto académico – empresarial, aunque no tiene por qué ser necesariamente de este tipo. Esto da lugar, a su vez, a posiciones académicas de ‘elitismo intelectual’ y de cerrazón frente a lo procedente de fuera del sector de actividad por parte de los empresarios. La superación de esta dicotomía precisa la consideración explícita por parte del mundo académico de los diversos discursos de los agentes, como forma, en primer lugar, de tener en cuenta otros puntos de vista; pero también de explicar la realidad a partir de abstracciones más directamente ligadas a la experiencia diaria de éstos.

- ◆ Esto en última instancia se debe a que la realidad se analiza desde una única racionalidad, la del investigador lo que, posiblemente, tiende a reducir la incertidumbre, los conflictos y los riesgos asociados a la toma de decisiones existentes en cualquier tipo estructura. (Sayer, 1993).

Por ello, el sexto capítulo se desarrolla a partir de unas orientaciones metodológicas absolutamente distintas. En este caso, con la finalidad de establecer los factores socioeconómicos sobre los que se sostiene la actividad agroindustrial en determinados municipios, se toman en consideración los discursos de los agentes implicados. De hecho, este capítulo se desarrolla sobre la base de la explotación de 32 entrevistas semiestructuradas realizadas a empresarios / gerentes del sector. Sobre la base de la codificación de sus respuestas se describen, en primer lugar, los principales elementos que se encuentran detrás de la organización social de la actividad agroindustrial en los municipios considerados. Pero, adicionalmente, el significado que se le da a los distintos hechos relatados, es decir, su interpretación, se realiza a partir de los discursos de los entrevistados. En este sentido, el tratamiento realizado de la información recopilada puede sintetizarse del siguiente modo:

1. Las entrevistas han sido objeto de un análisis cualitativo de la información contenida en las mismas. Para ello, han sido transcritas y resumidas. Del análisis cualitativo se han obtenido muchas de las pautas que definen el comportamiento del sector en sus relaciones laborales, comerciales e institucionales.
2. Las entrevistas, del mismo modo, han sido codificadas bajo forma de “ítems” cerrados. Es decir, la información puramente cualitativa, derivada de un “discurso” de uno de los entrevistados ha pasado a ser utilizada de forma que ha permitido estimar una serie de porcentajes que resumen el comportamiento de los actores. No puede afirmarse que se trate de una “cuantificación” en sentido estricto, ya que las variables numéricas obtenidas son de carácter discreto y no pueden representarse métricamente, pero sin duda se trata de un avance en la tarea siempre difícil de abstraer de la información cualitativa recogida aquellos aspectos que en mayor medida explican el funcionamiento de la realidad social objeto de estudio.
3. Las entrevistas igualmente, han sido objeto de un análisis cuantitativo sobre la base de las frecuencias relativas de las preguntas finalmente definidas.
4. Se dispone, por tanto, de un análisis cuantitativo y un análisis cualitativo de las entrevistas realizadas. Se trata de métodos diferentes, pero que coinciden a la hora de proporcionar una caracterización complementaria de la realidad objeto de estudio. El objetivo, por tanto, de la redacción final de la investigación es subrayar la complementariedad de los elementos cuantitativos y cualitativos. Para ello, se ha optado por la siguiente estrategia realizar una exposición ordenada de los principales agregados cuantitativos identificados para, a la hora de explicar el significado de los mismos, introducir comentarios realizados por los entrevistados.

En última instancia, esta metodología de investigación tiene una justificación ontológica, es decir, relacionada con la propia naturaleza del “ser social” a estudiar. De esta forma:

- ◆ Se incorporan otras racionalidades, independientes de la racionalidad del investigador, suponiendo esto, lejos de una fuente de incongruencia, una de enriquecimiento del análisis realizado. Se capta, de este modo, la complejidad de lo social.
- ◆ Se enfatiza en una serie de elementos que, a priori, se consideraban bastante lejanos del planteamiento de la investigación. El hecho de que se incorporen otras racionalidades supone, de forma inmediata, que aparezcan nuevos elementos, no considerados inicialmente, pero con una gran capacidad explicativa de los fenómenos objeto de estudio.
- ◆ Se relativiza cualquier regularidad económica propuesta como ley general. Porque la efectiva realización de estas regularidades depende de una serie de relaciones sociales y de decisiones individuales que, ahora se toman en consideración.
- ◆ Se acerca el contenido de la investigación a la experiencia diaria de los agentes del sector, sin que ello suponga un menoscabo de su capacidad crítica. Dicho en otros términos se reduce lo que algunos autores han denominado la “violencia de la abstracción.” (Sayer, 1993)
- ◆ Reafirma la concepción de la actividad económica en general y de la organización de mercado, en particular como un proceso instituido (Polanyi, 1994). El estudio de realidades territoriales concretas facilita la comprensión de los mecanismos que se encuentran detrás de lo que algunos autores han llamado la “construcción social del mercado” (Bagnasco, 1988), en el sentido, de que sirve para poner de manifiesto los grupos que más activamente participan en los procesos de producción e intercambio, las relaciones de fuerza entre los mismos, las instituciones con las que interaccionan etc

En conclusión, la metodología globalmente utilizada parte de la consideración de la primacía de un análisis de tipo histórico – estructural, pero reconoce las fronteras de éste. Con la finalidad de superar estos límites, se utiliza en el sexto capítulo, un método de análisis realista – institucional. Esto sitúa al conjunto de la investigación en un punto intermedio entre dos posiciones epistemológicas y ontológicas. De esta forma, por una parte, se estudia el fuerte condicionante que para la actuación de los agentes supone la articulación productiva y subsectorial de la IAA en el interior de la región. Pero, pese a ello, no se ha querido caer en una explicación “determinista” de la articulación productiva y territorial de la IAA. Por el contrario, se ha querido poner de manifiesto la importancia de factores socioeconómicos como la organización del trabajo en el funcionamiento real del objeto de nuestro estudio. Con ello, el objetivo final es la elaboración de un marco donde se considere que, aunque los procesos estudiados no se encuentran absolutamente determinados por las características estructurales de los mismos, se encuentran poderosamente condicionados por ellos.

Con lo que se pone de manifiesto que visión estructural⁷⁰ y la visión institucional no sólo no se contradicen sino que se complementan. Una estudia los rasgos generales de

⁷⁰ Que, con todo, como ya se ha afirmado tiene una mayor importancia, porque es la que se utiliza para estudiar globalmente el fenómeno y, por tanto, acota el contenido del análisis institucional y porque además condiciona de forma significativa las capacidades de actuación de los agentes.

evolución del objeto de estudio. La otra se centra en el detalle, en las relaciones concretas que hacen posible esta dinámica general. Sin el elemento estructural el análisis carece de la perspectiva suficiente, tendiendo a sobrevalorar lo puramente accidental. Sin el elemento institucional, el análisis se separa demasiado de la realidad, del día a día y tiende a primar estructuras de pensamiento fijadas a priori que no son forzosamente las más importantes a la hora de analizar un territorio, una sociedad y una economía concretas. Por tanto, existe un mutuo enriquecimiento estructural / institucional al servicio de intentar explicar los impactos territoriales de un modelo de acumulación. En este sentido, tanto desde una perspectiva estructural como institucional, el objeto de estudio se circunscribe al análisis de las implicaciones espaciales de un proceso de acumulación.

No obstante, por las propias características de la economía andaluza que ya previamente se había caracterizado como una región periférica de un espacio central, este análisis no agota las implicaciones espaciales que ha tenido la Reestructuración de la industria agroalimentaria. Existen otros impactos, por ejemplo, en el cambio en los sistemas de cultivo, en la forma de gestión de los recursos naturales, en la naturaleza de los residuos generados que no son analizados en el presente trabajo.⁷¹ Pero, aunque no sean directamente analizados, la realidad es tozuda y muestra una y otra vez cómo el modelo de desarrollo de la IAA genera una concentración de las cadenas de valor, que, de este modo, promueve un modelo de crecimiento urbano – industrial que implica una apuesta, a medio plazo, por un modelo duro, concentrado de poblamiento que no facilita la sostenibilidad de los procesos económicos en curso.

En resumen, la realidad de la Industria Agroalimentaria en Andalucía es una realidad compleja que no es aprehensible tomando un único paradigma teórico de referencia. Por ello, se ha integrado dentro de un esquema de partida marxiano, elementos “institucionalistas” retomando para ello aportaciones procedentes de distintas escuelas de pensamiento y disciplinas académicas. Ello supone, en la práctica, un ejercicio de deconstrucción e reinterpretación de la realidad. En este sentido, se huye del “esencialismo” tendente a considerar sólo a un tipo de hecho como los “reveladores” de una lógica subyacente rectora de la evolución del objeto de nuestro estudio (Sayer, 1995). Por el contrario, se reconocen una multitud de elementos que influyen, en diverso grado y medida, en la dinámica territorial de la actividad industrial en Andalucía. Desde esta perspectiva, es decir, desde el reconocimiento de la multiplicidad de aspectos que influyen en la realidad y desde el intento de repensar una buena parte de las categorías analíticas utilizadas, puede afirmarse que el presente ejercicio de investigación se adhiere de una u otra forma a las tesis de Morin sobre el pensamiento complejo. De este modo, se pretende la identificación de estructuras y procesos explicativos de la realidad, pero no suficientemente considerados en los análisis al uso. Estructuras que se identifican a partir de la observación, pero que, para su adecuado encuadre es necesario cotejar con análisis teóricos que, de una u otra forma proporcionen posibles significados a los mismos. (Lawson, 1997)

⁷¹ Un ejemplo de este tipo de aproximación Cano (2000) ‘La modernización del olivar’.

**CAPÍTULO 2: OBJETIVOS,
METODOLOGÍA Y CONTENIDO DE
LA INVESTIGACIÓN**

1. OBJETIVOS DE LA TESIS

La presente tesis doctoral tiene un objetivo general y cuatro objetivos específicos. **El objetivo general es analizar el impacto que han tenido los procesos de Reestructuración sobre la distribución espacial de la IAA, así como, en la forma de vinculación de la actividad agroindustrial con el resto de las actividades productivas.** Este análisis se realiza intentando demostrar que ambos aspectos – articulación productiva y articulación territorial o, en su defecto, sus opuestos desarticulación productiva y territorial – son dos caras de la misma moneda y que, por tanto, se trata de procesos que no pueden entenderse de forma aislada, sino que es preciso estudiarlos conjuntamente.

Para alcanzar este objetivo general, se han perseguido **cuatro objetivos específicos** necesarios, en todo caso, para la consecución del objetivo general de este trabajo.

- ◆ **Así, el primer objetivo específico es la caracterización productiva, realizada a nivel subsectorial, y territorial de la IAA en 1980.** Se trata de, en primer lugar, describir el sector, desde una perspectiva subsectorial, enfatizando, especialmente, en su especialización productiva y el efecto que la misma tiene sobre sus patrones de distribución a lo largo del territorio de la región. Pero también se trata de analizar otros efectos de dicha especialización, anticipar su evolución previsible y los mecanismos a través de los cuáles la especialización productiva de la IAA se refleja en los patrones de organización espacial de su actividad. En esta línea, el estudio de la organización espacial de la actividad agroalimentaria deberá permitir la elaboración de una “tipología de territorios” según la diferente funcionalidad de los mismos en los procesos de producción previamente caracterizados.
- ◆ **El segundo objetivo específico es el análisis de la evolución de la estructura subsectorial de la IAA en el período 1980-1995, observando, al mismo tiempo, el efecto de estas transformaciones en la distribución territorial de la misma.** Para ello, es necesaria la identificación de los factores que explican el diferente nivel de crecimiento de la producción de los diferentes subsectores en el período referido. Estos factores, a su vez, van a condicionar la forma en que los procesos de acumulación de capital van a proyectarse sobre el territorio de la región, contribuyendo a fortalecer o, por el contrario, a difuminar la organización espacial de la producción estudiada
- ◆ **El tercer objetivo específico es la caracterización, desde una perspectiva subsectorial y territorial, de la situación en 1995.** Para ello, es necesario realizar un “inventario” de las transformaciones experimentadas por la IAA en los años precedentes. En este sentido, es pertinente analizar los cambios en la especialización productiva de la economía andaluza, así como las causas de los mismos. Al partir explícitamente de un reconocimiento de la “complejidad” de la realidad que caracteriza a la IAA⁷², la consecución de este objetivo supondrá una inmersión en la problemática específica de cada uno de los subsectores estudiados.

El objetivo del análisis de los procesos de acumulación de capital y su incidencia sobre la especialización productiva de la región es, proceder a la realización de un

⁷² En este aspecto se insiste en el punto cuarto del presente capítulo.

análisis sobre la forma en que estos procesos se proyectan territorialmente. Es decir, se pretende analizar el cambio en los patrones de localización espacial de las distintas actividades y, por ende, los posibles cambios en la “tipología de territorios” establecida en 1980.

- ◆ **Por último, se desea analizar los factores sociales que, en una serie de casos de estudio, encuadran y explican los cambios en la estructura subsectorial y territorial de la IAA.** En este sentido, se trata de, una vez analizadas las tendencias generales que definen los impactos económicos y territoriales de los procesos de Reestructuración, analizar las formas y mecanismos concretos que toman los mismos. En otras palabras, *se trata de profundizar en la construcción social que está detrás de la actividad agroindustrial desarrollada en una serie de municipios de la región.*

2. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO

La estructura del trabajo responde a los objetivos perseguidos con el mismo. De esta forma, van a poder diferenciarse cuatro capítulos que, a grandes rasgos, responden a los cuatro objetivos específicos anteriormente enunciados. De esta forma, es posible distinguir seis capítulos.

- ◆ El primero es un capítulo introductorio que, como se ha visto, tiene como objetivo familiarizar al lector con algunos de los conceptos posteriormente utilizados en el análisis empírico. De esta forma se revisa el concepto de reestructuración, así como el contenido del término impacto territorial en un intento de precisar teóricamente el contenido del presente trabajo
- ◆ El segundo capítulo – en el que se incluye este epígrafe – pretende realizar una serie de precisiones básicamente de tipo metodológico, que, a su vez, sirven para orientar al lector sobre el contenido concreto del trabajo, las razones de su ordenación, los objetivos perseguidos con el mismo, así como las hipótesis de partida sobre las que se sustenta.

Los restantes cuatro capítulos desarrollan en sentido estricto la investigación programada, siendo los que, de forma directa, se vinculan con los objetivos específicos enunciados en el punto anterior.

- ◆ De esta forma, el capítulo tercero se encarga de caracterizar productiva y territorialmente a la IAA en 1980. Para ello, se comienza por establecer las características generales de la actividad agroalimentaria en la región en 1980 (epígrafe 3.1), sirviéndose, básicamente, de las principales macromagnitudes que definen la misma. En segundo lugar, se analiza la IAA desde una perspectiva subsectorial procediendo, a partir de dos criterios concretos (competitividad y arraigo) a agrupar las actividades agroindustriales en una serie de grupos que presentan unos patrones diferenciados de comportamiento. (epígrafe 3.2.). El estudio de la especialización de la IAA va a observarse desde una perspectiva territorial para, de este modo, llegar a identificar los patrones de localización espacial de cada una de las actividades agroalimentarias (epígrafe 3.2.1). Esto, a su vez, va a permitir la realización de un análisis global de los patrones de localización de la IAA en 1980 que permitirá definir la importancia que, dentro de la misma,

tienen las principales áreas urbanas de la región, frente a las denominadas “ciudades intermedias” o áreas estrictamente rurales.

- ◆ El capítulo cuarto va a encargarse de realizar un análisis dinámico de la IAA en el período 1980-1995. Para ello, siguiendo la misma estructura del capítulo anterior, en primer lugar va a realizarse un seguimiento de la evolución de las principales macromagnitudes de la IAA, lo que será una primera aproximación a los cambios acaecidos en el interior de la misma (epígrafe 4.1). Con posterioridad, se analizará la forma en la que los procesos de acumulación de capital han afectado a las diferentes actividades agroindustriales, contribuyendo, de este modo, al cambio o al mantenimiento de los rasgos distintivos de la especialización agroindustrial andaluza (epígrafe 4.2). De esta forma, se llegará a establecer aquellos subsectores que han acumulado capital más intensamente y los efectos que esto tiene sobre la estructura agroindustrial de la región. Por último, se analizará la forma en la que estos procesos de acumulación se proyectan en el territorio. Para ello, se realizará un análisis de la distribución de los principales flujos de inversión tanto a nivel subsectorial (epígrafe 4.3.1) como a nivel agregado (epígrafe 4.3.2). Este análisis permitirá concluir si los patrones que regían la localización de la IAA en 1980 se fortalecen o, por el contrario, se debilitan como consecuencia de los procesos de acumulación de capital estudiados.
- ◆ El capítulo quinto es el encargado de estudiar los cambios en la especialización subsectorial y en la articulación territorial de la industria agroalimentaria andaluza como consecuencia de los procesos de acumulación estudiados. Es decir, si el capítulo tercero se encargaba de realizar una fotografía en el momento de comienzo del análisis, 1980, este capítulo va a hacer la misma fotografía pero en el momento final del mismo, 1995. Para ello, siguiendo la estructura de los epígrafes precedentes, en primer lugar, van a exponerse las principales macromagnitudes del sector (epígrafe 5.1). En segundo lugar, van a analizarse los cambios en la relación de los distintos subsectores que integran la IAA con la agricultura, con las restantes actividades agroalimentarias y con las industrias auxiliares. Esto permitirá saber si, como consecuencia de los procesos de acumulación estudiados, la actividad agroalimentaria tiende a “articularse” más con el resto del tejido productivo o, por el contrario, reduce sus relaciones con el resto de la economía nacional (epígrafe 5.2).

A continuación, va a realizarse un análisis a nivel subsectorial que, en este caso, va a tener un nivel de detalle del que, debido a la inexistencia de datos, se carecía en los capítulos precedentes. De esta forma, va a ponerse en relación los cambios en los patrones de localización con las estrategias seguidas por las empresas, en particular las grandes organizaciones, que componen los mismos. Esta visión promueve un alejamiento de visiones excesivamente deterministas para abrir el análisis de forma que se incluya la capacidad de determinados grupos empresariales para influir de forma significativa en la marcha de determinadas actividades agroindustriales claves en la región. (epígrafe 5.3.1). Esto, a su vez, va a permitir realizar un análisis agregado de los cambios en los patrones de localización de la IAA en el período 1980-1995. Cambios que, en definitiva, reflejarán el resultado de los diferentes elementos que ayudan a caracterizar los procesos de crecimiento y acumulación de capital. En concreto, los cambios en el peso de los distintos subsectores, los procesos de reconversión que han tenido lugar en el interior de los mismos, el desarrollo o la crisis de determinadas cadenas de valor etc. Por tanto, el último

epígrafe viene a sintetizar una problemática mucho más amplia que, el conjunto de los capítulos tercero, cuarto y quinto intentan responder.

- ◆ En el capítulo sexto se profundiza en los elementos sociales e institucionales que explican estos procesos de acumulación de capital en algunas “ciudades intermedias” que, durante el período 1980-1995 son capaces de “defender” exitosamente sus tradicionales especializaciones productivas. En este sentido, se realiza un estudio bastante detallado de su realidad, desde tres puntos de vistas. En primer lugar, desde una perspectiva histórica, se analiza el origen de los grupos que actualmente controlan los procesos de transformación agroindustrial. Esto ayuda a fijar un patrón de comportamiento y, por tanto, una “trayectoria” de transformación. Pero esta trayectoria, a su vez, para su propio desarrollo debe vencer una serie de resistencias debido a las estrategias que, en defensa de sus intereses, desarrollan otros agentes económicos y sociales. En este sentido, se analizan las fuentes potenciales de conflictos y los agentes que los protagonizan. En nuestro caso, esto se refiere tanto a la extensión de los nuevos principios de organización del trabajo, cuanto al papel desempeñado por la gran distribución. Pero, el análisis no sería completo si no se analizaran las formas que los agentes tienen de cambiar las trayectorias históricas y de resolver los conflictos existentes. Es decir, si no se analizan las vías a través de las cuales se incorporan nuevos conocimientos, o sea, los mecanismos de aprendizaje. En concreto, las dinámicas de cambio técnico y el cambio organizativo. Con estos tres elementos (peso de la historia, la importancia de los conflictos y los mecanismos de aprendizaje) se puede llegar a una caracterización bastante aproximada de las bases sociales e institucionales cuya continua evolución explica, en una porción significativa, posteriores cambios más “abstractos” en los patrones de acumulación y la forma en que los mismos se “proyectan” aunque no de forma automática e indiferenciada sobre los diferentes territorios.

Con esta última parte de la investigación, se pretende poner en relación el análisis realizado con anterioridad, con elementos más cercanos al día a día de los empresarios, trabajadores y otros agentes implicados en las actividades agroindustriales. Este deseo parte del convencimiento de que, de otro modo, el análisis realizado sería forzosamente incompleto e ignoraría una parte significativa de la realidad.

- El séptimo y último capítulo está destinado a exponer las principales conclusiones obtenidas como consecuencia de las investigaciones realizadas.

3. ESTADO DE LA CUESTIÓN

El propósito de este epígrafe es situar la investigación dentro de un conjunto más amplio de desarrollos científicos. Este encuadre es importante, porque, aunque, de un modo algo simplificador, ayuda a la valoración del trabajo realizado y permite apreciar, con una mayor claridad, las principales aportaciones, y novedades que aporta sobre los precedentes.⁷³ Para poder dar luz sobre estos elementos es necesario comentar los

⁷³ Con todo, es inevitable que en este epígrafe se repitan algunos de los argumentos utilizados para describir la metodología de investigación lo que resulta obligado si se tiene presente que ésta se encuentra en buena medida inspirada en los libros y obras que aquí se citan.

orígenes de la investigación, sus propósitos iniciales y cómo estos se han transformado a lo largo de la realización de la misma.

La preocupación inicial del trabajo era indagar en la relación entre economía y territorio en un caso concreto, la IAA. De este modo, el objetivo inicial era la realización de un análisis que permitiera determinar donde se localizaba y por qué. Este segundo punto, no fue tan sencillo de responder como inicialmente parecía. Las causas que rigen los patrones de distribución espacial de las industrias no son fáciles de determinar. Por otro lado, las indicaciones de la literatura sobre el tema, en especial, las de la teoría neoclásica de la localización eran simples y poco realistas.

En esta línea de pensamiento, se llegó a la conclusión de que los cambios en la distribución de la industria eran indisolubles de patrones más amplios de transformación socioeconómica. Por ello, decidió estudiarse el fenómeno, como ya se ha indicado con anterioridad, a partir de una metodología histórico – estructural. En este sentido, la presente investigación, al menos el contenido de los capítulos tercero, cuarto y quinto se encuentra inspirada por obras tales como *Anatomy of Job Loss* de Doreen Massey y Richard Megan o *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production* de la primera de ellos. La influencia de estas obras puede verse en el hecho de que, por ejemplo, en la tesis doctoral, se estudian los procesos de localización y sus cambios realizando, para ello, un análisis previo de las dinámicas de acumulación de capital.

Del mismo modo, otro referente muy importante es la obra de Michael Storper y Richard Walker *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*. La importancia que se da a los microfundamentos en la presente investigación, y, sobre todo, el énfasis puesto en el análisis de los procesos competitivos, como principal traslación microeconómica de los procesos de acumulación de capital es el resultado más palpable de ello.

También ha sido muy útil, sobre todo, a la hora de caracterizar la situación de partida de la economía andaluza y su proceso histórico de evolución el marco proporcionado por teoría del intercambio desigual (Amin, 1974). En algunos casos concreto, esta había servido de referente en análisis aplicados a la realidad andaluza, como puede ser el caso del trabajo de M. Delgado *Marginación y Dependencia de la Economía andaluza (1981)*, lo que, a su vez, facilitaba su utilización a la hora, sobre todo, de caracterizar una situación de partida, la de la IAA en 1980.

Por tanto, los capítulos que van del tercero al quinto han pretendido sintetizar distintos desarrollos teóricos que, tomando la obra de Marx como referente, han intentado estudiar la dinámica espacial en el capitalismo contemporáneo.

Sin embargo, esta adscripción a autores que, de una u otra forma, reclaman la obra de Marx, no ha evitado que, para la explicación de determinados hechos concretos, se hayan tomado conceptos provenientes de otras tradiciones de pensamiento. Este es, por ejemplo, el caso del ‘arraigo productivo’⁷⁴, que, conceptualizado a partir de las consideraciones de la tradición institucionalista, se toma como uno de los elementos

⁷⁴ Que, como ya se ha indicado, es la traducción del concepto anglosajón del ‘embeddedness’, utilizado por las aproximaciones institucionalistas.

explicativos fundamentales de los procesos que rigen la dinámica territorial de agroalimentario andaluz. (Amin y Thrift, 1994)

En definitiva, el carácter fuertemente estructuralista de los capítulos tercero, cuarto y quinto no impide que, dentro de este marco, se tomen conceptos provenientes de otras tradiciones de pensamiento aunque siempre subordinándolos a la metodología de análisis histórico – estructural utilizada.

No obstante, pese a que el análisis realizado es capaz de describir la dinámica espacial de la IAA e identificar tendencias claras, el mismo plantea una serie de limitaciones que no sería conveniente ignorar⁷⁵. Por ello, autores como Andrew Sayer afirman que investigaciones de este tipo *‘pueden ser un buen inicio, pero nunca pueden ser el fin’*. Por ello, el análisis va a enriquecerse mediante la consideración de una nueva serie de elementos. Esta tarea se aborda, sobre todo, en el sexto capítulo. En él se analiza la actividad agroindustrial en un determinado entorno territorial (el denominado eje transversal). Para proceder a la realización de esta parte del estudio se realiza una triple crítica.

Así, se considera, por un lado, de que la actuación de los individuos, en concreto, de los empresarios está fuertemente condicionada por su entorno social, cultural e institucional. De este modo, no se puede suponer, como tradicionalmente hace la economía convencional, que todos los individuos comparten una misma racionalidad, universalmente válida.⁷⁶ La racionalidad de los agentes económicos es, por el contrario, es una racionalidad “situada” en un contexto social y cultural específico y “condicionada” por las características económicas concretas. En este sentido, el capítulo sexto, se inspira en algunos de los desarrollos económicos institucionalista, como *Economics and Institutions (1988)* o *Economía y Evolución (1995)* de G.M. Hodgson.

Por tanto, esta sería la segunda crítica, es necesario el análisis de sistemas productivos locales⁷⁷ concretos, lo que se entronca con los tradicionales temas de estudio de la escuela de la especialización flexible. Aunque, no por ello se asumen los postulados de estos desarrollos teóricos⁷⁸. Así, se pretende analizar la naturaleza específica de las

⁷⁵ Son limitaciones de las que ya se ha hablado a la hora de exponer y explicar la metodología de la investigación y que pueden resumirse de la siguiente forma. En este sentido, se trata, en primer lugar, de un análisis realizado con un elevado grado de abstracción, que puede ayudar a describir un proceso, desde una perspectiva académica, pero que se encuentra lejos de la experiencia directa, del ‘día a día’ del sector. Así, refleja una única racionalidad la del investigador, sin entrar a valorar como los agentes implicados perciben sus problemas y reaccionan frente a ellos.

⁷⁶ Esta es el conjunto de hipótesis que se concreta en una definición, la de ‘homo economicus’ que presupone la existencia de un modelo de comportamiento humano que toma sus decisiones de una forma absolutamente racional (siendo esta racionalidad igual para todos los individuos) y totalmente egoísta. (Naredo, 1987)

⁷⁷ Ya que en ellos es dónde la ‘racionalidad’ en abstracto de los agentes sociales es modulada a partir de la experiencia histórica, de las relaciones de pugna entre distintos grupos sociales, de las principales fuentes de conflictos entre los mismos, de su propio aprendizaje etc.

⁷⁸ En primer lugar, porque los municipios estudiados no lo son a partir de una elección arbitraria del autor, sino como consecuencia de la ‘importancia’ que los mismos tienen en la conformación de la actividad agroindustrial de la región. Este papel ha sido puesto de manifiesto en el análisis realizado en los capítulos tercero, cuarto y quinto. En segundo lugar, porque el análisis no se centra en la búsqueda de

realidades económico – espaciales estudiadas , la importancia de la historia en su génesis y las relaciones sociales sobre las que se sustentan.⁷⁹ , sin para ello, considerar que lo que en lo que ocurre debe “reproducir” de una u otra forma ningún esquema teórico preconcebido. De este modo, se rechaza la aplicabilidad general del concepto de distrito industrial. Por tanto, en realidad el estudio se inspira en los primeros análisis sobre distritos industriales realizados como el de Bagnasco (1977) *Tre Italie*, pero, al mismo tiempo, se critica la evolución experimentada por la literatura sobre los mismos. Evolución que ha dado lugar a que se desarrolle lo que algunos autores han denominado una “geografía mítica de la acumulación flexible” que ve distritos industriales en todas partes, sobre la base de “vaciar” de contenido el concepto (Amin y Robin s, 1994). En este sentido, el presente análisis enlaza con algunos trabajos realizados, desde el campo de la sociología, como, por ejemplo “Discrecionalidad en la gestión de la fuerza de trabajo. Fuenlabrada entre el distrito y el detrimento” de Santos et al (1997/98) en los que se hace un esfuerzo muy importante por deslindar el significado del concepto teórico empleado.

Por último, la investigación aquí presentada también bebe de las fuentes de la sociología, sobre todo, a la hora del diseño de la metodología de investigación. El presente trabajo investiga una construcción social de mercado, que, como tal tiene un nivel de complejidad muy significativo. Esto hace que sea necesario que la investigación sea abordada de forma que se permita alcanzar las finalidades propuestas. En este caso, para ello, se recurre a los desarrollos metodológicos realizados desde el denominado enfoque cualitativo (Delgado, 1995; Ibañez, 1994; Ortí 1994) con la finalidad de que las cuestiones demandadas, en las que, en muchas ocasiones existe un fuerte contenido de “deseabilidad social” no se vean negativamente afectadas por el diseño de metodologías que no tienen presentes estos hechos.

Por tanto, el capítulo seis se sustenta en una triple aproximación crítica. Desde un punto de vista económico, se parte de la crítica de uno de los postulados fundamentales de la disciplina, la del *‘homo economicus’* intentando demostrar que los mecanismos reales de toma de decisiones de los individuos son mucho más complejos que los tradicionalmente considerados por la economía convencional. Desde un punto de vista territorial, el trabajo es simultáneamente una apuesta por la necesidad de estudiar sistemas productivos locales, y una crítica al modo y manera en que estos estudios se han venido desarrollando recientemente. Por último, desde una perspectiva sociológica, el trabajo parte de una crítica al modo tradicional de investigación de realidades sociales (lo que en el interior de la disciplina se conoce como paradigma funcionalista) y la apuesta por nuevas metodologías de investigación mucho más adaptadas al conocimiento de la complejidad que caracteriza al mundo actual. Esta triple crítica no

sistemas de pymes que compiten y colaboran entre sí, sino que enfoca de una forma más amplia la problemática a la que se enfrenta el sector en los municipios considerados.

⁷⁹ En general, las aproximaciones endogenistas se basan en el concepto de distrito industrial. Este tuvo, por ello, una rápida aceptación que hizo que se popularizara su uso. De esta forma, sus rasgos distintivos tendieron a atenuarse, y se produjo una apertura del concepto que pasó a ser utilizado de forma muy poco rigurosa. La “difuminación” de los rasgos distintivos de los distritos industriales sirve, en último extremo, para debilitar su carácter de construcciones históricas, sociales y, por tanto, no transplantables. Es decir, esta generalización del concepto significa aumentar la “violencia de la abstracción” (Sayer, 1993). Ya no se explica una realidad sobre la base de los elementos directamente observables en la misma, sino que se hace un esfuerzo por encontrar pautas de funcionamiento comunes en realidades muy diferentes entre sí. Esto, a su vez, tiene una serie de efectos claros sobre las implicaciones de los estudios realizados.

es, por otro lado, sino la consecuencia de tomar un concepto de territorio muy evolucionado que, entiende el mismo como una “construcción social” que va mucho más allá del elemento puramente físico.⁸⁰

Por último, no hay que olvidar que pese a su profunda vocación territorial, el presente análisis se ocupa del análisis de la industria agroalimentaria. El impacto de los procesos de globalización en el sector ha sido analizado en diversos trabajos, entre los que cabe destacar *Globalización del sector agrícola y alimentario* editado por Alessandro Bonnano o *Comsumption in the Age of Affluence: the World of Food* de Fine, Heasman y Wriqth.

En ocasiones, aproximándose más al objeto de estudio de la presente tesis doctoral se ha enfocado el análisis de sector agroalimentario desde una perspectiva territorial. Es el caso de los trabajos M. Delgado y C. Roman “Impactos territoriales de la reestructuración del agroalimentario en Andalucía” o de J. Sanz Cañada *Industria agroalimentaria y desarrollo regional. Análisis y toma de decisiones locacionales*. Recientemente, trabajando en esta misma línea el grupo AREA ha realizado un trabajo que bajo el título *Globalización e industria agroalimentaria en Andalucía* ha estudiado la problemática de este sector desde distintas perspectivas, dando una relevancia especial al análisis del mismo desde una perspectiva espacial.

En resumen, la presente investigación pretende ser un paso en más en la línea de estudiar conjuntamente una actividad productiva (la industria agroalimentaria) desde una perspectiva económica y territorial, concretada en un espacio concreto (Andalucía). En este sentido, se reivindica una aproximación histórico – estructural a estos fenómenos, denunciando, al mismo tiempo, algunas de las principales limitaciones de estos análisis y proponiendo posibles vías de superación de las mismas. Este conjunto de elementos es en opinión del autor, la principal aportación de esta tesis doctoral.

4. FUENTES DE INFORMACIÓN

En el presente trabajo se han utilizado fuentes de información primarias (es decir, directamente recopiladas por el investigador) y secundarias. Las fuentes secundarias son utilizadas sobre todo en la parte estructural del análisis (capítulos tercero al quinto). Se trata de estadísticas de diverso tipo. Las principales son las siguientes.

- ◆ **Encuesta Industrial:** Se ha utilizado básicamente para el estudio de la especialización productiva de la IAA así como para el análisis de la realidad de los distintos subsectores encuadrados dentro de la misma.
- ◆ **Tablas Input – Output de Andalucía de los años 1980 y 1995:** Se han utilizado en el estudio de la procedencia de los inputs utilizados por la IAA
- ◆ **Registro Industrial:** Se ha empleado la información contenida en el mismo para el análisis de la distribución espacial de la inversión en el período 1984-1994.
- ◆ **Base de Datos del Instituto Nacional de Estadística para 1980:** Se trata de la actualización del censo industrial de 1978 utilizado por el instituto nacional de

⁸⁰ Ver nota 27 del capítulo 1

estadística para obtener la muestra con la que se realizó la encuesta industrial de 1980. Se ha utilizado en el análisis de la distribución espacial de la IAA en 1995.

- ◆ **Base de Datos del Instituto Nacional de Estadística para 1995:** Se trata del directorio de empresas utilizado por el INE para la obtención de la muestra con la que se realizó la encuesta industrial de empresas del mismo año.
- ◆ **Base de Datos del Instituto de Estadística de Andalucía de 1995:** Se trata del directorio de empresas utilizado por este organismo para la elaboración de las Tablas Input – Output de Andalucía de 1995.

Para la elaboración del capítulo sexto ha sido necesaria la realización de entrevistas semiestructuradas o **entrevistas en profundidad** a empresarios o gerentes. Normalmente, dado el reducido tamaño de las mismas se trata de personas accesibles a las que se puede entrevistar. No obstante, en las grandes organizaciones, también presentes, aunque en mucho menor número en el área, por un lado, las responsabilidades directivas se encuentran muy distribuidas y, por otra, el acceso al director general o presidente del consejo de administración es muy complicada. Por ello, las entrevistas se han realizado siempre al personal directivo al que se tenían encargada esas funciones.

5. HIPÓTESIS A DEMOSTRAR

La hipótesis que se pretende demostrar se encuentra en íntima relación con el objetivo general de la presente investigación. En este sentido, conviene recordar que el mismo se circunscribe a *“analizar el impacto que han tenido los procesos de Reestructuración en la forma de vinculación de la actividad agroindustrial con el resto de las actividades productivas así como, el impacto de estos procesos sobre la distribución espacial de las mismas.”*

La hipótesis que pretendemos demostrar, pueden resumirse en los siguientes términos:

- a) El sector agroalimentario en Andalucía sufre durante el período objeto de estudio (1980-95) un proceso de crecimiento y cambio técnico. Esto supone un aumento muy importante tanto del Valor Añadido generado por el mismo, cuanto de los niveles de productividad.
- b) Pero, sin embargo, estos procesos intensifican algunos de los problemas estructurales que caracterizan económicamente a la región. En este sentido, terminan por promover:
 - ◆ Unos perfiles de especialización productiva que se fundamentan en el crecimiento de unas pocas actividades, de forma que la actividad económica se concentra en unos pocos núcleos incapaces de incluir al conjunto del tejido económico regional.
 - ◆ Una disminución de la importancia de los insumos provenientes del interior de la región vinculándose la actividad agroindustrial de la región crecientemente con centros industriales situados fuera de la misma.

- ◆ Un modelo de crecimiento en el que la importancia de la gran empresa es fundamental. En este sentido, las empresas existentes, muchas de ellas con reducidos niveles de capitalización desaparecen como consecuencia de la dinámica abierta, produciéndose al tiempo que aumenta el PIB una disminución muy significativa de la densidad del tejido empresarial.
- c) Estos procesos tienen, a su vez, una traducción espacial. Las actividades que aumentan su participación en el VAB regional se concentran mayoritariamente en las áreas urbanas, de forma que su importancia aumenta en el conjunto de la región. Por tanto, el aumento de la desarticulación espacial y la “desertificación” agroindustrial de determinadas áreas son la lógica consecuencia de los procesos de transformación en curso.
- d) Con lo cual, en definitiva, los procesos de Reestructuración pese a aumentar la producción y la productividad del trabajo tienen una serie de pasivos muy importantes (destrucción de establecimientos, destrucción de empleos, debilitamiento de especializaciones productivas tradicionales, aumento de la dependencia de la IAA de la salud financiera de una serie de grandes corporaciones, promoción de un patrón espacialmente concentrado de localización etc...) que, finalmente, suponen que los costes sociales de estos procesos sean muy significativos.
- e) No obstante, el territorio no es un agente pasivo, sino que juega un papel fundamental en la forma que toman los procesos de Reestructuración y, por tanto, en la redefinición de las relaciones socioeconómicas experimentado en este período. En este sentido, el territorio entendido como espacio social es el vehículo a través del cual se producen las transformaciones necesarias (en la organización del trabajo, en las modalidades de cambio técnico incorporadas etc.) para que todas las transformaciones anteriormente enunciadas puedan tener lugar.

Con lo cual, en definitiva, los impactos económicos de la Reestructuración serían un aumento de la VAB y la productividad de la industria agroalimentaria, pero, sobre la base de un aumento de los problemas estructurales que afectan al conjunto de la Economía de la región. Del mismo modo, el Impacto Territorial de la misma sería una concentración de los circuitos generadores de valor en las áreas urbanas y una lenta pero constante pérdida de importancia de los entornos no urbanos. Todo esto sobre la base de una redefinición a nivel micro de las relaciones de trabajo, de los principales agentes productivos implicados en estos procesos y, en general, de la forma de competir.

**CAPÍTULO 3: LA SITUACIÓN DE LA
INDUSTRIA AGROALIMENTARIA
ANDALUZA EN 1980**

1. INTRODUCCIÓN

La estructura del presente es la siguiente. En el segundo apartado se va a analizar la dinámica general a la que se encuentra sometida la IAA. A partir de ahí, en el tercer punto, se realizará un análisis subsectorial de la misma en 1980. De este modo, podrá observarse cómo los diferentes subsectores encuadrados bajo la denominación genérica de IAA tienen, en ocasiones, patrones de comportamiento muy diferentes entre sí¹. Por último, va a analizarse la localización en 1980 de los establecimientos de los diferentes subsectores productivos, poniendo la misma en relación con la tipología de los mismos realizada con anterioridad. A partir de este conjunto de consideraciones será posible entender, en toda su complejidad, los factores que están detrás de la localización de la IAA en 1980 (factores de localización si se prefiere).

2. CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL SECTOR

La IAA, como el conjunto de la actividad económica, es una realidad en continua evolución. Por ello, antes de analizar las transformaciones económico – territoriales experimentadas por la misma, es necesario caracterizarla adecuadamente. En este sentido, el momento de comienzo del estudio va a situarse en 1980. En este instante, el sector había sido objeto de un profundo proceso de “modernización” que se remonta, al menos, a los años 60².

En el campo concreto de la economía agraria y agroalimentaria, por “modernización” se entiende un proceso de transformación estructural del conjunto de relaciones sociales y económicas que permiten el abastecimiento alimentario de las poblaciones humanas (Fine, Heasman y Wrigth, 1995). En este sentido, la primera característica de estos procesos es el alejamiento entre la producción de alimentos y su consumo. Es decir, la creciente lejanía entre la agricultura y el consumo alimentario. En este sentido, hasta épocas relativamente recientes, los consumos alimentarios de las poblaciones se ajustaban, básicamente, a las producciones agrícolas de los territorios circundantes, existiendo un escaso nivel de elaboración industrial de los alimentos. La mayor parte de los alimentos consumidos, lo eran sin ninguna, o unas muy simples, transformaciones industriales, lo que significaba que el consumo de alimentos era, casi exclusivamente, un consumo de productos perecederos. (Caldentey, 1995)

Con los cambios socioeconómicos experimentados por las economías europeas desde mediados de siglo, la población de las ciudades, es decir, la tasa de urbanización, aumenta rápidamente. La organización económica se enfrenta a la necesidad de organizar un flujo de alimentos suficiente para cubrir las necesidades alimenticias de la

¹ Este segundo punto terminará con el establecimiento de una clasificación de los diferentes subsectores de acuerdo con criterios que al respecto resulten relevantes. La tipología definida va a ser importante no ya para el análisis de la realidad del sector en 1980, sino para todo el análisis a desarrollar durante el presente capítulo.

² El concepto de “modernización” tiene muchos matices. Pero, todos ellos insisten en que se trata de un proceso de transformación estructural de las relaciones sociales y económicas existentes en un momento concreto del tiempo. Transformaciones que, ideológicamente, se ven legitimadas por la “creencia en el progreso” como valor universal, pero que suponen normalmente importantes costes sociales que el ideario de progreso tiende a oscurecer o a considerar, en el mejor de los casos, como un “mal necesario”. Los procesos de modernización son, por tanto, una constante en las economías capitalistas y se remontan cuando menos a inicios del siglo XIX.

población de las ciudades. Esto significaba un importante esfuerzo logístico que se derivaba tanto del volumen de productos a transportar, cuanto del carácter perecedero de la mayoría de los mismos. Este último elemento era (y todavía es en algunas producciones) extremadamente difícil de controlar. Por ello, se pusieron en práctica toda una serie de innovaciones técnicas que permitieron aumentar el tiempo de conservación de muchos productos.

Esto supuso un aumento del grado de transformación industrial de los alimentos y, por tanto, un incremento de la importancia de la IAA. La mayor parte de los alimentos, llegaban al consumidor después de un proceso de transformación industrial lo que suponía un salto cualitativo de gran importancia. La industria agroalimentaria que, en esos momentos, se desarrolla es, además, muy distinta de la precedente. Las escalas aumentan y la tecnología necesaria para la transformación de las producciones agrarias en agroalimentarias no perecederas es muy diferente a la utilizada con anterioridad. Por ello, el desarrollo de esta “nueva forma de producir” se caracteriza por:

- ◆ Un incremento de los stocks de capital utilizados en la producción
- ◆ Un incremento de la producción por trabajador
- ◆ Un fuerte aumento de las unidades de consumo energético utilizados en los procesos productivos

A priori, puede pensarse que estos cambios pueden ser asumidos por la industria agroalimentaria tradicional, sobre la base de la inversión en la adquisición de nueva maquinaria, el aumento de las escalas productivas y la evolución de sus formas organizativas. Pero, esta evolución no es siempre posible, sino que se ve condicionada por el nivel de desarrollo y acumulación de capital de las empresas existentes. Si su forma de funcionamiento se encuentra muy lejos de los nuevos patrones de producción y organización, la adaptación al nuevo entorno no es posible y el proceso de modernización toma senderos mucho más traumáticos. Ante la imposibilidad de las empresas “locales” de aprovechar las oportunidades de negocio existentes, estos “nichos” de mercado son ocupados por empresas que no surgen de la evolución de otras preexistentes radicadas en el mismo territorio, sino que son creadas sobre la base de grandes inversiones llevadas a cabo por grandes grupos industriales, normalmente de capital foráneo y con fuertes vínculos con el sistema financiero (Tamames, 1967). Termina generándose, de esta forma una estructura productiva dual, con unas pocas empresas “modernas”, muy bien posicionadas en los mercados, muy eficientes técnica y económicamente y una mayoría de empresas que realizan actividades más tradicionales, con un nivel de desarrollo técnico, económico y organizativo muy inferior.

Este último es el caso de Andalucía, donde, como consecuencia de la propia debilidad del tejido productivo, la inmensa mayoría de las empresas se localizaban en este segundo segmento. Por ello, debe entenderse que, como consecuencia de los procesos de modernización, se haya producido una sucesiva reducción en el número de establecimientos. Esto, en definitiva, pone de manifiesto la incapacidad de una buena parte de los establecimientos agroindustriales existentes para adaptarse al nuevo entorno competitivo. Por tanto, los procesos de modernización han supuesto una merma en la densidad del tejido industrial “endógeno” y la aparición de un modelo en el que el gran

establecimiento, es decir, la gran fábrica adquiere una creciente importancia en la actividad económica de la región (Delgado, 1993).

Esto ocurre en un sector, el agroalimentario, de una gran importancia en el entramado productivo de la región. Por un lado, representa su principal especialización industrial. De hecho, las actividades incluidas dentro de este sector representan en 1980 un 24,6%³ del total del valor añadido bruto a precios de mercado generado por la industria regional. Por otra parte, se trata de un conjunto de actividades muy vinculadas a la tradicional estructura productiva regional. Como botón de muestra de esta última afirmación véase el elevado número de establecimientos existentes en 1980, nada menos que 8486⁴. Otro indicador del elevado grado de vinculación productiva de la IAA es la gran cantidad de inputs productivos adquiridos a otros agentes residentes en la región. En este sentido, el ratio consumos intermedios interiores dividido por consumos intermedios totales, alcanza para la IAA el 80,42%⁵. Frente a ello, para el conjunto del sector industrial de la región este ratio se sitúa en el 60,1%⁶. Esto da a entender claramente el mayor grado de inserción en 1980 de las actividades agroindustriales en la estructura productiva de la región.

Pese a la mayor vinculación del sector con el resto de la economía regional⁷, no sería adecuado caracterizar globalmente al mismo como un sector atrasado tecnológicamente y, por tanto, con unos escasos niveles de productividad. El hecho de que se trate, en ocasiones, de especializaciones productivas seculares o más aún ancestrales⁸ no implica que los establecimientos incluidos en la IAA tengan, forzosamente, un nivel tecnológico bajo. De hecho, si se observa la productividad aparente del sector no existe una diferencia sustancial con la media española. Por el contrario, es ligeramente superior. Así, la productividad⁹ del conjunto de industrias agroalimentarias se situaba en 1980 en 1,44 millones de pesetas por empleado, mientras que, en el conjunto del Estado esta cifra era incluso ligeramente inferior, situándose en 1,41 millones por empleado. Por tanto, una valoración superficial del grado de competitividad¹⁰ del sector no permite afirmar que la situación de la IAA sea sustancialmente diferente de la española. Es decir, la IAA no se encuentra productiva y tecnológicamente rezagada, siendo sus procesos de generación de valor, por término medio, tan productivos como los observables en otras áreas del Estado.

³ Tablas Input – Output de Andalucía (1980).

⁴ Encuesta Industrial (1980). Los establecimientos agroalimentarios representan el 38,3% de los establecimientos industriales existentes en la región, cifra muy superior a la participación de las actividades agroalimentarias en el valor añadido bruto industrial

⁵ Tablas Input – Output de Andalucía (1980).

⁶ Tablas Input – Output de Andalucía (1980). Dentro del sector industrial se incluye la construcción.

⁷ Lo que significa en una economía como la andaluza que la IAA se relaciona, en buena medida, con actividades que tienen unos niveles tecnológicos y de productividad reducidos.

⁸ Véase por ejemplo el aceite de oliva ya producido en época romana.

⁹ Medida a partir del ratio Valor Añadido / Personas ocupadas a partir de los datos obtenidos de la Encuesta Industrial (1980).

¹⁰ Basado en la diferencia de productividades entre la IAA y la industria agroalimentaria española.

Con todo, lo que se ha dicho con anterioridad no deja de ser engañoso. Afirmar que la productividad media del sector es análoga a la media nacional no nos permite apreciar las fuertes diferencias que se esconden detrás de la utilización de este promedio. Dentro de la Industria Agroalimentaria se engloban un conjunto muy diverso de empresas y organizaciones productivas. Para ser más exactos, la Industria Agroalimentaria es, como se ha indicado, una realidad dual. Esta dualidad nace como consecuencia de un patrón histórico de transformación y no puede ser apreciada a partir de la utilización de promedios. Existen, en este sentido, un reducido número de empresas y establecimientos con una dimensión y unos niveles de productividad muy elevados. Frente a esto, la mayoría de los establecimientos se caracterizan por poseer una dimensión mucho más reducida y, normalmente, unos niveles de productividad más pequeños.

CUADRO 3.1: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN 1978 AGRUPADOS SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES

	Nº de establecimientos Andalucía	Frecuencias acumuladas (%)
De 1 a 9 trabajadores	7.519	77,9%
De 10 a 19 trabajadores	795	86,1%
De 20 a 49 trabajadores	484	91,1%
De 50 a 99 trabajadores	141	92,6%
De 100 a 499 trabajadores	126	93,9%
Más de 500 trabajadores	9	94,0%
No consta	581	100,0%
Total	9.555	

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL 1978

CUADRO 3.2: PERSONAS OCUPADAS EN 1978 AGRUPADAS SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES DE LOS ESTABLECIMIENTOS

	Personas ocupadas en Andalucía	Frecuencias acumuladas (%)
De 1 a 9 trabajadores	19.501	28,0%
De 10 a 19 trabajadores	7.777	39,2%
De 20 a 49 trabajadores	10.348	54,1%
De 50 a 99 trabajadores	6.658	63,7%
De 100 a 499 trabajadores	19.691	92,0%
Más de 500 trabajadores	5.597	100,0%
No consta	0	100,0%
Total	69.572	

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL 1978

En el caso de Andalucía, la dualidad existente en el interior de la Industria Agroalimentaria se traduce en que un 77,9% de los establecimientos tiene menos de 10 trabajadores empleados. Pero, con todo, este rasgo estructural no es exclusivo de Andalucía. De hecho, en regiones con un nivel de desarrollo más elevado, el peso de los establecimientos de menos de 10 trabajadores es semejante al existente en el caso andaluz. Por ejemplo, en Cataluña su contribución es también muy importante.¹¹

¹¹ De hecho su participación en el total de establecimientos agroindustriales es, incluso, ligeramente superior a la existente en el caso andaluz, ascendiendo a un 82,38% en 1978.

Pero, lo interesante es estudiar no sólo la participación de los establecimientos con menor número de trabajadores sino su capacidad productiva. Desgraciadamente, es difícil encontrar indicadores que nos permitan apreciarla adecuadamente para, de este modo, ponerla en relación con la dimensión de los establecimientos. Uno de los indicadores que pueden servir para este propósito es la potencia instalada, que valora los procesos productivos sobre la base de su consumo energético.

Pues bien, en el caso de Andalucía, el 78,6% de los establecimientos tienen una potencia instalada equivalente al 15,8% del total correspondiente a la IAA. Por tanto, si se toma la potencia instalada como indicador de la capacidad de producción, puede afirmarse que la importancia productiva de los establecimientos con menos de 10 trabajadores es muy reducida.

**CUADRO 3.3: POTENCIA INSTALADA EN MILES KILOVATIOS (KW)
EN ANDALUCÍA EN 1978**

Número de trabajadores por establecimiento	Potencia instalada en Andalucía	Frecuencias relativas (%)	Frecuencias acumuladas (%)
De 1 a 9 trabajadores	59,8	15,9%	15,8%
De 10 a 19 trabajadores	36,5	9,7%	25,5%
De 20 a 49 trabajadores	50,6	13,4%	38,9%
De 50 a 99 trabajadores	37,1	9,8%	48,8%
De 100 a 499 trabajadores	173,9	46,1%	94,8%
Más de 500 trabajadores	16,3	4,3%	99,2%
No consta	2,8	0,8%	100,0%
Total	377,4	100,0%	

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL, 1978

Si, a efectos puramente ilustrativos, se compara esta situación con la existente en una región con mayor nivel de desarrollo, como puede ser Cataluña, se observa que la potencia instalada en los establecimientos de menos de 10 trabajadores va a suponer un 28,8% del total. Es decir, la participación de los pequeños establecimientos catalanes casi duplica la existente para el caso andaluz. Por tanto, en el caso de Cataluña, la capacidad productiva de los establecimientos agroalimentarios de más reducida dimensión es muy superior. Es decir, la brecha entre la capacidad productiva de los establecimientos con mayor y menor número de trabajadores es mucho más acusada en el caso de Andalucía que en el de Cataluña. O lo que es análogo, la dualidad que caracteriza al sector se presenta en la primera de forma mucho más evidente.

CUADRO 3.4: POTENCIA INSTALADA EN MILES KILOVATIOS (KW) EN CATALUÑA EN 1978

	Potencia instalada en Cataluña	Participación en la potencia total instalada	Frecuencias acumuladas (%)
De 1 a 9 trabajadores	82.889	28,8%	28,8%
De 10 a 19 trabajadores	32.968	11,4%	40,2%
De 20 a 49 trabajadores	47.732	16,6%	56,8%
De 50 a 99 trabajadores	30.969	10,8%	67,6%
De 100 a 499 trabajadores	62.621	21,7%	89,3%
Más de 500 trabajadores	30.413	10,6%	99,9%
No consta	387	0,1%	100,0%
Total	287.980	100,0%	

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL, 1978

En este sentido, en términos absolutos, la potencia instalada por término medio por cada persona empleada en un establecimiento agroindustrial andaluz de menos de 10 trabajadores es de 3,06 Kw. En Cataluña la misma magnitud eleva su valor a 5,05Kw.¹²

CUADRO 3.5: POTENCIA INSTALADA POR PERSONA OCUPADA EN MILES KILOVATIOS (KW) EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA: EN 1978

	Andalucía	Cataluña
De 1 a 9 trabajadores	3,06	5,05
De 10 a 19 trabajadores	4,70	4,77
De 20 a 49 trabajadores	4,89	5,28
De 50 a 99 trabajadores	5,57	5,24
Más de 100 trabajadores	7,52	3,90

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL 1978

Pero además, en las industrias con menos de 50 empleados la potencia instalada por trabajador en Andalucía es menor que en Cataluña, mientras que a partir de ese nivel la situación es exactamente la inversa. En este sentido, en el caso de los establecimientos con más 100 de trabajadores, la potencia instalada por persona ocupada alcanza en Andalucía el valor de 7,52 Kw mientras que en Cataluña es de tan sólo 3,9 Kw.¹³

Por otro lado, en Cataluña, la potencia instalada por trabajador cae cuando la empresa supera los 100 trabajadores. Es decir, las empresas con más de 100 personas ocupadas, tienen una potencia instalada por trabajador inferior, en concreto en un 22,7%, a las empresas de 1 a 9 trabajadores. Frente a ello, en Andalucía el incremento es de un

¹² Es decir, es un 64,8% mayor a la existente en el caso andaluz.

¹³ Por tanto, en este caso, la potencia instalada por persona ocupada es un 48,2% inferior en el caso de Cataluña.

145,7%. Por tanto, en realidad, en el caso de Andalucía la IAA se caracteriza por poseer una fuerte dualidad estructural, desde múltiples puntos de vista:

- ◆ Como se ha observado, más de tres cuartas partes de los establecimientos tiene menos de 10 trabajadores frente a un 1,4% que tiene más de 100 trabajadores
- ◆ Pero este 1,4% de los establecimientos supone el 36,35% del empleo y posee un 50,41% de la potencia instalada total.

Es decir, hay dos segmentos con lógicas de funcionamiento muy diferenciadas. Por un lado, se sitúan los establecimientos modernos, de elevada productividad¹⁴. Frente a ello, se encuentran los establecimientos tradicionales, de escasa productividad y mucho más vinculados a la estructura social conformadora de la región. Esta dualidad se da, en buena medida, en otros territorios. Pero las especiales características de los procesos de acumulación en Andalucía hacen que el grado de marginación de los pequeños empresarios locales de los circuitos de generación de valor sea mucho mayor (Delgado, 1981).

En definitiva, hay dos segmentos claramente diferenciados con lógicas de funcionamiento muy distintas. Un sector moderno de alta productividad (incluso dentro de los estándares del Estado español) y un sector atrasado de baja productividad que ocupa a la mayor parte de la población. No obstante, el trazo es muy rudimentario. Es necesario caracterizar más profundamente la realidad existente en 1980, pero ello nos obliga a diseccionar el sector y dividirlo en distintos subsectores productivos para, de este modo, observar la dinámica que subyace en el mismo.

3. CLASIFICACIÓN TIPOLÓGICA DE LOS SUBSECTORES INCLUIDOS EN LA IAA

En el epígrafe anterior se ha realizado un análisis general. Pero, como ha tenido ocasión de demostrarse, los establecimientos situados en el interior de la IAA son muy heterogéneos entre sí. Una forma de aproximarse a dicha heterogeneidad es la realización de un análisis a escala subsectorial.

Enlazando con el punto anterior, el objetivo, por tanto, del presente epígrafe es la profundización en la naturaleza dual de la IAA, observando el comportamiento concreto de cada uno de los subsectores encuadrados dentro la misma. Para ello, se va a analizar la distribución de los establecimientos y empleos agroindustriales. Van a considerarse, a este respecto, 12 subsectores productivos de acuerdo con la clasificación utilizada en las Tablas Input – Output de Andalucía de 1980 (TIOAN-80)¹⁵. Pero las actividades

¹⁴ Al no existir datos de productividad que pongan en relación ésta con el tamaño de los establecimientos, la misma se ha aproximado a partir del consumo energético realizado por persona ocupada. De este modo, un elevado nivel de consumos energéticos por trabajador indicaría la presencia de un proceso productivo altamente tecnificado y, por tanto, con unos niveles de producción por trabajador sustancialmente superior al existente en otros procesos donde los niveles de mecanización y, por tanto, los niveles de consumo energético son menores.

¹⁵ En su división en 56 sectores.

productivas de transformación agroalimentaria son muy distintas entre sí, por lo que se van a emplear dos criterios para proceder a una agrupación de las mismas¹⁶.

- ◆ **Grado de arraigo productivo de la actividad.** Se entiende por arraigo el grado de inserción de la actividad en cuestión en el entramado socioeconómico que define a la región. Tiene por tanto, un componente puramente económico concretado en las relaciones que el subsector en concreto mantiene con el resto de la economía regional y un componente social, más cualitativo, que se referiría al grado de difusión de la actividad por el cuerpo social sobre el que se desarrolla la actividad económica. En este último caso, nos referiríamos a diversos aspectos: empleo generado, distribución de los ingresos, importancia del empresariado, grado de difusión del conocimiento “productivo” que permite el ejercicio de la actividad en el entramado social de la región etc. En realidad, lo que conviene destacar es que una actividad es tanto más importante para la economía de una región cuanto más arraigada se encuentre, ya que, por una parte actúa de “motor” de un conjunto más amplio de actividades y por otra, de la misma dependen, directa o indirectamente, total o parcialmente las rentas obtenidas por un número significativo de individuos.

- ◆ **Competitividad.** En una “economía de mercado” el mantenimiento de una actividad en un territorio depende de la capacidad de competir de la misma. Por ello, el análisis de la competitividad es un elemento fundamental a la hora de profundizar en la realidad subsectorial de la IAA.

Tanto el nivel de arraigo local de las especializaciones productivas, cuanto el nivel de competitividad son variables de difícil cuantificación. Por ello, se va a intentar una aproximación a las mismas mediante la utilización de “indicadores parciales”. De esta forma, el grado de arraigo productivo de las diferentes actividades se analizará a partir de:

- ◆ Número de establecimientos¹⁷
- ◆ Relaciones del subsector con el resto del tejido productivo de la región¹⁸

¹⁶ La elección de estos dos criterios responde a razones de índole teórica. Como se ha visto en el capítulo 1 en el estudio de los procesos de Reestructuración destacan dos aproximaciones teóricas. Por un lado, la visión de los mismos que se tiene desde la escuela de la Nueva División Internacional del trabajo que insiste en que son los niveles de costes y de productividad relativos los responsables de los cambios observados en la geografía de la producción desde mediados de los años 70. O dicho de otra forma, es la lucha competitiva la que explica los cambios en la localización de las industrias.

Por el contrario, la escuela de la especialización flexible insiste en la importancia del empresariado local y las relaciones sociales mantenidas en el interior de determinados cuerpos sociales como principales factores explicativos de los cambios en la geografía de la producción post-fordista. Según estos autores, los cambios en los principios de organización del trabajo abren nuevas posibilidades a aquellos espacios que posean los recursos inmateriales y las formas de regulación social capaces de ponerlos en valor. El criterio del arraigo productivo pretende sintetizar este conjunto de factores que sirven para distinguir la importancia cualitativa de las diferentes actividades productivas en los distintos territorios y la capacidad real de maniobra que se tiene desde los mismos.

¹⁷ Sobre la base de los datos obtenidos de la Encuesta Industrial, 1980.

¹⁸ De acuerdo a los datos obtenidos de la explotación de las Tablas Input - Output regionales de 1980.

Frente a ello, la competitividad de la producción va a analizarse a partir de un indicador clásico: la productividad aparente¹⁹. Con todo, es necesario realizar una serie de puntualizaciones importantes. En ningún momento, en el presente estudio pretende identificarse productividad y competitividad. En realidad, el estudio de la competitividad de los distintos subsectores tiene lugar en el presente capítulo, pero también en el cuarto y en el quinto. Por tanto, lo dicho a continuación simplemente debe considerarse como una primera caracterización que, permitirá posteriormente, una mayor profundización en el análisis²⁰. Además, en este capítulo, lo realmente relevante para el análisis de la competitividad no es la productividad de cada subsector en términos absolutos, sino en términos relativos. Es decir, lo que auténticamente da una medida del grado de competitividad de los distintos subsectores es la comparación de la productividad en Andalucía con la del conjunto del Estado. Lo que ocurre es que, como tendrá ocasión de verse a continuación, los subsectores que, en términos absolutos tienen unos niveles de productividad más importantes, también son los que, en términos relativos, tienen unos rendimientos por trabajador superiores a la media del Estado.

3.1. EL NIVEL DE ARRAIGO DE LOS DIFERENTES SUBSECTORES

3.1.1 El nivel de arraigo de los diferentes subsectores según el número de establecimientos²¹

El número de establecimientos es un indicador, sin duda muy parcial, para valorar el grado de arraigo de un determinado subsector en el tejido económico de una determinada región, en este caso, Andalucía. Un alto número viene a indicar, de este modo, una difusión de la actividad productiva en cuestión en el tejido empresarial de la región. Por el contrario, un pequeño número de establecimientos es un indicio, que, por tanto, hay que tomar con mucha precaución, de la existencia de un tejido empresarial débil, con mayores dificultades de articular complejas cadenas de valor, sobre la base de la especialización de cada uno de ellos en una fase concreta del proceso de elaboración agroindustrial. De este modo, la existencia de un pequeño número de establecimientos en un subsector suele indicar la presencia de una cadena de valor corta donde todo el

¹⁹ Medida a partir del ratio Valor Añadido / Personas ocupadas a partir de los datos obtenidos de la Encuesta Industrial (1980).

²⁰ En realidad, la secuencia a partir de la que se estudia la competitividad puede resumirse del siguiente modo. En primer lugar, se analiza la productividad. Las industrias más productivas, sobre todo en términos relativos, tienden a poseer unos niveles de rentabilidad mayores. Esto a su vez, permite unos mayores niveles de inversión, por lo que, finalmente, desarrollan unas mayores ventajas competitivas. Por tanto, el desarrollo de éstas se considera como el resultado de las inversiones realizadas. Esto, en última instancia, produce una mejora de la capacidad competitiva de las empresas que más han invertido, que, a grandes rasgos coinciden con las más rentables, que, a su vez, eran las más competitivas en el pasado. De esta forma, se coincide con la visión marxiana de la competencia (Storper y Walker, 1989).

Las cuotas de mercado son un indicador de la competitividad de una determinada industria, pero tienden también a ser relativamente estables en el tiempo. Por tanto, son, en primer lugar, un elemento que permite analizar la especialización de un espacio. Pero también su evolución permite valorar la mejora o deterioro de la competitividad de un subsector concreto. Lo que, por el contrario, no se realiza en el presente análisis es una valoración de la capacidad competitiva de los distintos subsectores, por ejemplo, en 1980 sobre la base de las cuotas de mercado de las mismas en ese año. Porque, si se produjera una caída de la productividad, que redujese la capacidad de competir de las empresas, esto no se reflejaría en las cuotas de mercado, de forma clara, hasta unos cuantos años después.

²¹ Datos obtenidos de la Encuesta Industrial (1980).

proceso de transformación agroindustrial se produce en una serie de grandes establecimientos fabriles²². A partir del criterio anterior, es posible distinguir dentro de la IAA andaluza tres tipos de subsectores²³.

- ◆ Con un alto nivel de arraigo, es decir, con más de 200 establecimientos.
- ◆ Con un nivel intermedio de arraigo, es decir, entre 25 y 200 establecimientos.
- ◆ Poco arraigados, es decir, con menos de 25 establecimientos²⁴.

A partir de la utilización de la anterior tipología se obtiene el cuadro 3.6.

CUADRO 3.6: EL GRADO O NIVEL DE ARRAIGO DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES CLASIFICADOS SOBRE LA BASE DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS

Grado o nivel de arraigo	Subsector
Bajo nivel de arraigo (menos de 25 establecimientos)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cerveza ◆ Azúcar
Nivel de arraigo intermedio (entre 26 y 200 establecimientos)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bebidas analcohólicas ◆ Alimentación animal ◆ Lácteos ◆ Alimentos diversos ◆ Conservas vegetales ◆ Conservas pescado
Alto nivel de arraigo (Más de 200 establecimientos)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aceites y Grasas ◆ Vino y alcoholes ◆ Pan y Molinería ◆ Cárnicas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL PARA EL AÑO 80

²² En el caso de los subsectores agroalimentarios, como tendrá ocasión de analizarse, estas hipótesis son totalmente válidas.

²³ Se ha sido muy prudente, dadas las limitaciones del indicador, a la hora de proceder a la utilización del mismo. De este modo, los subsectores se han clasificado como arraigados y no arraigados, únicamente cuando no existía el menor asomo de duda sobre la naturaleza de los mismos. Cuando esto no ocurría se ha utilizado una tercera categoría (los sectores medianamente arraigados) que actúa a modo de "cajón de sastre". Los subsectores incluidos en una tercera categoría procederán a ser clasificados como arraigados o no arraigados en función del indicador que relaciona los consumos intermedios interiores y los consumos intermedios totales.

²⁴ Podría pensarse que estos subsectores tienen un reducido número de establecimientos debido, exclusivamente, a la naturaleza de sus procesos productivos. Sin embargo, el caso de la cerveza puede ser indicativo en este sentido. En países donde la producción cervecera tiene una gran tradición, como puede ser el caso de Alemania o incluso de Bélgica, existe en el mercado una variedad de marcas y productos y, a su vez, un número de establecimientos productivos muy superior al existente en el caso andaluz. En los países citados la producción cervecera se aproxima, en este sentido, por la profusión de variedades y el tamaño empresarial, más a la producción vinícola española que, a la de cerveza. Con todo ello, lo que se quiere poner de manifiesto es que no existe ningún determinismo técnico, sino que, más bien, resulta al contrario, son los desarrollos técnicos los que se adaptan a las relaciones sociales dominantes.

La clasificación anterior, en algunos puntos, no ofrece ninguna duda. En este sentido, es difícil considerar que el subsector cervecero con, escasamente, 9 establecimientos en la región sea una actividad extendida por el conjunto del tejido empresarial de la región. En el extremo contrario, es difícil dudar del arraigo de actividades como la obtención y refino de aceites, la elaboración de vinos o la molinería, ligadas desde hace siglos a los modos de vida propios de la región.

Sin embargo, en otros casos, subsisten una serie de dudas muy importantes. El número de establecimientos, en este caso, no nos permite asegurar de forma taxativa la verdadera naturaleza de funcionamiento del subsector. En algunos casos, las actividades encuadradas en los mismos gozan de una gran tradición (conservas vegetales, donde la aceituna de mesa tiene un gran peso) mientras que en otros casos ocurre justo lo contrario. Con la finalidad de poder perfilar en mayor medida el nivel de arraigo productivo de los diferentes subsectores, se procederá a utilizar un indicador que pueda discriminar de una forma más concluyente el diferente arraigo productivo de los mismos.

3.1.2. El nivel de arraigo de los diferentes subsectores de acuerdo con sus relaciones con el resto del tejido productivo regional

Cuanto mayor porcentaje de sus compras realiza un subsector en un territorio, más arraigado se encuentra en el mismo. En este sentido, la existencia de una red de proveedores capaces de proporcionar los insumos necesarios es un indicador de la importancia, dentro del tejido productivo de la región, de una determinada actividad productiva²⁵. Las TIOAN-80 proporcionan una buena base para el análisis del punto anterior. Al ser las Tablas Input –Output unos instrumentos contables que condensan una gran cantidad de información, se ha procedido a la selección de un indicador que resuma la más relevante, a este propósito,. Para ello, se ha decidido tomar como indicador el cociente que relaciona los consumos intermedios no interiores y los consumos intermedios totales²⁶. Un valor elevado del ratio anterior significa que se compran buena parte de los inputs a empresas no residentes. Por tanto, vendría a indicar un bajo nivel de arraigo. En sentido contrario, un valor pequeño del cociente considerado indicaría un alto nivel de arraigo.

²⁵ Debido a que indica la capacidad articuladora de dicha actividad económica.

²⁶ En tantos por ciento. La fórmula sería, por tanto, la siguiente (Consumos intermedios no interiores / Consumos intermedios totales)*100.

**CUADRO 3.7: CONSUMOS INTERMEDIOS INTERIORES
SOBRE EL TOTAL**

SUBSECTOR	Participación consumos intermedios no interiores
Aceites y Grasas	3,1%
Vino, Licores y Alcoholes	10,6%
Conservas Vegetales	14,5%
Industria Cárnica	16,4%
Alimentación Animal	16,7%
Industria Láctea	17,8%
Molinería, Pan y Pastas	18,5%
Azúcar	28,4%
Conservas de Pescado	30,4%
Cerveza	36,5%
Bebidas Analcohólicas	54,3%
Alimentos diversos	74,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA TABLA INPUT-OUTPUT DE ANDALUCÍA DE 1980

Los resultados obtenidos vienen a matizar, de forma importante, la clasificación realizada a partir del análisis del número de establecimientos. Los dos sectores más arraigados vuelven a ser de nuevo Aceites y Grasas y Vinos, Licores y Alcoholes. En este punto, existiría, por tanto, una absoluta congruencia entre los dos indicadores utilizados. Por otro lado, entre los sectores con menor arraigo se sitúa también la Cerveza.

En los restantes casos, el indicador ahora propuesto va a servir para aclarar el grado real de arraigo de algunos subsectores.²⁷ De esta forma aparecen como no arraigados los sectores de Conservas de Pescado, Bebidas Analcohólicas y Alimentos Diversos²⁸. Y como sectores arraigados los restantes, es decir, Conservas Vegetales, Alimentación Animal e Industrias Lácteas. De esta forma la clasificación subsectorial final de acuerdo al criterio del arraigo quedaría como sigue.

**CUADRO 3.8: EL GRADO O NIVEL DE ARRAIGO DE LOS DISTINTOS
SUBSECTORES: CLASIFICACIÓN FINAL**

Grado o nivel de arraigo	Subsector
Bajo nivel de arraigo	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alimentos Diversos ◆ Bebidas Analcohólicas ◆ Cerveza ◆ Conservas de Pescado ◆ Azúcar
Alto nivel de arraigo	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pan y Molinería ◆ Industria Láctea ◆ Alimentación animal ◆ Industrias Cárnicas ◆ Conservas Vegetales ◆ Vino, Licores y Alcoholes ◆ Aceites y Grasas

²⁷ Para ello, siempre teniendo presente el mismo cociente, va a fijarse la frontera entre subsectores arraigados y subsectores no arraigados en el 20-25%.

²⁸ Este subsector agrupa actividades diversas e inconexas entre sí como puede ser café, frutos secos, elaboración de golosinas etc.

3.1.3. Elementos que explican el diferente nivel de arraigo de los distintos subsectores productivos. Análisis de las Tablas Input-Output, 1980.

En el epígrafe anterior se ha procedido a distinguir entre subsectores arraigados y no arraigados atendiendo, sobre todo, al origen de los insumos utilizados en sus procesos productivos. De esta forma los subsectores arraigados serían aquellos en los que un 80% o más de sus inputs son comprados en el interior de la región. Por el contrario, en el caso de los no arraigados el valor de esta magnitud es inferior al 70%. **De esta forma, el desarraigo supone que una parte importante de la riqueza generada en el interior de la región se filtre, vía consumos intermedios, fuera de los límites de la región.**

Es decir, la IAA crea aproximadamente el 25% del valor añadido de la industria regional. Esto tiene un efecto de arrastre sobre el conjunto de la actividad económica desarrollada en Andalucía. La IAA demanda, en sus procesos productivos insumos procedentes de otros sectores. En la medida en que estos insumos se producen en el interior de la región se dice que la IAA tiene un efecto de arrastre sobre el conjunto de la actividad productiva. Si, por el contrario, esta demanda es satisfecha con producciones procedentes del exterior el efecto de arrastre sobre el conjunto de la economía regional no se produce. Se dice, en este sentido que la riqueza que podía crearse en un territorio se filtra hacia otros espacios.²⁹

El objetivo de este epígrafe consiste en ver cómo y de qué forma la riqueza monetaria creada por la industria agroalimentaria se mantiene en el interior de la región o tiende, por el contrario, a filtrarse fuera de la misma. Para ello, se utilizará el concepto de **Sistema Agroalimentario (SAA)**. Este insiste en que en las sociedades industriales la función de abastecimiento “alimenticio” de la población tiene un alto nivel de complejidad. La distancia entre la fuente originaria de producción de alimentos (la agricultura) y la población (que masivamente habita en entornos urbano) es muy grande (Fine, Heasman y Wright, 1995). Garantizar el abastecimiento supone la organización de un enorme flujo de mercancías que, dado el carácter perecedero de muchos de los productos agrarios, deben ser, en numerosas ocasiones, sometidas a un proceso de transformación industrial que modifica, sustancialmente, sus propiedades. Igualmente, es muy importante el papel de las cadenas de distribución que permiten que los productos alimenticios lleguen a los consumidores finales (Caldentey, 1995). Por todo

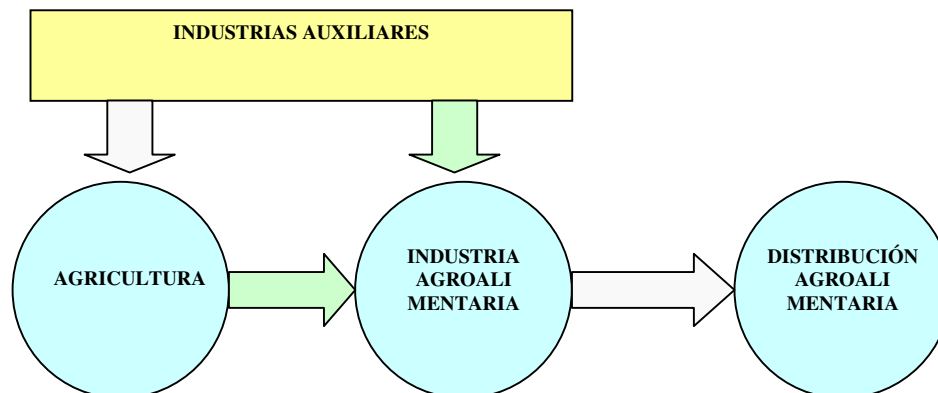
²⁹ No obstante, desde una perspectiva más técnica el concepto de arrastre se liga con la metodología utilizada para la interpretación de las Tablas Input – Output. Dentro de la misma, adquiere una especial importancia el denominado “modelo de demanda”. En él, a partir de la información contable contenida en las tablas, se simula el efecto que sobre el conjunto del tejido productivo de la región tendría un aumento autónomo (es decir, exógeno o lo que es lo mismo no explicado por el modelo) de la demanda de una rama de actividad. Dicho aumento, a su vez, provoca un incremento de la demanda de los inputs que esta rama de actividad consume, propiciando, por tanto, el crecimiento de la producción de éstos. Por ello, se habla de efecto de arrastre, porque una rama de actividad actúa como locomotora de las restantes. Esta interpretación tiene unos límites importantes, ya que se dan por supuestas muchas cosas. En concreto, se supone que las relaciones técnicas que relacionan las producciones de las distintas ramas de actividad son constantes y que, además, el aumento en la demanda inducida es satisfecho por los agentes interiores en la misma proporción en la que hasta ahora se venía efectuando. Pero con todo, un análisis de este tipo resulta esclarecedor de la importancia de una rama de actividad en el tejido productivo, en este caso, de una región y de los efectos previsibles de un crecimiento de su actividad.

ello, el abastecimiento alimentario no depende tan sólo de la agricultura, sino de un conjunto de actividades productivas formado por las siguientes actividades.³⁰

- ◆ Agricultura, Ganadería y Pesca, sectores en los que se inicia el proceso y sin los cuales no es concebible la función de abastecimiento alimentario.
- ◆ Industria Agroalimentaria encargada de la transformación industrial de las producciones agrarias.
- ◆ Industrias Auxiliares que proporcionan los inputs industriales necesarios tanto a la agricultura (por ejemplo, abonos y fertilizantes) como a la industria agroalimentaria (por ejemplo, envases y embalajes).
- ◆ Distribución Agroalimentaria.

Gráficamente, el sistema agroalimentario puede representarse del siguiente modo.

GRÁFICO 3.1: DEFINICIÓN SINTÉTICA DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO



La importancia de algunas de las relaciones enumeradas en el gráfico anterior no pueden analizarse sobre la base de las fuentes de información estadística disponibles. Por otro lado, el objeto de estudio del presente análisis es la Industria Agroalimentaria no el conjunto del Sistema Agroalimentario. Por todo ello, éste se limitará a analizar³¹:

- ◆ Las relaciones entre la Agricultura y la Industria Agroalimentaria
- ◆ Las relaciones en el interior de la Industria Agroalimentaria (entre distintos subsectores o el interior de un mismo subsector)
- ◆ Las relaciones de la Industria Agroalimentarias con las Industrias Auxiliares

³⁰ Como se ha indicado con anterioridad, esta forma de satisfacer las necesidades alimenticias de la población es relativamente reciente. En el caso de la mayor parte de los países europeos su desarrollo no comienza a ser claramente observable hasta las décadas de 1940-50. Con anterioridad las relaciones entre el consumo alimentario y la base agropecuaria eran mucho más estrechas y el nivel de elaboración de los alimentos mucho más reducido. (Caldentey, 1995).

³¹ Es decir, las relaciones que aparecen con una línea verde en el gráfico.

Como el objetivo del presente epígrafe es el análisis de la forma en que la capacidad de arrastre, o sea, del valor añadido generado de forma indirecta a partir de la actividad agroindustrial, va a ser necesario distinguir entre subsectores arraigados y subsectores no arraigados.

3.1.3.a) Los subsectores arraigados

Relaciones con la base agropecuaria

Como ya se ha indicado, los subsectores arraigados se caracterizan por la alta participación de los insumos de origen regional en los insumos totales. Lo primero que hay que destacar es que esto es debido, en buena medida, a la particular relación mantenida con la base agropecuaria.

CUADRO 3.9: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS PROCEDENTES DE LA AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA EN 1980

	Inputs agrarios respecto al total (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total inputs agrarios (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total regional (%)
Industrias Cárnicas	80,6%	85,4%	68,9%
Conservas Vegetales	66,3%	87,7%	58,1%
Aceites y Grasas	64,3%	100,0%	64,3%
Industrias Lácteas	61,5%	90,1%	55,4%
Alimentación Animal	54,4%	82,0%	44,6%
Pan y Molinería	54,3%	76,9%	41,8%
Vino, Licores y Alcoholes	14,2%	99,9%	14,2%
Total	52,6 ³² %	89,4%	47,1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

En este sentido, en casi todos los casos, el porcentaje de inputs provenientes de Agricultura, Ganadería y Pesca es muy elevado. Con la excepción del subsector vinícola, esta magnitud se sitúa por encima del 50%. Por tanto, el arraigo productivo de los subsectores no puede entenderse sin considerar las especiales relaciones y vínculos establecidos con la producción agropecuaria. Adicionalmente, la participación inputs agrarios de origen regional en el total de inputs agrarios (regionales y no regionales) oscila entre el 76,91% en el caso de la Panadería y Molinería³³ y el 100% de Aceites y Grasas. Por tanto, las relaciones no son sólo especialmente intensas sino que se establecen prioritariamente entre agentes productivos regionales. Es decir, el carácter arraigado de estas actividades se basa, fundamentalmente, en la fuerte dependencia de

³² Este valor se ve muy influido por la escasa relación que el subsector vinícola mantiene con su base agropecuaria. Al suponer en estos momentos éste más de una cuarta parte del VAB generado por la IAA, su peso a la hora de calcular el porcentaje de insumos agrarios sobre el total en los subsectores arraigados resulta superior al 30%.

³³ Este caso es de todas formas engañoso, porque la harina se considera, por convención estadística, una producción agroalimentaria pese a la simplicidad de su proceso productivo. Por ejemplo, el aceite de oliva virgen vendido a granel no tiene la consideración de producción agroindustrial pese a que su proceso productivo tiene una complejidad similar a la de la harina.

las mismas respecto de la actividad agraria desarrollada en la región. Únicamente en el caso del vino, puede afirmarse que la dinámica es sustancialmente diferente a la apuntada. Es decir, que no es la “cercanía” a la actividad agraria la que explica, al menos en 1980, el carácter arraigado del sector, ya que la importancia de los inputs agrarios es bastante reducida.³⁴

CUADRO 3.10: PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE INPUTS AGRARIOS REGIONALES CONSUMIDOS POR LA IAA

	Insumos agrarios regionales (%)
Sectores no arraigados	10,6%
Sectores arraigados	89,4%
Total	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

Si, por otro lado, se valora la importancia estratégica de las distintas actividades agroindustriales sobre la base del efecto de arrastre que la misma tiene sobre la actividad agraria, no cabe duda de la importancia de los subsectores arraigados frente a los no arraigados. El conjunto de sectores arraigados adquiriría un 89,4% de los inputs agrarios de la comunidad, representando, frente a ello, un 79,3% del valor añadido.

CUADRO 3.11: PARTICIPACIÓN DE INPUTS AGRARIOS REGIONALES EN LOS INPUTS AGRARIOS TOTALES

	Inputs agrarios regionales
Aceites y Grasas	32,1%
Pan y Molinería	15,3%
Industrias Cárnicas	14,9%
Conservas Vegetales	7,5%
Alimentación Animal	7,1%
Industrias Lácteas	7,1%
Vinos, Licores y Alcoholes	5,2%
Total	89,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

En este sentido, sólo tres subsectores, Aceites y Grasas, Pan y Molinería e Industrias Cárnicas suponían el 62,35% del conjunto de inputs agrícolas regionales adquiridos por la industria agroalimentaria andaluza. Esto significa que Andalucía se encuentra especializada en una serie de actividades de transformación agroalimentarias muy cercanas a su tradicional especialización agraria, siendo estas actividades las que “dan salida” a una parte muy importante de la producción agrícola de la región (Grupo AREA, 1999).

³⁴ No obstante, el caso del vino es, sin duda, especial. Supone en 1980 más de la cuarta parte del valor añadido por la industria agroalimentaria andaluza. Es decir, ocupa un puesto de privilegio con una capacidad de producción y unas estructuras de comercialización que, en esos momentos, son privilegiadas.

Relaciones en el interior de la industria agroalimentaria

La evolución tecnológica en los sistemas agroalimentarios tiende a la sustitución de los tradicionales inputs agrarios (es decir, productos agrícolas no transformados industrialmente) por inputs agroalimentarios (es decir, producciones agrícolas sometidas a un proceso de transformación industrial). El desarrollo del SAA supone la fragmentación creciente de los procesos industriales, de forma que las grandes empresas agroalimentarias, que se “posicionan” de forma más eficaz en los mercados, concentran su actividad en fases concretas de la actividad productiva que les permiten un control sobre el conjunto de los procesos de transformación agroalimentaria (Bonnano, 1995). Con ello, se pone de manifiesto cómo el creciente desarrollo tecnológico favorece la especialización de los establecimientos agroindustriales. Esto, a su vez, genera una sustitución de inputs agrarios por inputs agroindustriales.

Estas tendencias ya son observables en el período fordista, aunque se aceleran enormemente a partir de los años 80. Con todo, en 1980, en el caso de la IAA, el proceso es todavía muy incipiente, siendo la importancia de los inputs agroindustriales (14,9%) muy inferior a la de los inputs agrarios (52,6%). Adicionalmente, la importancia de los inputs agroalimentarios varía fuertemente de un subsector a otro. Sólo en el caso de los subsectores de Vino, Licores y Alcoholes, y Alimentación animal puede hablarse de un consumo de inputs agroindustriales importantes.³⁵ En el caso de los restantes sectores, con niveles de productividad muy inferiores³⁶ la importancia de los inputs agroindustriales decae hasta suponer entre el 4% y el 7% en los casos Aceites y Grasas, Industrias Cárnicas e Industrias Lácteas.

³⁵ El caso de la panadería es especial al considerarse la harina un input agroalimentario, comprado al mismo subsector, aunque realmente, sus niveles de transformación son reducidos. El caso del vino es diferente, porque aquí sí se da una ruptura del proceso industrial que lleva a que las ventas en el interior del subsector sean significativas.

³⁶ La productividad de los diferentes subsectores se expone un poco más adelante en el Cuadro 3.17.

CUADRO 3.12: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS PROCEDENTES DE LA PROPIA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN 1980

	Inputs agroalimentarios respecto al total (%)	Autoconsumos respecto al total (%)	Autoconsumos respecto a inputs agroalimentarios (%)	Inputs agroalimentarios regionales respecto al total inputs agroalimentarios (%)	Inputs agroalimentarios regionales respecto al total (%)	Participación en el consumo de inputs agroalimentarios regionales respecto del total de la IAA
Pan y Molinería	22,5%	19,1%	84,9%	90,8%	20,5%	32,2%
Vino, licores y alcoholes	32,6%	26,3%	80,4%	76,2%	24,9%	29,5%
Alimentación Animal	22,5%	0,4%	1,7%	98,4%	22,2%	15,3%
Aceites y Grasas	6,1%	6,0%	98,7%	79,9%	4,9%	10,4%
Conservas Vegetales	10,7%	10,3%	96,0%	72,8%	7,8%	5,4%
Industria Cárnica	6,8%	5,6%	82,9%	51,6%	3,5%	3,3%
Industrias Lácteas	4,4%	0,6%	14,1%	6,7%	0,3%	0,1%
Totales	14,9%	11,0%	73,9%	79,1%	11,8%	96,2%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

Por otro lado, casi tres cuartas partes de los inputs agroindustriales utilizados provienen del mismo subsector analizado. Es decir, se trata de consumos que estas actividades realizan de las propias producciones intermedias que ellas generan. Por ello, se las denomina autoconsumos. En procesos de transformación industrial organizados bajo forma de cadenas de valor o filières (como puede ser el caso de Aceites y Grasas, Vino y Alcoholes, Panadería y Molinería etc.) la importancia de los autoconsumos se encuentra plenamente justificada.

Por otra parte, los inputs agroindustriales son adquiridos en un 79,1% en el interior de la región, lo que da a entender que, en este momento, las cadenas de valor existentes son de carácter eminentemente regional, es decir, con unos niveles bastante altos de compra de insumos interiores. Sólo en algunos casos, en los que existe un claro déficit en la producción agropecuaria de la región, se procede a comprar una parte significativa de los inputs agroindustriales fuera de los límites de la misma. Es el caso de las Industrias Cárnicas y, sobre todo, las Industrias Lácteas. Es decir, la escasa importancia de los inputs agroalimentarios obedece a razones técnicas. Los procesos productivos tal y cómo estaban organizados en 1980 precisaban, sobre todo, de insumos agrarios. Sin embargo, el grado de vinculación en el interior de las, todavía cuantitativamente pequeñas, cadenas de valor es bastante intenso.³⁷ Es decir, el arraigo de estas actividades se explica básicamente por sus fuertes relaciones con la base agropecuaria

³⁷ Hay que insistir, no obstante, en que no se trata de procesos independientes. Las características técnicas de los procesos productivos dependen no sólo de las características concretas de la tecnología utilizada, sino también del nivel de acumulación de capital. Un mayor nivel de capitalización favorece la sustitución de inputs agrarios por inputs agroalimentarios y, posiblemente, también favorezca la diversificación de las relaciones de suministro de forma que, en términos relativos, provoque una disminución de las cadenas de valor regionales.

de la región. Pero, pese a que la capacidad de arrastre de la actividad agroindustrial es, en este sentido, limitada, el 96,2% de los inputs agroindustriales consumidos por la IAA se deben a la aportación de los “subsectores arraigados”. Es decir, aunque la actividad agroindustrial de la región se encuentre poco integrada en su interior, la escasa articulación existente se debe al concurso de los subsectores arraigados.

Relaciones con las industrias auxiliares

CUADRO 3.13: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS DE LAS INDUSTRIAS AUXILIARES³⁸

	Porcentaje de inputs industrias auxiliares sobre el total de inputs	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs industrias auxiliares	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs
Vinos y alcoholes	20,0%	91,2%	18,2%
Conservas vegetales	15,2%	72,8%	11,0%
Industria láctea	13,0%	53,7%	7,0%
Aceites y grasas	8,9%	82,5%	7,3%
Alimentación animal	7,3%	24,9%	1,8%
Molinería, pan y pastas	4,4%	45,1%	2,0%
Industria cárnica	1,3%	77,3%	1,0%
Total	10,0%	75,2%	7,5%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

En general, se trata de relaciones que, en el contexto andaluz tienen una importancia menor. Teniendo en cuenta que una parte considerable de la producción, sobre todo en subsectores como Industrias Cárnicas, Pan y Molinería o Aceites y Grasas, en esos momentos se vendía a granel, es lógico considerar la reducida importancia de inputs como el Vidrio, el Papel y Cartón, las Artes Gráficas, el Corcho etc...Por tanto, la capacidad de arrastre sobre las actividades encuadradas bajo el epígrafe genérico de “industrias auxiliares” es reducida. En concreto, los inputs provenientes de las industrias auxiliares tienen una participación en el total del 10,0%.³⁹

Por otro lado, en este momento, la mayor parte de estas producciones se compran en el interior de los límites de la región, en concreto el 75,2%. En este sentido, aunque las actividades industriales citadas tienen en Andalucía un nivel de desarrollo muy inferior al de la industria agroalimentaria, el porcentaje de inputs regionales de las mismas es muy similar al correspondiente a las producciones agroindustriales. Por tanto, la existencia de una serie de compras de productos “industriales” necesarios para el

³⁸ Engloba los sectores de Vidrio; Química Básica; Química para la agricultura; Otros productos químicos; Fabricación productos metálicos; Maquinaria y equipo mecánico; Maquinaria eléctrica y electrónica; Textil, Confección de géneros de punto; Cuero y calzado; Industrias de la Madera; Pasta, papel y cartón; Artes Gráficas y edición, Caucho y plástico y Otras manufacturas.

³⁹ Únicamente, de nuevo el sector de Vinos, Licores y Alcoholes muestra un comportamiento diferente, siendo en este caso, la importancia de las industrias auxiliares en su proceso productivo mucho más significativa. También es significativo el peso de los inputs provenientes de estas industrias en el caso de las conservas vegetales y la industria láctea. En los restantes casos la importancia de estos costes es muy reducida.

envasado y en general, la “puesta en valor” de las producciones agroalimentarias no supone en 1980 un canal o vía de fuga de la riqueza generada por los denominados subsectores arraigados. Esto se debe tanto al reducido peso de este tipo de insumos como al hecho de que la mayoría de estas compras se realizan en el interior de la región.

En resumidas cuentas, del análisis de los flujos de compra-venta en el interior de los SAA, en el caso de los subsectores arraigados se obtienen las siguientes conclusiones.

- ◆ Fundamentalmente por razones técnicas y de organización industrial, mantienen una relación privilegiada con la base agrícola y ganadera de la comunidad y una relación bastante más modesta con la industria agroalimentaria y las industrias auxiliares.
- ◆ Por tanto, la capacidad de arrastre sobre el conjunto de la actividad agropecuaria es muy significativa. Por el contrario, la contribución de estas actividades a la hora de promover una difusión del crecimiento de actividades industriales, dados estos patrones, es bastante limitada.

Esto es coherente con un modelo productivo en el que la actividad agroindustrial se ha desarrollado como una extensión de la actividad agraria (Grupo AREA, 2000).

3.1.3.b) Subsectores no arraigados

Relaciones con la agricultura

CUADRO 3.14: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS PROCEDENTES DE LA AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA

	Inputs agrarios respecto al total (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total inputs agrarios (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total regional (%)	Inputs agrarios regionales (subsector) /inputs agrarios regionales (conjunto iaa)
Conservas de pescado	68,1%	66,7%	45,4%	2,3%
Azúcar	67,7%	64,30%	43,5%	7,4%
Otras industrias	66,5%	3,4%	2,2%	0,3%
Cerveza	16,6%	73,8%	12,3%	0,6%
Bebidas analcohólicas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	54,6%	44,8%	24,5%	10,6%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

Respecto a la relación de estas actividades con la base agropecuaria regional es necesario realizar una serie de puntualizaciones. En primer lugar, hay que destacar que, no existen diferencias técnicas que justifiquen una diferente relación con la base agrícola y ganadera de la región. De hecho, en estos subsectores un 54,6% de los inputs utilizados provienen del sector agropecuario, cifra que es, incluso ligeramente superior a la existente en el caso de los subsectores arraigados (el 52,6%)⁴⁰.

⁴⁰ No obstante, existen a este respecto unas grandes diferencias entre los diferentes subsectores no arraigados. De esta forma, Cerveza y Bebidas Analcohólicas tienen unos niveles de utilización de inputs

Pero, estas actividades tienen una relación con la base agropecuaria regional mucho más débil, es decir, los insumos agrícolas y ganaderos son adquiridos, en mucha mayor medida, fuera del territorio de la región. Frente a los subsectores arraigados que, por término medio, adquirirían un 88,4% de los inputs agropecuarios en el interior de la región, los subsectores no arraigados van a adquirir tan sólo el 44,8%. **Esto da lugar a que la participación de los inputs agrarios y ganaderos adquiridos en la región en el total de inputs (regionales y no regionales) consumidos por estos subsectores caiga hasta el 24,5%, lo que supone casi dividir por dos el valor de dicha magnitud para el caso de los subsectores arraigados (el 47,1%).** Por ello, no hay que extrañarse que el peso de las compras de estos inputs realizadas por estas actividades supusiera, aproximadamente, el 10% del total de inputs de este tipo demandados por la IAA, cuando la participación de estas actividades en el valor añadido era, en 1980, de casi el 90%.

Relaciones con la industria agroalimentaria

CUADRO 3.15: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS PROCEDENTES DE LA PROPIA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

	Inputs agroalimentarios respecto al total (%)	Autoconsumos respecto al total (%)	Autoconsumos respecto a inputs agroalimentarios (%)	Inputs agroalimentarios regionales respecto al total inputs agroalimentarios (%)	Inputs agroalimentarios regionales respecto al total (%)	Participación en el consumo de inputs agroalimentarios regionales respecto del total de la iaa
Bebidas analcohólicas	30,3%	27,5%	90,7%	0,03%	0,0%	0,0%
Cerveza	20,2%	10,0%	53,2%	0,9%	0,1%	0,0%
Otras industrias	9,6%	0,5%	5,2%	61,2%	5,9%	3,0%
Conservas de pescado	3,6%	2,0%	55,56%	63,2%	2,3%	0,5%
Azúcar	0,00%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	8,5%	4,5%	75,0%	22,2%	1,09%	3,50%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

Desde un punto de vista técnico – productivo hay que destacar que, debido a la elevada productividad de algunos de estos subsectores, en algunos casos, las compras a las industrias agroalimentarias alcanzan un montante bastante considerable. Como es el caso de las Bebidas Analcohólicas que compran el 30% de sus inputs a otras industrias agroalimentarias. En otras ocasiones, por el contrario, sus compras son muy reducidas, como en el caso del Azúcar o las conservas de Pescado. Por término medio, el consumo de inputs agroalimentarios es comparativamente mucho más reducido que el observado en el caso de los subsectores arraigados (8% frente a 14,9%). Aún así, de nuevo, se comprueba que son las relaciones intrasectoriales las que, básicamente, explican las importantes compras de inputs en el interior de la IAA. De esta forma, tres cuartas partes de los insumos agroalimentarios provienen del mismo subsector que los emplea.

agropecuarios mínimos, frente, por ejemplo, al caso del Azúcar que tiene unos niveles mucho más importantes de consumo de estas producciones.

En casos destacados, como puede ser el de Bebidas Analcohólicas, este valor supera el 90%.

Pero aunque técnicamente las relaciones sean considerablemente más débiles, lo realmente significativo es el escaso peso de los inputs agroalimentarios procedentes del interior de la región. En este sentido, sólo el 22,2% tiene su origen en Andalucía frente al 79,0% correspondiente a los subsectores arraigados. Se trata de actividades que, aunque han desarrollado importantes cadenas de valor, se encuentran, desde un punto de vista regional, desarticuladas. Es decir, tienen que acudir fuera de la región para comprar los insumos necesarios para el funcionamiento de sus procesos productivos. Por ello, puede afirmarse que, desde una perspectiva regional, sus cadenas de valor no se encuentran lo suficientemente desarrolladas para asegurar que la riqueza generada por estas actividades no se filtre hacia otros espacios económicos.

Relaciones con la industria auxiliar

CUADRO 3.16: CONSUMO DE INPUTS INTERMEDIOS PROCEDENTES DE LA INDUSTRIA AUXILIAR

	Inputs agrarios respecto al total (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total inputs agrarios (%)	Inputs agrarios regionales respecto al total regional (%)	Inputs industrias auxiliares regionales (subsector) /inputs industrias auxiliares regionales (conjunto IAA)
Bebidas analcohólicas	24,6%	26,5%	6,5%	1,9%
Cerveza	21,0%	65,6%	13,7%	4,0%
Conservas de pescado	9,0%	47,9%	4,3%	1,3%
Alimentos Diversos	6,6%	61,6%	4,1%	3,0%
Azúcar	3,4%	34,7%	1,1%	1,2%
Total	9,3%	47,0%	4,3%	11,4%

FUENTE: TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA, 1980

Como puede observarse, estos subsectores mantienen unos lazos con las industrias auxiliares muy variables. Son especialmente intensos en el caso de las Bebidas Analcohólicas y la Cerveza, donde la participación de este tipo de inputs supera el 20%, aunque mucho más moderada en los restantes casos.

También, la capacidad de la industria auxiliar andaluza de responder a la demanda inducida por estos sectores es bastante variable. Presenta un valor significativo en el caso de la cerveza o Alimentos Diversos (65,6% y 61,6%) que, con todo, es inferior a la correspondiente a muchos de los subsectores arraigados (Vino, Licores y Alcoholes, Conservas Vegetales, Aceites y Grasas o Industrias Cárnicas). En los restantes casos, las relaciones con el tejido de industrias auxiliares regionales son más reducidas. En definitiva, la capacidad de los subsectores no arraigados para tirar de la producción de las industrias auxiliares únicamente es importante en el caso de la industria cervecera, siendo para los restantes subsectores muy modesta. En resumen:

- ◆ Los subsectores arraigados compran más del 80% de sus insumos industriales en el interior de la región. Esto, que ya es de por sí importante, adquiere si cabe una mayor trascendencia si se tiene presente que, fundamentalmente, se debe a la estrecha relación que los subsectores arraigados mantienen con la actividad agrícola y ganadera desarrollada en la región. Es decir, se trata de actividades industriales que son fundamentales a la hora de asegurar que las producciones agrarias andaluzas efectivamente llegan a los consumidores finales.
- ◆ Los subsectores no arraigados no sólo compran una proporción mucho más significativa de sus insumos fuera de la región, sino que, adicionalmente, su relación con el sector agropecuario regional aparece muy difuminada. Este debilitamiento de las relaciones de compra con la agricultura no se ve compensado con la aparición de otro tipo de relación comercial. Por ello, su nivel de relación con el resto de la economía regional es pequeño.

3.2. NIVELES DE COMPETITIVIDAD DE LOS DIFERENTES SUBSECTORES PRODUCTIVOS: PRODUCTIVIDAD APARENTE

El comportamiento de los diferentes subsectores no va a analizarse únicamente en función del grado de arraigo de los mismos. Va a tenerse igualmente en consideración la capacidad competitiva de las distintas actividades presentes en el territorio de la región. Como la misma es difícil de cuantificar con total precisión va a tomarse como primer indicador el grado o nivel de productividad aparente de los distintos subsectores considerados tanto en términos absolutos como en relativos (es decir, comparando la productividad de las diferentes actividades en Andalucía y para el conjunto del Estado Español)⁴¹. De este modo se obtiene el siguiente cuadro.⁴²

CUADRO 3.17: PRODUCTIVIDAD APARENTE DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES (EN MILLONES DE PESETAS) EN 1981

	Valor Añadido/Persona ocupada
Cerveza	2,86
Lácteas	2,82
Vino, Licores y Alcoholes	2,71
Alimentación animal	2,70
Bebidas analcohólicas	2,26
Azúcar	2,23
Aceites y Grasas	1,80
Alimentos diversos	1,34
Conservas vegetales	1,12
Cárnicas	1,08
Pan y Molinería	1,03
Conservas de pescado	0,84

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

⁴¹ Para ver exactamente la forma en la que se estudia la competitividad a partir del análisis de la productividad ver la nota 22 de este capítulo.

⁴² Se han tomado para ello los datos correspondientes a 1981 ya que en 1980 el valor añadido subsectorial presenta una serie de cambios bruscos, sin precedentes previos, ni continuación en los períodos inmediatamente posteriores. Este hecho hace que los datos correspondientes a 1980 puedan ser calificados de "outliers" y que, por tanto, la capacidad explicativa de los mismos se reduzca considerablemente. Por ello, se ha considerado que la mejor opción era tomar datos procedentes del período inmediatamente posterior en los que la evolución del valor añadido es mucho más estable y coherente con los patrones observados con posterioridad.

En el cuadro anterior se pone de manifiesto que ya a principios de los 80 existía una clara diferencia de productividad entre unos subsectores y otros. Se observa como Cerveza, Industrias Lácteas, Vino y derivados, Alimentación Animal, Bebidas Analcohólicas y Azúcar superan los 2.000.000 de pesetas de Valor Añadido por persona ocupada. Frente a ello, Alimentos Diversos, Conservas Vegetales, Industrias Cárnicas, Molinería y Panadería y Conservas de Pescado superan con dificultades el millón de pesetas. En ‘terreno de nadie’ se encu entra Aceites y Grasas. De este modo, según este criterio los distintos subsectores que componen la IAA se agruparían como sigue.

CUADRO 3.18: PRODUCTIVIDAD APARENTE DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES. CLASIFICACIÓN FINAL EN 1980

Grado o nivel deProductividad Aparente	Subsector
Muy Productivos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alimentación animal ◆ Azúcar ◆ Bebidas analcohólicas ◆ Cerveza ◆ Lácteos ◆ Vinos, Licores y Alcoholes
Medianamente Productivos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aceites y Grasas
Poco Productivos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alimentos diversos ◆ Conservas vegetales ◆ Conservas pescado ◆ Cárnicas ◆ Pan y Molinería

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL.

No obstante, un análisis de la competitividad de las diferentes actividades encuadradas en el interior de la IAA, no se agota con la comparación entre la productividad de los diferentes subsectores. Es cierto que, a priori, los más productivos tienen unos costes unitarios menores que les permite reducir el precio de sus productos y, de este modo, influir incentivando la demanda de los mismos. Pero, es necesario cotejar este indicador con otros datos que permitan evaluar la capacidad competitiva real de los diferentes subsectores presentes en la región.

En este sentido, es importante el análisis de la productividad tanto en términos absolutos, como en términos relativos. Esto es, comparar la productividad de las actividades productivas en Andalucía con el valor que toman las mismas en otros entornos territoriales. De esta forma, se ha realizado una comparación subsectorial de la productividad en Andalucía y en el conjunto del Estado.

CUADRO 3.19: COMPARACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN ANDALUCÍA Y EN ESPAÑA EN 1980

	Productividad andaluza	Productividad española	Diferencia relativa
Cerveza	2,9	2,1	36,8%
Lácteas	2,8	2,2	29,4%
Vino, Licores y Alcoholes	2,7	1,9	39,7%
Alimentación animal	2,7	2,1	28,0%
Bebidas analcohólicas	2,3	1,9	21,5%
Azúcar	2,2	1,4	57,0%
Aceites y Grasas	1,8	1,8	-1,1%
Alimentos diversos	1,3	2	-31,3%
Conservas vegetales	1,1	1	13,1%
Cárnicas y Mataderos	1,1	1,3	-18,8%
Pan y Molinería	1,0	1,1	-9,6%
Conservas de pescado	0,8	1	-13,4%
Total	1,44	1,41	1,9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL.

Como puede observarse, si bien la productividad de la IAA es similar a la media española, existen fuertes diferencias entre los diferentes subsectores. De este modo, aparecen tanto actividades con una productividad muy superior a la media española (véase el caso del Azúcar, por ejemplo), como otras con unos niveles mucho más bajos que la media nacional (como, por ejemplo, Alimentos Diversos). Pero, es necesario destacar que son las actividades con unos niveles de productividad más altos, en términos absolutos, las que, a su vez, más favorecidas salen de la comparación con la media del Estado. De esta forma, los seis subsectores altamente productivos no sólo lo son si los comparamos con el resto del tejido agroindustrial andaluz, sino que, adicionalmente, el valor añadido por persona generado por ellos en Andalucía toma valores sensiblemente superiores a los correspondientes para el caso español. De este modo, la productividad de la industria cervecera en Andalucía supera en más de un 36% la media nacional, la de las Industrias Lácteas casi un 30%, la del subsector de Azúcar más de un 55% y así respectivamente.

Por el contrario, los subsectores poco productivos a nivel andaluz también lo son a escala nacional. De esta forma, Alimentos diversos, Pan y Molinería, Conservas de Pescado o Cárnicas y Mataderos tienen unos niveles de productividad sensiblemente inferiores a la media del Estado. Por último, se encuentra con un valor análogo a la media española Aceites y Grasas, lo que también concuerda con los niveles medios de productividad que, a nivel andaluz, caracterizan en 1980 a estas actividades. Pero este tipo de comparaciones puede presentar ciertas dificultades de interpretación⁴³. Por ello,

⁴³ Por un lado, porque la media española incluye, como es lógico a Andalucía lo que hace que este indicador tienda a atenuar las diferencias existentes entre unos espacios y otros. Pero también, porque dentro de la media española se incluyen valores correspondientes a espacios donde la actividad agroalimentaria presenta niveles de "atraso" considerables, lo que no ayuda a identificar las posibles diferencias entre la IAA y la que se desarrollan en las áreas más dinámicas del Estado, que serían las que, a priori, se podría esperar que marcaran la pauta de los procesos de transformación en curso.

puede ser conveniente cotejar la realidad andaluza con la existente en una región con un nivel de mayor desarrollo como puede ser Cataluña.

CUADRO 3.20: COMPARACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN ANDALUCÍA Y EN CATALUÑA EN 1980

	Productividad andaluza	Productividad catalana	Diferencia productividades
Cerveza	2,9	1,8	61,4%
Industrias Lácteas	2,8	2,0	42,4%
Vino, Licores y Alcoholes	2,7	2,5	6,4%
Alimentación Animal	2,7	2,5	7,2%
Bebidas Analcohólicas	2,3	2,1	9,5%
Azúcar	2,2	No actividad	
Aceites y Grasas	1,8	2,1	-15,4%
Alimentos Diversos	1,3	2,9	-53,9%
Conservas Vegetales	1,1	0,8	48,8%
Industrias Cárnicas	1,1	1,4	-22,1%
Pan y Molinería	1,0	1,1	-3,0%
Conservas de pescado	0,8	1,6	-48,2%
IAA	1,44	1,75	-18,1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL PARA EL AÑO 80

A partir del análisis del cuadro anterior, se pone de manifiesto, en primer lugar, que la industria agroalimentaria andaluza es significativamente menos productiva que la catalana⁴⁴. No obstante, pese a ello, se confirma la apreciación realizada previamente: los subsectores más productivos en términos absolutos en el caso andaluz, a su vez, superan, tomando como referencia este indicador, a sus homólogos catalanes. Con ello, se demuestra que las actividades con un alto nivel de productividad son, simultáneamente, muy competitivas a nivel nacional.

3.3. CLASIFICACIÓN RESUMEN E IMPLICACIONES DE LA MISMA

A partir de los dos criterios utilizados con anterioridad se construye el siguiente cuadro en el que se sintetiza la posición relativa de acuerdo con los criterios de clasificación anteriormente enunciados.

⁴⁴ En concreto, el nivel de productividad de la industria andaluza es un 18,1% inferior a la catalana.

CUADRO 3.21: CLASIFICACIÓN RESUMEN⁴⁵

	Bajo nivel de arraigo	Alto nivel de arraigo
Muy competitivos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cerveza ◆ Bebidas analcohólicas ◆ Azúcar 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alimentación animal ◆ Lácteos ◆ Vino, Licores y Alcoholes
Medianamente competitivos		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aceites y Grasas
Poco competitivos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alimentos diversos ◆ Conservas pescado 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Molinería y Pan ◆ Cárnicas y Mataderos ◆ Conservas vegetales

Como consecuencia del cruce de los criterios de arraigo productivo y de nivel de competitividad puede hablarse, tal y cómo muestra el cuadro 3.21, de la presencia en 1980 de cuatro tipos de subsectores en el interior de la IAA. Esta clasificación sirve, adicionalmente, para anticipar algunas de las tendencias sobre la evolución de la estructura subsectorial de la industria agroalimentaria que, posteriormente, serán empíricamente contrastadas⁴⁶. Los cuatro tipos de subsectores identificados serían:

- ◆ **Los subsectores caracterizados por su bajo nivel de arraigo productivo y su alto nivel de productividad y competitividad:** Cerveza, Bebidas Analcohólicas y Azúcar. En éstos la dimensión de los establecimientos es muy elevada y su número, por tanto, reducido. No se trata de especializaciones productivas tradicionales, pero su elevada productividad, significativamente mayor que la existente en otros espacios, permite suponer un aumento de su peso dentro del entramado agroindustrial andaluz.
- ◆ **Los subsectores arraigados con un alto nivel de competitividad.** Se trata de actividades que, por una parte, tienen una elevada vinculación con la estructura de la región y, simultáneamente, unos niveles de competitividad significativos. Por ello, cabe prever un aumento de la importancia de los mismos, lo que, además, a priori, tendría una serie de efectos de arrastre sobre el conjunto del sistema agroalimentario, en particular, y productivo, en general.
- ◆ **Los subsectores poco arraigados y poco competitivos,** que debido a esta doble circunstancia tienden a disminuir su importancia dentro del tejido económico regional. En este sentido, su posición competitiva es débil y no existe ningún tejido social que actúe de colchón frente a los procesos de reconversión en ciernes.
- ◆ **Los subsectores arraigados y de baja productividad,** que, si bien tienen unas negativas circunstancias para su desarrollo, cuentan a su favor con el hecho de que buena parte de las poblaciones empleadas en los mismos tiene en ellos su única fuente de ingresos. Además, su formación y entrenamiento profesional están unidos a estas actividades. Esto es una región con elevados niveles de desempleo, unido en

⁴⁵ Hay que notar que, en este cuadro, se realiza ya una identificación entre productividad y competitividad sobre la base de las conclusiones obtenidas en el epígrafe inmediatamente anterior.

⁴⁶ En concreto en el próximo capítulo cuando se analicen las tasas de rentabilidad, de inversión y de acumulación de los distintos subsectores.

muchas ocasiones al minifundismo empresarial, supone la existencia de auténticas “barreras de salida” que hacen que se mantengan abiertos establecimientos productivos poco rentables, sobre la base de instituciones como el trabajo familiar. De esta forma, se limitan los efectos, al menos visibles, de los procesos de Reestructuración, y se mantiene, aunque de forma un poco artificiosa, la densidad del tejido agroindustrial, aunque, en buena medida, sea al precio de convertir estas actividades en “refugio” de individuos y grupos sociales con una delicada situación socioeconómica.

Es decir, la actividad agroindustrial en Andalucía, visto el análisis de la competitividad de los diferentes subsectores realizado con anterioridad, tiende a polarizarse. Las actividades con alto nivel de competitividad, independiente de si poseen un alto o un bajo nivel de arraigo, presentan las condiciones para acaparar una porción cada vez mayor del valor añadido. Las actividades poco competitivas, por el contrario, hay que esperar que disminuyan su peso dentro de la IAA. Esta polarización de la actividad económica sobre unas cuantas actividades supondría ya unos costes sociales importantes, sobre todo, sobre la actividad económica y el empleo generado por los sectores “perdedores”.⁴⁷

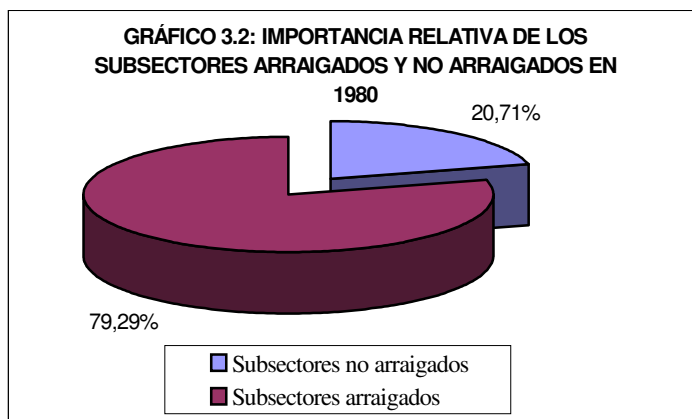
Pero, además, las implicaciones para el conjunto del entramado productivo de la región de que sean las actividades competitivas arraigadas o las actividades competitivas no arraigadas las que lideren los procesos de acumulación son muy distintas. En el primero de los casos, se debilitaría la vinculación de la IAA con el resto del tejido económico regional, en especial, con la base agropecuaria. Esto, en una región donde la agricultura todavía nuclea un grupo importante de actividades a su alrededor, no dejaría de ser preocupante, ya que supondría la intensificación de uno de los rasgos estructurales de la actividad económica de la región, la desarticulación de la misma. En el segundo caso, si el crecimiento fuese liderado por las actividades productivas arraigadas, los efectos sobre la estructura productiva de la región serían justo los opuestos, un incremento de su articulación productiva sobre la base del crecimiento de la actividad de los subsectores que una mayor vinculación tienen con la economía regional.

3.4. VALORACIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN SUBSECTORIAL DE LA IAA

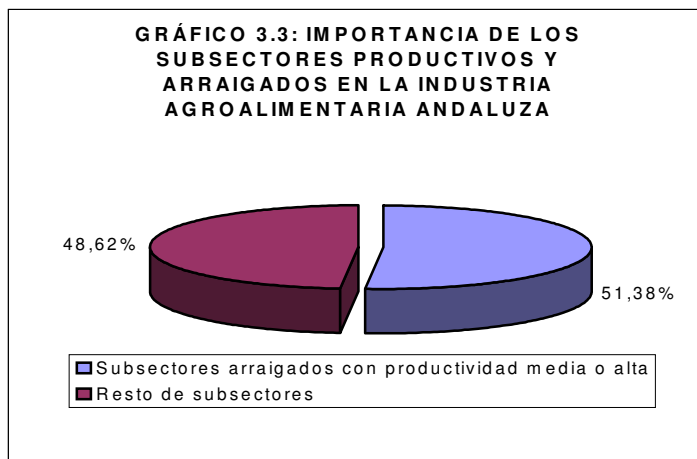
3.4.1. La especialización vista “desde dentro”

A causa, posiblemente, de que el sector agroalimentario ha sido un sector fuertemente regulado y, por tanto, con unos procesos de competencia en su interior fuertemente influidos por la actuación de los poderes públicos, la realidad es que la especialización productiva andaluza en 1980 puede calificarse de bastante favorable. Así, se entiende, por ejemplo, si se analiza la importancia relativa de los subsectores arraigados, es decir, aquellos que por su mayor capacidad de arrastre y su fuerte incrustación en el cuerpo social, tienen una mayor importancia estratégica para un desarrollo equilibrado de la actividad agroalimentaria en la región.

⁴⁷ Estos son los efectos previsibles a priori. No obstante, el resultado final de estos procesos va a venir influenciado por otras circunstancias que, sin anular lo que en este epígrafe se dice, modelan la realidad en un sentido que desde un análisis a priori es imposible de prever.



Como puede observarse, el porcentaje de valor añadido generado por las actividades encuadradas dentro de los denominados subsectores arraigados se acerca al 80% del total del valor añadido generado por la industria agroalimentaria de la región. Podría pensarse que esto se debe básicamente al peso de sectores “refugio” caracterizados por una baja productividad. Pero esta afirmación no es ni mucho menos acertada, porque si algo caracteriza a buena parte de las actividades arraigadas en la estructura productiva regional es su alto nivel de productividad.



De esta forma, más del 65% del valor añadido generado por el segmento arraigado de la IAA se debe a la acción de los denominados subsectores arraigados de alta o mediana productividad (Aceites y Grasas; Vinos, Licores y Alcoholes; Alimentación Animal y Productos Lácteos). De esta forma, tomando una perspectiva de conjunto, su participación en el Valor Añadido generado por la IAA se elevaba al 51,4%. Así, su peso es muy superior al de los sectores competitivos y no arraigados (15,7%). Es decir, visto “desde dentro” la fuerza de los primeros es muy superior a la de los segundos. En este sentido, Andalucía presentaba una posición bastante favorable para que tuvieran lugar en su interior procesos de acumulación que, caso de darse, afectaran positivamente a un número importante de organizaciones y, a su vez, sirviesen como ‘motor’ de aumentos de la producción en otras actividades productivas.

3.4.2. La especialización vista “desde fuera”

La especialización de una economía no sólo depende de su estructura sectorial, es decir, del peso de cada uno de los sectores en el valor añadido o el empleo, sino que también se define de acuerdo con las restantes economías con las que se relaciona. En este sentido, es interesante estudiar la especialización de la industria agroalimentaria andaluza desde esta última perspectiva.

GRÁFICO 3.22: CUOTAS DE MERCADO DE LOS SUBSECTORES

	Cuotas de Mercado ⁴⁸
Aceites y Grasas	58,6%
Vino, Licores y Alcoholes	39,7%
Azúcar	27,7%
Cerveza	24,6%
Conservas vegetales	19,0%
Pan y Molinería	15,5%
Bebidas analcohólicas	11,9%
Lácteas	11,2%
Alimentación animal	11,1%
Conservas de pescado	8,2%
Cárnicas y Mataderos	7,7%
Alimentos diversos	5,3%
IAA	18,7%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL PARA EL AÑO 80

Así, si la población andaluza y el territorio de la región suponen aproximadamente el 18% del conjunto del Estado, la región estaría especializada en aquellas actividades cuya cuota de mercado superase esta magnitud. Por ejemplo, si se toma la IAA, globalmente considerada, resulta que Andalucía se encuentra ligeramente especializada en actividades agroindustriales ya que su cuota de mercado es ligeramente superior al 18%. Por el contrario, la especialización de la economía andaluza no es industrial ya que la cuota de mercado de la industria andaluza era en 1980 el 9,2%⁴⁹.

De este modo, se observa como en 1980 la economía andaluza se encuentra claramente especializada en cuatro subsectores, todos ellos de elevado o mediano nivel de productividad: Aceites y Grasas; Vino, Licores y Alcoholes; Cerveza y Azúcar. La especialización más evidente se produce en los dos primeros, que, adicionalmente, se caracterizan por poseer un elevado nivel de arraigo. La existente en las actividades cervecera y azucarera, aunque significativa, es mucho más débil.

Es decir, los subsectores de Aceites y Grasas y Vino, Licores y Alcoholes no son únicamente importantes vistos desde dentro, sino también desde fuera. Es decir, tienen una “masa” importante no sólo desde la perspectiva andaluza, sino desde la estatal. Por tanto, también desde este punto de vista, los procesos de acumulación podían

⁴⁸ La cuota de mercado se calcula a partir del ratio Valor Añadido Andalucía / Valor Añadido España.

⁴⁹ Dato extraído de la Encuesta Industrial de 1980

desarrollarse sobre la base de subsectores arraigados de alta o media productividad que contribuyesen con su desarrollo a una mayor articulación de la actividad productiva en la región.

4. LA LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DE LA IAA

La finalidad del presente epígrafe es analizar la localización territorial de IAA. En este sentido, lo primero que es necesario destacar en este punto es la complejidad de la problemática a tratar.

Por un lado, la localización en la región de la IAA es el resultado de la agregación del comportamiento de los diferentes subsectores anteriormente enunciados. Por ello, se va a realizar, en primera instancia, un análisis pormenorizado de la localización de los distintos subsectores productivos. Cada uno ellos va a tener patrones de localización diferenciados. El objetivo de este epígrafe va a ser, precisamente, identificarlos. Como tendrá ocasión de verse, la localización de las diferentes actividades va a ponerse en relación con la productividad y el arraigo de las mismas. Por eso, se considera que lo más apropiado es estudiar este hecho justo a continuación de la clasificación subsectorial realizada en los epígrafes anteriores.

Pero, adicionalmente, es necesario tener en cuenta que la localización del conjunto de la IAA se encuentra en relación con las características estructurales de la misma. Por ello, es necesario realizar un análisis global de la distribución de la IAA en 1980. Este enriquece y complementa las conclusiones obtenidas del estudio de la distribución espacial de la actividad de los distintos subsectores.

4.1. ANÁLISIS SUBSECTORIAL⁵⁰

El estudio de los patrones de localización de los diferentes subsectores encuadrados dentro de la IAA no va a poder desarrollar los patrones relativos a la totalidad de los mismos, ya que alguno de los ellos tiene una muy reducida importancia en la región, por lo que su comportamiento no presenta unos patrones claramente definidos⁵¹. Por ello, el análisis va a concentrarse en siete casos de estudio⁵². Estos son:

⁵⁰ Para realizar este análisis se ha contado con los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística correspondientes a la actualización del censo industrial de 1978, realizado con la finalidad de efectuar la Encuesta Industrial de 1980. Se trata, por tanto, de unos datos con un elevado nivel de fiabilidad, pero que tienen el inconveniente de que se encuentran, en numerosas ocasiones, sujetos a secreto estadístico. Por ello, los registros de los que en la práctica se pueden disponer para realizar las afirmaciones pertinentes, aunque concluyentes, son escasos. Por ello, no se han podido ilustrar los hechos desde diferentes perspectivas, extremo que hubiera sido enriquecedor para el análisis. En este sentido, el estudio que ahora se va a realizar sobre los patrones de localización de los diferentes subsectores va a ser forzosamente muy somero. Por un lado, por las carencias informativas existentes. La existencia de una restrictiva consideración del secreto estadístico hace que, cuando se solicitan datos referentes a unidades "pequeñas" de análisis (municipios y subsectores) la mayoría de los mismos se encuentren protegidos. Por otro lado, el tiempo transcurrido no permite que se utilicen otras metodologías de investigación de carácter más cualitativo. No obstante, el análisis ahora expuesto debe contemplarse sólo como una presentación ya que la verdadera profundización en los elementos definitorios de la dinámica territorial de los diferentes subsectores que integran la IAA, se realiza en los siguientes capítulos.

⁵¹ En este sentido, la participación de subsectores como Alimentos diversos, Conservas de Pescado o Alimentación Animal en el Valor Añadido de la IAA es muy reducida (1,7%, 2,1% y 3,1% respectivamente). En otros casos, aunque su participación en el Valor Añadido generado por la IAA es algo mayor, su importancia, a escala nacional es muy reducida. Es el caso, por ejemplo, de Cárnicas y

- ◆ Azúcar
- ◆ Cerveza
- ◆ Bebidas Analcohólicas
- ◆ Industrias lácteas
- ◆ Vino, Licores y Alcoholes
- ◆ Aceites y Grasas
- ◆ Panadería y Molinería

De éstos, los tres primeros son subsectores no arraigados de alta productividad. Es decir, se trata de actividades que, aunque posean un escaso número de establecimientos y un nivel reducido de consumos intermedios locales, tienen unos niveles de productividad elevados. Se han elegido porque, como tendrá ocasión de analizarse con posterioridad, se trata de casos especialmente significativos del efecto que el progreso técnico y el crecimiento de los niveles de producción tienen en una realidad como la andaluza.

Frente a ellos se sitúan cuatro subsectores que han sido considerados como arraigados, pero que tienen unos niveles de productividad muy distinta entre sí. De hecho, existen dos subsectores con una productividad elevada (Vino, Licores y Alcoholes así como Industrias Lácteas), uno con un nivel intermedio (Aceites y Grasas) y otro con uno bajo (Pan y Molinería). Se considera, de este modo, que la selección realizada, por un lado, engloba las principales actividades desarrolladas por la IAA, captando, en segundo término, la diversidad existente entre las mismas.

Mataderos con una cuota de mercado del 7,7% (especialmente baja si se compara con la cuota de mercado para el conjunto de la IAA, casi el 19%).

La escasa importancia de estas actividades hace que la distribución espacial de las mismas sea muy dependiente de elementos aleatorios, difíciles de sistematizar, lo cual no contribuye a aislar las fuerzas que están detrás de la forma en la que se distribuyen en el espacio las diferentes actividades productivas.

⁵² Estos casos de estudio se refieren a los subsectores que tienen una mayor importancia si se toma como indicador su participación tanto en el valor añadido generado por la IAA (80,5%) como en el total de personas ocupadas (72,9%).

4.1.1. Los subsectores no arraigados y de alta productividad

Estas actividades se caracterizan tanto por la existencia de un reducido número de establecimientos, como por el elevado tamaño de los mismos.

CUADRO 3.23: NÚMERO Y TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LOS SUBSECTORES NO ARRAIGADOS EN 1980

	Personas ocupadas / Establecimientos	Establecimientos
Cerveza	384,8	9
Azúcar	119,9	17
Bebidas analcohólicas	63,4	77
Media de los tres subsectores	76,4	103
Total IAA	8,1	8.486

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL

4.1.1.a) Azúcar

CUADRO 3.24: PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR DE AZÚCAR EN 1980

	Participación en el VA nacional	Participación en el VAB IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	27,7%	2,5%	33,8%	3,1%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL,

Como puede observarse sobre la base del análisis del cuadro 3.24, a la altura de 1980 Andalucía se encontraba **fuertemente especializada en la producción azucarera**. La participación del Valor Añadido de la región en el conjunto del Estado era del 27,7% muy superior a su peso poblacional y territorial (aproximadamente el 18% en ambos casos). Pero, sin embargo, la participación de la industria azucarera en el conjunto de la estructura productiva de la región era limitada. Representaba un 3,1% del empleo agroindustrial y un 2,5% del Valor añadido.

No obstante, en realidad, a la altura de 1980 dentro del subsector del Azúcar había dos segmentos con unas lógicas de comportamiento claramente diferenciadas. Por un lado, se encuentran las refinadoras de remolacha y por otra las de caña de azúcar. El origen y la forma que toman los procesos de acumulación en uno y otro grupo son diferentes.

CUADRO 3.25: AZUCARERAS DE REMOLACHA EN ANDALUCÍA

Localización de la Planta	Grupo Empresarial
Arcos de la Frontera	Ebro Agrícolas
Jerez de la Frontera	Sociedad General Azucarera de España
Córdoba (Villarrubia)	Ebro Agrícolas
El Carpio	Compañía de Industrias de Alimentación
Granada	Independiente
Atarfe	Independiente
Benalúa de Guadix	Independiente
Linares	Azucareras Reunidas de Jaén
Antequera	Sociedad General Azucarera de España
Málaga	Sociedad General Azucarera de España
La Rinconada	Compañía de Industrias de Alimentación
Villanueva del Río y Minas	Ebro Agrícolas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL LIBRO LA INDUSTRIA AZUCARERA EN ESPAÑA (1998)

En el caso de las refinadoras de remolacha existen 12 establecimientos activos en 1980. De ellos, sólo 3 pertenecen a empresarios locales, siendo propiedad los restantes de grupos industriales que operan a escala estatal. Adicionalmente, los 3 establecimientos independientes se ven fuertemente afectados por la coyuntura de crisis industrial cerrando sus puertas pocos años después.

Esto da lugar a que en el interior de este segmento existan pocos establecimientos productivos y todavía menos empresas. Los primeros se localizan, por un lado, cerca de los lugares de producción. Pero, dado que se trata de actividades que son coordinadas por empresas de ámbito estatal, manteniendo esta restricción, se eligen localidades cercanas a las capitales de provincia y principales núcleos de población - Jerez de la Frontera, el establecimiento de Arcos de la Frontera se encuentra en realidad prácticamente en el extrarradio de Jerez, La Rinconada, Linares, Villarrubia (Córdoba) etc. En realidad, como ya se ha indicado, se trata de una actividad agroindustrial desarrollada a partir de la constitución y desarrollo de una serie de grandes organizaciones, con claras vinculaciones a restringidos núcleos de poder financiero (Tamames, 1970). Por tanto, se trata de una actividad que se desarrolla sobre la base de una concentración empresarial muy importante. Las escasos grupos empresariales existentes suelen adoptar un patrón de localización de sus actividades bastante preciso. Por un lado, la sede social de la compañía y su estructura directiva y de gestión se concentran en Madrid, por su condición de capital del Estado. Pero sus actividades productivas, se dispersan por el conjunto de España. Se encuentran sometidos, a la hora de decidir el emplazamiento de sus establecimientos productivos a una doble restricción. Por un lado, la remolacha es un producto voluminoso cuyo coste de transporte es elevado, lo que hace que los centros industriales no se sitúen muy lejos de los lugares de producción agraria. Por otro, la necesidad de coordinar la actividad de sus diferentes factorías y del flujo de producciones terminadas de las mismas, hace que se elijan localizaciones cercanas a las grandes aglomeraciones urbanas, bien comunicadas, con una fácil accesibilidad y que, por ello, favorecen la adecuada coordinación de las actividades.

Por ello, siguiendo patrones de localización propios del desarrollo industrial observado en los 60 en el conjunto de países desarrollados, se promueve una cierta difusión industrial a través de la jerarquía urbana. No obstante, al tratarse de producciones

voluminosas, que consumen espacios muy importantes y tienen un impacto medioambiental considerable, las fábricas no se localizan directamente en las grandes ciudades, sino a una cierta distancia de las mismas. Por tanto, la actividad tiende a concentrarse en los alrededores de las principales áreas urbanas, si bien a una distancia prudencial de las mismas.

CUADRO 3.26: AZUCARERAS DE CAÑA EN ANDALUCÍA EN 1980

Localización
Lubrín
Motril
Frigiliana
Nerja
Vélez-Málaga

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

El caso de las azucareras de caña es diferente. Se trata de las azucareras situadas en áreas de clima subtropical, productoras de caña de azúcar. De este modo, todavía es posible, identificar establecimientos en Almuñecar, Salobreña, Nerja, Frigiliana o Vélez Málaga. Por tanto, se trata de establecimientos que transforman la producción agrícola tradicional de un área, localizándose en las cercanías de ésta.

Por tanto, en el caso de la industria azucarera existe un segmento de la misma no arraigado⁵³ en el territorio que, a su vez, depende de las grandes compañías que operan en el sector y cuyas fábricas tienden a localizarse en núcleos urbanos y un segmento arraigado representado por las refinadoras de caña⁵⁴. De este modo, se ve cómo los patrones de localización de la industria azucarera siguen los postulados de localización de las industrias en los años 60, donde se promueve una cierta difusión industrial a través de la jerarquía urbana (Veltz, 1996). Frente a ello, existe un segmento industrial endógeno sobre la base de una especialización tradicional cuyas industrias se sitúan en las cercanías del lugar de producción agraria.

⁵³ Adopta un perfil de actividad no arraigada, en primer lugar, por el escaso número de empresas de las que depende la actividad del sector y, por la naturaleza no local de las mismas. Adicionalmente, se trata de actividades que dirigen sus producciones al conjunto del Estado, sobre la base de procesos industriales que parten de una diversificación de los suministros que, dada la alta tecnificación de los mismos no son exclusivamente agrarios, lo que favorece las relaciones con otros espacios económicos. En general, por tanto, puede afirmarse que estas instalaciones no se han desarrollado a partir de unos procesos de acumulación a escala local, es decir, evolucionando desde de las tradicionales industrias agroalimentarias, sino como consecuencia de una actividad fuertemente oligopolista, con fuertes conexiones políticas y sociales entre los grupos dirigentes y que en realidad, poco tienen que ver con una extensión de la actividad agraria de la región. (Tamames, 1970)

⁵⁴ Las refinadoras de caña se consideran una actividad arraigada, en primer lugar, porque se encuentran controladas por empresarios locales. No existen, en este sentido, grandes empresas ligadas a grupos de poder en este segmento. Adicionalmente, se trata de la extensión lógica del cultivo de caña de azúcar, que se realiza en áreas muy concretas de la región. Esto hace que su volumen de producción pueda aventurarse que sea relativamente pequeño. Si a eso se une el hecho de que existen cinco refinadoras en cinco localidades del mediterráneo granadino y malagueño, esto es un indicio importante de la reducida capacidad de producción las mismas, lo que fortalece la conclusión de que esta actividad es una prolongación de la tradicional especialización agrícola de un territorio muy concreto.

4.1.1.b) Cerveza

CUADRO 3.27: PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR CERVECERO EN 1980

	Participación en el VA nacional	Participación en el VAB IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	24,6%	7,6%	23,6%	5,1%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

En 1980, Andalucía también se encontraba especializada en la elaboración de cervezas. Pese a ser un producto que no es propio de la dieta mediterránea, su consumo se encontraba ya muy popularizado, existiendo una serie de grandes establecimientos dedicados a su elaboración. Además, la importancia de la actividad cervecera en el conjunto de la industria agroalimentaria regional no es despreciable. Representa más de un 7,5% del valor añadido y más de un 5% del empleo. Es de destacar su elevada productividad. En 1980, el valor añadido por persona ocupada en este subsector alcanzaba los 2,17 millones de pesetas frente a 1,44 millones de media de la IAA.

Con todo, el grado de concentración de la producción en unos pocos establecimientos y el consiguiente aprovechamiento de las economías de escala es, en 1980, muy importante. Se registran en la región tan sólo 89 establecimientos que, adicionalmente, tienen una gran dimensión, con un número medio de trabajadores de 384,8. Todos los establecimientos se sitúan en capitales de provincia o en sus inmediaciones.

CUADRO 3.28: LOCALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN EL SECTOR DE LA CERVEZA

Municipio
Córdoba
Granada
Jaén
Málaga
Santiponce
Sevilla (3)

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

Por tanto, se trata de un sector que, desde un punto de vista espacial, tiene una actividad muy concentrada en las capitales de provincias. Destaca, en este sentido, el papel de los establecimientos situados en la ciudad de Sevilla y sus inmediaciones que emplean en 1980, 2.153 trabajadores es decir el 57,5% del total regional.

El elevado nivel de productividad del sector, conseguido sobre la base de esfuerzos inversores pasados, es el que, sustentado en un crecimiento de la capacidad productiva de los establecimientos, ha provocado una fuerte concentración de la producción y, por tanto, del empleo. Al tratarse, adicionalmente, de una actividad agroindustrial que no tiene como origen una prolongación de ninguna actividad agraria, este proceso de acumulación ha sido dirigido desde entornos no rurales. Esta es la razón de que las

factorías se localicen en las principales áreas urbanas de la región. Por tanto, se puede concluir que la cerveza es una actividad con un alto nivel de productividad, derivado de un importante aprovechamiento de las economías de escala, lo que ha llevado a que la producción se concentre en unos pocos establecimientos, situados, todos ellos, en las capitales de provincia de la región. Por tanto, el patrón de localización del subsector puede ser considerado como concentrado y urbano.

4.1.1.c) *Bebidas Analcohólicas*

CUADRO 3.29: PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR DE BEBIDAS ANALCOHÓLICAS EN 1980

	Participación en el VAB nacional	Participación en el VAB IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	11,9%	4,9%	11,6%	3,7%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

Frente a lo que ocurre en los dos casos anteriores, Bebidas Analcohólicas no es un subsector en el que, a la altura de 1980, la economía andaluza se encontrase especializada. Se trataba de una actividad que tenía una cuota de mercado del 11,6%, muy inferior al peso poblacional andaluz en el conjunto del Estado (un 18%) que, pese a ello suponía casi el 5% del valor añadido generado por la IAA. Por otra parte, es un subsector que presenta una gran heterogeneidad en su interior. En este sentido, engloba tres actividades diferenciadas: Aguas minerales, Aguas Gaseosas y Otras Bebidas Analcohólicas. Coexisten, por tanto, desde productores tradicionales (en 1980, concentrados sobre todo, en la actividad de aguas minerales) hasta grandes transnacionales (en el segmento de Otras Bebidas Analcohólicas, fundamentalmente).

Esta diversidad en el tipo de empresas y establecimientos productivos existentes da lugar a la existencia de diferentes patrones de localización. Así:

- ◆ Por un lado se encontraban los establecimientos situados en entornos rurales o en ciudades intermedias. Eran, en concreto 52, lo que representaba el 75,25% del total.
- ◆ Por el contrario, en las capitales de provincias, sólo se registraban 25 establecimientos industriales, es decir, un 23,81%. Pero, tan sólo los localizados en las ciudades de Sevilla, Málaga y Córdoba, en total 17, empleaban a 1.781 personas, más de un 70% del total.

Por tanto, se trata de un subsector donde, si bien la mayor parte de los establecimientos se localizaban en áreas rurales o semirurales, por el contrario, el empleo se concentraba en las principales capitales de provincia de la región, como consecuencia de la actividad desarrollada en las mismas por unos pocos centros productivos. Por tanto, desde esta perspectiva, puede afirmarse que su patrón de localización era mayoritariamente, concentrado y urbano.

4.1.2. Subsectores arraigados de alta productividad

En este caso, nos encontramos frente a actividades con un nivel de concentración de la producción mucho menor. Esto da lugar a la existencia de un mayor número de establecimientos, que, a su vez, ocupan, por término medio, un número de trabajadores mucho más modesto.

CUADRO 3.30: NÚMERO Y TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE ALTA PRODUCTIVIDAD

	Personas ocupadas / Establecimientos	Establecimientos 1980
Lácteas	17,1	187
Vino, Licores y Alcoholes	11,5	984
Media de los dos subsectores	12,4	1.171
Total IAA	8,1	8.486

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

Estos hechos van a marcar una diferencia importante con los subsectores estudiados con anterioridad y van a tener una influencia decisiva en los patrones de localización de estas actividades productivas.

4.1.2.a) Productos Lácteos

CUADRO 3.31: PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN 1980

	Participación en el VAB nacional	Participación en el VAB IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	10,1%	6,1%	11,8%	4,6%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

Lo primero que es necesario destacar es que la especialización láctea en Andalucía no era especialmente relevante. La participación en el conjunto del Estado de la producción láctea andaluza (10,1%) era, en este sentido, inferior al peso territorial y poblacional de la misma (el 18% aproximadamente). Con todo, la importancia del subsector en el conjunto de la actividad agroindustrial de la región no es despreciable (supone, en este sentido un 6,1% del Valor Añadido generado por la IAA), lo que indica que, aunque Andalucía no es una región de fuerte producción lechera, la transformación de productos lácteos tiene, sin embargo, una cierta importancia.

Respecto a los patrones de distribución espacial de la actividad es preciso reseñar:

- ♦ En las capitales de provincia se concentraba el 28,2% de los establecimientos, frente al 69% que se localiza en zonas rurales y ciudades intermedias.

- ♦ Sin embargo, las capitales de provincia absorbían una parte significativa del empleo total (el 45,0%) que, con todo, es sensiblemente inferior a la participación de las mismas en los subsectores no arraigados de alta productividad.

La relevancia de las capitales de provincia viene dada por la propia regulación existente en el interior del sector. El mercado se organizaba de forma que la leche pasteurizada se distribuía sobre la base de una serie de centrales lecheras localizadas básicamente en las capitales de provincia.

Pero el hecho de que el 69% de los establecimientos se localizase en zonas rurales y ciudades intermedias indica que existía un nivel significativo de dispersión espacial de la actividad productiva. La existencia de un número importante de establecimientos dispersos por áreas rurales y semirurales permitía que, a su vez, existiese una participación importante de estas localidades en el empleo generado por las industrias lácteas. Por tanto, nos encontramos frente a un caso con un nivel intermedio de concentración espacial. Una buena parte del empleo se localiza en las principales ciudades de la región aunque su peso (casi la mitad) es muy inferior al existente en otras actividades analizadas con anterioridad (más del 70% en el caso de las Bebidas Alcohólicas y el 100% en el caso de la Cerveza).

4.1.2.b) *Vino Licores y Alcoholes*

CUADRO 3.32: AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR DE VINO, LICORES Y ALCOHOLES EN 1980

	Participación en el VAB nacional	Participación en el VAB IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	39,6%	26,6%	33,3%	16,4%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

La industria vinícola andaluza es a la altura de 1980, hasta cierto punto, la ‘joya de la corona’. Por sí sola representaba más de una cuarta parte del Valor Añadido generado por la IAA y casi una tercera parte del empleo. Su importancia es muy elevada tanto si se toma como referencia el conjunto de la industria agroalimentaria andaluza, como si se analiza su peso en el conjunto del estado español. De esta forma, la participación de Andalucía en el Valor Añadido generado por el subsector de Vinos, Licores y Alcoholes en el conjunto del Estado roza el 40%. Si se compara con el peso poblacional de la región en el conjunto de España (el 18% aproximadamente) se pone de manifiesto la fuerte especialización productiva que, en esas fechas, tenía Andalucía en este tipo de producciones. Pero, adicionalmente, la producción vinícola es una especialización difundida en el cuerpo social de la región. Así, se caracteriza porque tiene un número de establecimientos considerablemente superior al de los restantes subsectores que hasta ahora se han analizado (984).

Por tanto, se trata, por tanto, de una actividad fundamental para entender la realidad agroindustrial andaluza de principios de los ochenta. Pues bien, pese a su importancia o, precisamente por ello, se trata de una actividad productiva muy concentrada en el territorio. El desarrollo de ventajas competitivas se ha producido en entornos

territoriales muy concretos. En este sentido, en 1980, el 82,1% del empleo se concentraba en tres zonas: el Marco de Jerez, el área Montilla-Moriles y el Condado de Huelva. Se trata, además de zonas donde predomina el cultivo de la vid. O dicho de otra forma, la localización de la producción agrícola (la uva) y la producción agroalimentaria (el vino, o en su defecto licores como, por ejemplo el Brandy) coincidían en este caso.

CUADRO 3.33: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE VINO, LICORES Y ALCOHOLES

	Personas Ocupadas	Participación en el total
Area de Jerez en sentido estricto ⁵⁵	6.317	55,4%
Area de Jerez en sentido amplio ⁵⁶	6.926	60,8%
Area de Montilla Moriles ⁵⁷	1.404	12,3%
Area del Condado de Huelva ⁵⁸	1.022	8,9%
Total	9.352	82,1%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

La importancia del Marco de Jerez era, en este sentido, muy destacada. Concentraba más de un 60% del empleo total y en su interior se localizaban los principales grupos empresariales existentes en la región. De hecho, el propio desarrollo de la actividad vitivinícola es uno de los orígenes del crecimiento urbano experimentado por el área.

Por tanto, en este sector la importancia de las “capitales de provincia”, es decir, de las principales aglomeraciones urbanas de la región en la distribución del empleo es poco significativa, tendiendo los establecimientos a situarse en las proximidades de las zonas donde se da la producción agraria que da origen al proceso agroindustrial: la vid. Esto no implica que pueda hablarse de un “reequilibrio” territorial de la actividad agroindustrial. El desarrollo de la actividad vitivinícola produce una concentración espacial del empleo y de los circuitos de generación de valor, sólo que en unos espacios que, aunque urbanos, son muy diferentes a los beneficiados por el desarrollo de las actividades agroindustriales en actividades con un menor nivel de arraigo.⁵⁹

⁵⁵ Incluye los municipios de Jerez de la Frontera, Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda

⁵⁶ Incluye los municipios de Jerez de la Frontera, Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Chiclana de la Frontera, Chipiona y Trebujena.

⁵⁷ Incluye los municipios de Aguilar de la Frontera, Cabra, Doña Mencía, Lucena, Montilla, Moriles, Puente Genil, La Rambla, y Rute.

⁵⁸ Incluye los municipios de Almonte, Bollullos par del Condado, Bonares, Chucena, Manzanilla, La Palma del Condado, Rociana del Condado, Trigueros y Villalba del Alcor.

⁵⁹ Podría argumentarse que Jerez de la Frontera es un municipio que puede ser catalogado de ciudad y su territorio no puede ser considerado como rural, bajo ningún aspecto. Esta aseveración es cierta, pero es necesario matizar que es precisamente el desarrollo de la industria vinícola en un entorno originariamente rural el que está detrás de un proceso de fuerte urbanización de los territorios en los que estas producciones se localizan. Por tanto, este hecho no modifica la orientación hacia la producción primaria de las producciones vinícolas.

Por tanto, la existencia de patrones de acumulación de capital sobre la base de subsectores arraigados, controlados en buena medida por capitales locales, no implica un freno a los procesos de concentración espacial de las actividades económicas, aunque sí da lugar a que la misma se concentre más cerca de la producción agrícola de la que nace el proceso de transformación industrial.

4.1.3. Sectores arraigados de productividad media: El caso del subsector de Aceites y Grasas

CUADRO 3.34: PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS DEL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN 1980

	Participación en el VA nacional	Participación en el VA IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	58,6%	15,6%	59,8%	12,5%

FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL, 1980

Se trata de un subsector con una gran importancia en el entramado productivo de la región. Esto se infiere de varios hechos. En primer lugar, en 1980, Andalucía se encontraba fuertemente especializada en esta actividad agroindustrial. De hecho, más del 58% del valor añadido generado por el subsector de Aceites y Grasas en el conjunto del Estado se derivaba de la aportación andaluza. Pero adicionalmente, la actividad aceitera tenía un elevado peso en la estructura económica de la región, generando más del 15% del valor añadido de origen agroindustrial, cifra sólo superada por Vinos, Licores y Alcoholes. Además, poseía un gran número de establecimientos, en concreto 1.251.⁶⁰

CUADRO 3.35: LOCALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN 1980

	Número de municipios
Municipios con algún establecimiento	423
Municipios con más de 3 establecimientos	88

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE

Se trataba, adicionalmente, de una especialización productiva muy difundida por el territorio. De este modo, 423 municipios de la región (un 55,2% de los municipios existentes en ella) tenían, al menos, un establecimiento aceitero. Pero, además en 88 municipios existían 4 o más establecimientos industriales dedicados a la transformación industrial de los Aceites y Grasas.

⁶⁰ Se han contabilizado 1251 en la Base de Datos del INE para el año 1980, lo que es similar al número de establecimientos en el sector vinícola, 984, pero muy superior al existente en las Industrias Lácteas (241), en Bebidas Analcohólicas (107), en Cerveza (7) o en Azúcar (20).

Esta difusión de la actividad industrial por el conjunto del territorio va de la mano de las características específicas del proceso de transformación industrial de este producto. En este sentido, es posible distinguir una ‘primera transformación’ de la producciones olivareras realizadas normalmente por almazaras situadas en las cercanías de los lugares de producción agraria⁶¹ y una segunda transformación de las mismas por parte de las grandes instalaciones dedicadas al refinado del aceite de oliva o a la extracción de otras grasas vegetales. En el momento que nos ocupa la mayoría de los establecimientos se encuadraban dentro de la denominada ‘primera transformación’. Esto respondía a una serie de elementos muy particulares del sector.

- ◆ Por una parte el carácter perecedero de la producción agraria que da origen a todo el proceso de transformación industrial. La aceituna tiene que ser molturada en un plazo relativamente breve de tiempo, lo que requiere la existencia de una tupida red de establecimientos cercanos a los puntos de producción, de forma que se facilite al máximo esta tarea.
- ◆ Por otro lado, los reducidos niveles de productividad de las almazaras. Los sistemas de prensado de la aceituna a principios de los 80 emplean todavía una tecnología bastante simple. Por tanto, la productividad de las almazaras es relativamente baja. Esto, a su vez, da lugar a unos costes unitarios elevados. Pero, además, el nivel de desarrollo tecnológico existente no permitía una reducción significativa de costes a partir del aumento de la capacidad de molturación de las almazaras. Es decir, el nivel de desarrollo tecnológico y el carácter perecedero de las producciones agrarias dificultan el desarrollo de economías de escala.
- ◆ Esta situación hace que la reducción de costes derivada de una concentración de la producción no compense el incremento inducido por el traslado de una producción voluminosa, la aceituna, a establecimientos lejanos de sus lugares producción.

Todo esto significa, en resumen, que la producción de aceite se encuentra dispersa debido a que la acumulación de capital en el interior del subsector no ha sido lo suficientemente intensa. De haberlo sido, esto se habría traducido en un aumento de las inversiones tanto en I+D, como en bienes de equipo, que habría permitido una reducción de los costes unitarios y un aumento de las escalas productivas suficiente para

⁶¹ Se está citando el caso de las almazaras que es un tipo de establecimiento agroindustrial existente desde tiempos inmemoriales en los campos andaluces, aunque la tecnología aplicada a las mismas haya evolucionado mucho desde el siglo XVIII, fecha en la que se observa la introducción de las primeras mejoras técnicas (Fuentes García et alía, 1998). Tradicionalmente, además, los propietarios de las mismas eran grandes agricultores, que obtenían un beneficio por la molturación de la aceituna y que, se repartían, por tanto, áreas de producción olivarera ya que por un lado, la cercanía a los productores disminuía los costes de transporte y, por el otro, la tecnología disponible no permitía la molturación de grandes cantidades de aceite. Posteriormente, sin embargo, la innovación tecnológica aunque intensa ha sido modelada por los especiales intereses de este entramado social. Con lo cual, el desarrollo tecnológico ha generado economías de escala, pero moderadas, de forma que, pese a que los costes de transporte se han reducido, todavía no compensa la molturación centralizada de la aceituna en grandes establecimientos agroindustriales.

O dicho de otra forma, la acumulación de capital, con el cambio técnico inducido por la misma, ha sido protagonizada por agentes productivos locales que han desarrollado la misma de acuerdo con las necesidades de reproducción de su cuerpo social.

hacer frente al crecimiento de los gastos de transporte derivado de una mayor concentración de la producción.

Esta debilidad, siempre relativa, por cuanto surge de la comparación con otros subsectores, de los procesos de acumulación de capital es especialmente evidente en lo que se ha denominado ‘primera transformación’ agroalimentaria. Por ello, en 1980, la inmensa mayoría de los establecimientos existentes son almazaras.

CUADRO 3.36: DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y EL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS

	Personas Ocupadas	Participación en el total	Establecimientos	Participación en el total	Personas Ocupadas por Establecimiento
Capitales de provincia	985	5,8%	25	2,0%	39,4
Municipios entre 10.000 y 50.000 habitantes	6.030	35,6%	287	23,0%	21,0
Municipios de menos de 10000 habitantes	9.931	58,60%	939	75,1%	10,6

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

Estos establecimientos, debido a las razones antes comentadas, tienden a localizarse en espacios rurales coincidentes con las áreas de producción olivarera. En este sentido, la importancia de las ‘almazaras’ se observa en el gran número de establecimientos existentes en municipios rurales⁶² (el 70,4%) y, también, en la participación de éstos en el empleo generado por el subsector (el 53,2%).

Con todo, incluso en un ámbito donde la productividad de los establecimientos no es especialmente elevada y, por tanto, la posibilidad de explotar economías de escala reducida, se produce una tendencia a la concentración del empleo en las denominadas ciudades intermedias.⁶³ Estas participan, en 1980 con el 35,6% de las personas ocupadas en el sector y más de un 23% de los establecimientos. Por ello, no puede afirmarse, sin más, que la distribución del empleo en este subsector benefició exclusivamente a los municipios rurales, sino también a la red de poblaciones intermedias diseminadas por la región. En todo caso, no obstante, prima un patrón de localización en el que las áreas urbanas juegan un papel muy reducido, siendo las ciudades intermedias y las áreas rurales básicas a la hora de entender la distribución espacial de esta actividad agroindustrial.

⁶² Es decir, a efectos del presente análisis en municipios de menos de 10.000 habitantes.

⁶³ Este es, posiblemente, uno de los rasgos que más claramente definen la forma de ocupación del espacio físico en la región. No existe, en este sentido, tan sólo una fuerte dualidad urbano / rural, sino que, existen una serie de municipios que, aunque encuadrados en entornos rurales, tienen un elevado número de habitantes y, por tanto, muchos de los rasgos morfológicos que distinguen a las ciudades. Estos municipios no son, por tanto, rurales en el sentido estricto del término, aunque tampoco puedan considerarse urbanos. Por ello, reciben la consideración de ‘poblaciones intermedias’. En el presente análisis van a considerarse ciudades intermedias a aquellos municipios que tengan una población comprendida entre 10.000 y 50.000 habitantes y no se encuentren incluidas en ninguna de las periferias metropolitanas que definen la región.

4.1.4. Subsectores arraigados de baja productividad: el caso de la panadería

Se trata de un subsector especial por dos razones. En primer lugar, por su alto número de establecimientos (4.535) lo que supone un 53,4% del total de la IAA en 1980. Por otro lado, por lo débil de los procesos de acumulación⁶⁴ y cambio técnico en su interior, lo que origina una productividad por empleado de 1,03 millones de pesetas, claramente inferior a la media de las industrias agroalimentarias⁶⁵.

Pero, desde un punto de vista territorial, destacan otros hechos no menos importantes. En primer lugar, está presente en la práctica totalidad del territorio. En 1980, había al menos un establecimiento ‘panadero’ en 714 municipios, un 93,2% del total que componen la región. En segundo, lugar, es necesario reseñar, que estos establecimientos se sitúan en los principales núcleos de población, es decir, que siguen a la misma.

Para contrastar esta última afirmación se ha comparado la población de derecho relativa de las distintas provincias con la participación de las mismas en el total de personas ocupadas, existiendo, como tiene ocasión de verse, un fuerte grado de correlación entre ambas variables.⁶⁶

CUADRO 3.37: DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA Y POBLACIÓN DE DERECHO

	Personas Ocupadas	Participación Personas Ocupadas en el subsector	Población de derecho	Participación Población de Derecho
Almería	1.209	6,0%	410.831	6,4%
Cádiz	2.101	10,4%	988.388	15,4%
Córdoba	2.781	13,7%	720.823	11,2%
Granada	2.577	12,7%	758.618	11,8%
Huelva	1.099	5,4%	418.584	6,5%
Jaén	2.420	11,9%	639.821	9,9%
Málaga	2.724	13,4%	1.025.609	15,9%
Sevilla	5.386	26,5%	1.478.311	23,0%
Total	20297	100,0%	6.440.985	100,0%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

Por tanto, puede afirmarse que el subsector de panadería se encuentra claramente orientado hacia la demanda, extremo que se ve más claramente si se analiza el peso de las capitales de provincias en el empleo del sector.

⁶⁴ La debilidad de los procesos de acumulación de capital también puede observarse si se observa la reducida dimensión de los establecimientos, que ocupan una media de 4,05 personas, frente a las 13,54 empleadas por el conjunto de la IAA.

⁶⁵ Que asciende a 1,41 millones de pesetas por empleado.

⁶⁶ El coeficiente de correlación es del 90,2%. La variación se debe, en buena medida, al efecto del turismo.

CUADRO 3.38: PERSONAS OCUPADAS EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA Y POBLACIÓN DE DERECHO DE LAS CAPITALES DE PROVINCIAS EN 1980

	Personas Ocupadas	Participación Personas Ocupadas IAA	Población de derecho	Participación Población de Derecho
Almería	305	1,50%	127.822	1,98%
Cádiz	352	1,73%	156.711	2,43%
Córdoba	647	3,19%	279.386	4,34%
Granada	564	2,78%	246.642	3,83%
Huelva	255	1,26%	140.745	2,19%
Jaén	484	2,38%	95.783	1,49%
Málaga	1.097	5,40%	502.232	7,80%
Sevilla	1.280	6,31%	645.817	10,03%
Total	4984	24,56%	2195138	34,08%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

Sobre la base del análisis del cuadro anterior puede afirmarse que existe una fuerte correlación entre la participación en el empleo del subsector y la participación en la población de derecho en las capitales de provincia andaluzas.

4.1.5 Conclusiones del análisis subsectorial

CUADRO 3.39: PATRONES DE LOCALIZACIÓN DE LOS SUBSECTORES ENCUADRADOS EN LA IAA

	Bajo nivel de arraigo	Alto nivel de arraigo
Altamente productivos	♦ Localización en las principales áreas urbanas de la región	♦ Concentración en zonas concretas no coincidentes con la jerarquía urbana de la región
Medianamente productivos		♦ Dispersión en determinadas provincias
Tradicionales	♦ Poco significativos	♦ Dispersión en el conjunto del territorio

El objetivo del presente epígrafe es identificar los patrones de localización predominantes en cada uno de los grupos de subsectores anteriormente analizados. Pero, para ello, es necesario, previamente, realizar una serie de consideraciones. Por un lado, cuando se emplea el término "localización" se hace en un sentido muy diferente al enunciado por las aproximaciones neoclásicas. En nuestro caso, no se considera la localización como una decisión aparte e independiente de los restantes elementos que, históricamente, han condicionado el desarrollo de estas actividades. Por el contrario, es el resultado de las dinámicas de acumulación sobre las que históricamente se ha desarrollado la actividad agroindustrial. Es decir, los patrones de localización son uno de los efectos de las dinámicas pasadas de desarrollo y transformación de la IAA. Teniendo en cuenta estas precisiones, se pasan a enunciar las características que definen a cada uno de los siguientes grupos de subsectores.

Subsectores no arraigados de alta productividad. Es posible extraer las siguientes conclusiones que sintetizarían su funcionamiento y la incidencia de su actividad productiva sobre el territorio.

- Por una parte, a la altura de 1980, pese a la intensidad de los procesos de acumulación, se trata todavía de sectores mixtos. Coexiste la gran empresa, de alto número de trabajadores, con empresas de dimensión más reducida, producto de la acumulación de capitales locales. Esto se observa en el caso del Azúcar, donde coexisten las grandes refinadoras de remolacha controladas por las principales compañías nacionales con otras refinadoras de más reducida dimensión, que tienen por finalidad el refinado del azúcar procedente de las plantaciones de caña de la costa subtropical malagueña y granadina. Pero también se observa en el caso de las Bebidas Alcohólicas, donde unos pocos establecimientos concentran más del 70% del empleo.
- Pese a que se trata de sectores mixtos, en 1980 ya destaca claramente el segmento más moderno como el que más empleo genera. Esta es la razón de que el empleo se concentre en las capitales de provincia, debido a que es en estos lugares en los que la industria más productiva tiende a localizarse.
- La razón del predominio de este patrón espacial se encuentra ligado al hecho de que el nivel de control por parte de las bases sociales locales de los procesos de acumulación en estas actividades es escaso. Esto determina que las industrias, controladas por grandes grupos empresariales que desarrollan y planifican su actividad a escala nacional, decidan situarse en lugares de fácil accesibilidad, con buenas vías de comunicación, de forma que se facilite la gestión de las factorías, así como el flujo de materiales, energía y productos elaborados, que tienen a éstas por origen o destino.
- Con lo cual, estos sectores siguen un patrón de localización que puede calificarse de típicamente fordista. Se trata, en este sentido, de actividades controladas por grupos que orientan su actividad hacia el conjunto del Estado, concentrando sus actividades productivas en las principales capitales de provincia de la región. De este modo, se sigue un modelo de distribución espacial de las actividades industriales característico de regiones periféricas de los países europeos (Veltz, 1996).
- Pero, la concentración es también el resultado de la alta productividad de estos subsectores. Un subsector tiene una productividad elevada cuando los procesos de acumulación de capital en su interior han sido especialmente intensos (Guerrero, 1995). Y la acumulación de capital supone, desde una perspectiva microeconómica la existencia de procesos de competencia entre organizaciones productivas lo que, a su vez, incide en el desarrollo, por parte de las mismas, de estrategias tendentes a la creación y mantenimiento de ventajas comparativas. Esto favorece el cambio técnico y el aprovechamiento de economías de escala, de forma que el número de establecimientos industriales se reduce y, por ende, son menores los espacios en los que se localizan actividades productivas. Es decir, el crecimiento induce sobre el espacio procesos de concentración de las relaciones creadoras de valor (Storper y Walker, 1989). Esto es lo que ha ocurrido en estos subsectores donde los elevados niveles de productividad van unidos a un escaso número de establecimientos y a una localización eminentemente urbana de los mismos

En definitiva, los subsectores no arraigados de alta productividad localizan, mayoritariamente, su empleo en las principales aglomeraciones urbanas (las capitales de provincia) de la región. Esto, a su vez, es la consecuencia de su carácter no arraigado y de los patrones de acumulación que, a escala del conjunto del territorio del Estado, impone la lógica fordista de acumulación (Veltz, 1996).

Subsectores arraigados de alta productividad. En el caso de los subsectores arraigados la dinámica es diferente. Los principales elementos de la misma pueden sintetizarse del siguiente modo:

- ◆ Existen fuertes procesos de acumulación y, por tanto, se da una concentración en el territorio de los circuitos generadores de valor. Pero no existe un dominio tan aplastante de la gran empresa. De hecho, el número medio de trabajadores por establecimiento es de 12,4 ; sustancialmente inferior a los más de 76 para el caso de los subsectores no arraigados de alta productividad.
- ◆ Lo anterior no es sino un síntoma de que los agentes que protagonizan los procesos de acumulación son diferentes en uno y otro caso. En esta ocasión, se trata de procesos generados sobre la base de una acumulación de capital liderada por grupos sociales residentes en la región. Esto es especialmente evidente en el caso de Vino, Licores y Alcoholes donde nos encontramos con el hecho de que, en 1980, los principales grupos empresariales se han formado sobre la base de capitales locales.
- ◆ Por tanto, la actividad agroindustrial tiende a concentrarse en los lugares en los que estos grupos sociales residen. En el caso, de nuevo, del subsector de Vinos, Licores y Alcoholes, el lugar de residencia de la burguesía "jerezana" fundamentalmente coincide con el lugar de producción del cultivo sobre la que se fundamenta el proceso agroindustrial: la vid.
- ◆ Por ello, desde una perspectiva neoclásica puede afirmarse que este sector se encuentra "orientado a la producción y no a la demanda". Esta afirmación que, con propósitos puramente descriptivos puede ser válida, en realidad, da a entender unas causas de localización de las producciones industriales (la minimización de los costes asociados al transporte de las materias primas) que están muy lejos de las realmente explicativas. Aunque sea una obviedad, resulta necesario recordar que la industria vinícola no se ha localizado en Jerez no como consecuencia de un cálculo racional de sus fundadores, sino como el resultado de un proceso histórico por el cual unos grupos sociales, residentes en el Marco, fueron capaces de liderar y desarrollar un proceso de acumulación de capital.
- ◆ Por tanto, en este caso, también la localización es el resultado de los condicionantes históricos y sociales que enmarcan los procesos de acumulación de capital.

En definitiva, como consecuencia de las razones anteriormente apuntadas estas actividades tienen un patrón de localización concentrado que no coincide con la jerarquía urbana de la región sino que, por el contrario, se orienta al lugar de producción de los cultivos agrarios de los que parten las producciones agroindustriales consideradas.

Subsectores arraigados de media y baja productividad. En estos casos, el panorama es radicalmente diferente. De este modo:

- ◆ Al haber sido en el pasado dinámicas de acumulación menos intensas y, por tanto, ser las productividades actuales más reducidas, no se ha producido una concentración en el espacio de los circuitos de generación de valor. Del mismo modo, y por la misma razón, las dinámicas competitivas han sido menos intensas lo que ha permitido que el papel de la gran empresa sea más reducido.
- ◆ De este modo, en los procesos de acumulación de capital las bases sociales locales también juegan un papel fundamental. Pero estas bases sociales no se reducen a grupos muy concretos, residentes en, a su vez, lugares muy precisos de la región. Por el contrario, la actividad agroindustrial se encuentra más difundida. De este modo, en cada uno de los territorios en los que tiene lugar, por ejemplo, la producción olivarera, se produce una prolongación de ella bajo la forma de ‘primera transformación’ de la misma. Esta se encuentra de una u otra forma bajo el control de grupos sociales residentes en las áreas donde el cultivo del olivar está presente. Se trata, por tanto, de procesos de acumulación de capital donde las bases sociales locales juegan un papel importante, sin que ello signifique la creación de ‘burguesías’ locales especialmente afianzadas, como podría ser el caso de las producciones vinícolas.
- ◆ La menor productividad de estas actividades explica, de este modo, que la dispersión de los establecimientos industriales es mayor. En nuestro caso, esto se observa en el caso del subsector de Aceites y Grasas, que tiene unos niveles de productividad muy inferiores a los casos vistos con anterioridad. Por ello, en este caso, se observa como 423 municipios (de los 766 que componen la región) tienen algún establecimiento en el subsector.
- ◆ Con ello, se ve como de nuevo existe una cierta ‘orientación hacia la producción y no hacia la demanda’ en la localización de los establecimientos industriales de este subsector. Pero, de nuevo, el problema no es fundamentalmente el producto de la actuación de los costes de transporte⁶⁷. Se trata, por el contrario, del resultado de una ‘construcción social de la actividad de mercado’. Dentro de la misma, la primera transformación del aceite de oliva⁶⁸ es realizada en las cercanías de los lugares de producción bien por cooperativas de agricultores, bien por las

⁶⁷ Esta afirmación debe ser cuidadosamente precisada. En 1980, y todavía en la actualidad, la estructura de costes del subsector no permite que se incurra en el fuerte coste que supondría el transporte de la aceituna hasta una serie de grandes almazaras distribuidas por la región. Pero esto no hace sino reflejar que, en el subsector de Aceites y Grasas, las economías de escala son, dado el nivel de desarrollo tecnológico del sector inferiores a los costes de transporte de la aceituna. Pero éste es un análisis desde una perspectiva de Estática comparativa, ya que ni las economías de escala ni los costes de transporte son constantes en el tiempo. Los costes de transporte tienden a reducirse como consecuencia de la construcción de infraestructuras y las economías de escala dependen del nivel de desarrollo tecnológico del sector, que a su vez, depende de sus niveles de acumulación de capital. Por ello, si no se ha producido una concentración espacial de la actividad es porque no ha existido un cambio técnico que se ha derivado en que las Economías de escala sean mayores que las deseconomías de transporte. Pero esto no es más que el resultado de un proceso histórico, de una construcción social que es la que realmente explica las pautas de localización de este subsector.

⁶⁸ Principal producción integrada en el subsector de Aceites y Grasas.

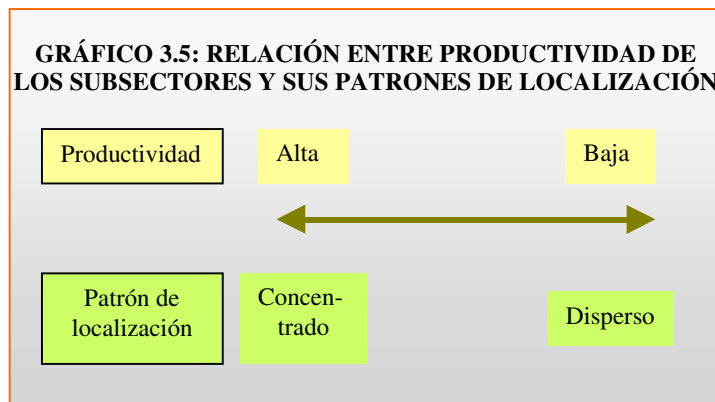
denominadas “almazaras industriales”, es decir, propiedad de particulares normalmente residentes en las proximidades. Es este control de la primera transformación por parte de las “bases sociales agrarias” el que explica el patrón disperso de localización de los establecimientos industriales del subsector. En el subsector de Panadería y Molinería, donde la productividad es aún más baja, ocurre algo similar. Por ello, al ser todavía los costes de transporte comparativamente superiores a las economías de escala derivadas de los procesos de cambio técnico, esto da lugar a que el nivel de dispersión territorial de estas actividades sea muy grande. Es decir, la “construcción social” de los procesos de acumulación ha dado lugar a un tipo de productor de pequeño tamaño y cercano a los consumidores finales, con lo que el patrón de localización de estos subsectores es disperso, siendo el peso del empleo generado por las áreas rurales y las ciudades intermedias muy significativo.

Con todo ello, se obtienen dos conclusiones:

- ◆ Cuanto más arraigada se encuentra una actividad, tanto más tiende a ser controlada por las bases sociales agrarias que, en última instancia, a través de su actividad productiva dan origen al proceso industrial. Por tanto, cuanto más arraigada se encuentra una actividad industrial en mayor medida se localizan sus establecimientos en aquellos territorios en los que tiene lugar el proceso agrario de producción que da origen a la actividad industrial.



- ◆ Cuanto mayor es la productividad de una actividad, mayor es el grado de concentración espacial de la misma. O lo que es análogo, el crecimiento de la producción y la progresión general de la acumulación de capital dan lugar a procesos de concentración espacial de los circuitos generadores de valor.



Con lo cual, en última instancia, arraigo y productividad son los elementos que explican las pautas de localización de los diferentes subsectores agroindustriales.

4.2. ANÁLISIS GLOBAL

El objetivo del presente apartado es el examen de la distribución espacial en 1980 del conjunto de la IAA. Ésta, por un lado, es el producto de la confluencia de los diferentes patrones de localización de los subsectores analizados en el epígrafe anterior. Pero, en este trabajo se considera que el todo es algo más que la suma de las partes.⁶⁹ O dicho de otra forma, se entiende que las realidades de los distintos subsectores incluidos en la IAA guardan un importante nivel de retroalimentación entre sí, por lo cual no pueden ser estudiadas aisladamente. El análisis conjunto, por el contrario, identifica formas generales de funcionamiento que una observación más detallada, en muchos casos, lejos de aclarar, oscurece. Por ello, en este momento, se va a proceder a un análisis conjunto de la localización de la IAA, como punto de partida para la comprensión de la dinámica territorial del sector durante el período objeto de estudio.

4.2.1. La polarización de la actividad económica: zonas receptoras de la misma

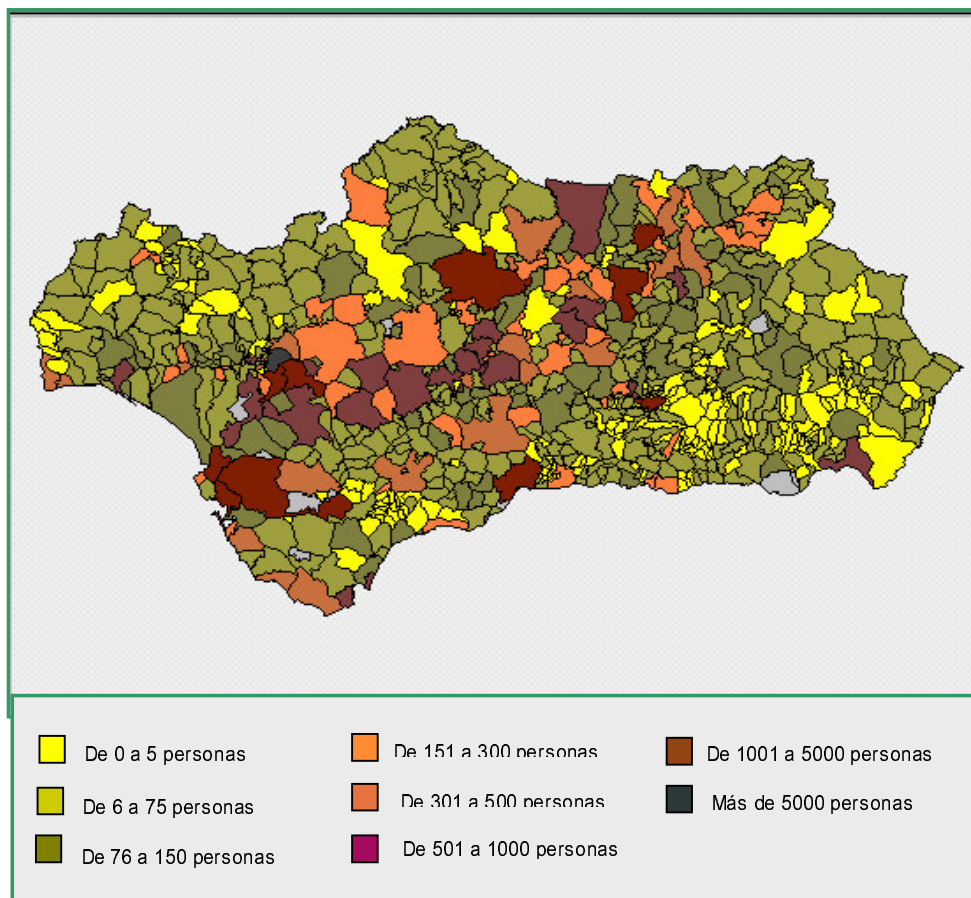
Lo primero que es necesario destacar es que existe un acusado patrón de concentración de la actividad agroindustrial que puede observarse a partir de la exposición de los siguientes datos.

- ◆ Sólo 102 municipios de los 766 (un 27,1% del territorio regional) que componen la región superan los 150 trabajadores en el sector.
- ◆ En total en los mismos, se contabiliza un 78,8% del empleo total.⁷⁰

⁶⁹ Esto se debe fundamentalmente a la metodología holista de análisis utilizada y justificada teóricamente en el capítulo primero.

⁷⁰ Estos mismos municipios concentraban en 1980 un 62,7% de la población de derecho. Esto indica claramente, si se supone que la población se concentra en aquellos lugares en los que existe actividad económica, que el grado de concentración espacial de la industria agroalimentaria no es sólo muy elevado, sino que, también, es mayor que el del conjunto de la actividad económica de la región. Adicionalmente, los patrones de concentración de la actividad económica en su conjunto y de la industria agroalimentaria van de la mano, produciéndose una tendencia a la localización de ambas exactamente en los mismos lugares. Por tanto, existe una tendencia a la concentración espacial de la industria

MAPA 3.1: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO AGROALIMENTARIO EN 1980



FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE, 1980

Por tanto, ya a principios de los años 80 se percibe claramente una fuerte polarización de la actividad productiva. Esta fractura se concreta en que en el 73% del territorio de la región se localiza tan sólo el 21% del empleo generado por las actividades agroindustriales, mientras que poco más del 27% del territorio acapara casi el 80% del mismo.

Adicionalmente, en estos espacios privilegiados no sólo se concentra el mayor número de empleos, sino que además se encuentran aquellas empresas que poseen una mayor dimensión. El número medio de trabajadores por establecimiento se situaba, así, en estas zonas en 14,5 frente a 9,1 de la media del sector (es decir, era 59% superior). Por tanto, parece que las empresas con un mayor volumen de empleo y, por tanto, a priori, de capitalización se sitúan en estas áreas. En general, por tanto, parece que puede mantenerse la existencia de un modelo de articulación territorial de tipo centro – periferia, donde aproximadamente el 25% del territorio concentra el 75% del empleo y

agroalimentaria paralela (pero más intensa) que la observada para la actividad económica globalmente considerada.

el 75% restante el 25% del empleo que queda⁷¹. La afirmación de un esquema centro – periferia es, por tanto, la proyección territorial de la dualidad estructural que, como ha tenido ocasión de analizarse, en estos momentos, definía al sector.

Con todo, el trazo con el que se han dibujado las pautas de localización del sector ha sido excesivamente grueso. Para analizar con más detalle la localización de la IAA en 1980 va a proceder a distinguirse tres tipos de entornos territoriales⁷²:

- ◆ Áreas urbanas:⁷³
- ◆ Zonas semirurales⁷⁴
- ◆ Zonas rurales⁷⁵

4.2.2. Las zonas urbanas

Las grandes áreas urbanas juegan un papel absolutamente destacado desde muchos puntos de vista. En este sentido suponen:

- ◆ 3,39% del total de municipios existentes en la región.
- ◆ 6,42% del territorio
- ◆ 43,88 % del empleo⁷⁶

⁷¹ La utilización de esquemas centro – periferia para el análisis de la localización de las industrias ha sido defendida por muchos autores. Como botón de muestra véase Keeble (1976) o Massey (1978).

⁷² El criterio para calificar una localidad como urbana, tener más de 10.000 habitantes coincide con los criterios del Instituto Nacional de Estadística. De todos modos, una clasificación semejante de los municipios andaluces puede encontrarse en Ocaña (1996), Feria (1992), Zoido (1995 y 1996) y Caravaca (1999) aunque los criterios utilizados para distinguir entre grandes ciudades y ciudades medias varíen en función del autor.

⁷³ Se han considerado urbanos aquellos municipios situados por encima de los 50.000 habitantes en 1981. Esto incluía a las 8 capitales de provincias, así como a los municipios de Algeciras, Marbella, y Linares. Adicionalmente, teniendo presente la existencia de un cierto fenómeno de metropolización se han considerado, en el caso de Sevilla y Cádiz, los municipios que de un modo más claro, desde una perspectiva industrial, se incluyen dentro del área metropolitana de estas ciudades. Es decir, Alcalá de Guadaíra, Dos Hermanas, La Rinconada, San Juan de Aznalfarache y Mairena del Aljarafe en el caso de Sevilla y Chiclana de la Frontera, El Puerto de Santa María, Jerez de la Frontera, San Fernando y Sanlúcar de Barrameda en Cádiz.

⁷⁴ Se consideran áreas semirurales aquellas en las que sus municipios oscilan entre los 10.000 y los 50.000 habitantes. Se trata de poblaciones que, por tanto, por su número de habitantes pueden considerarse urbanas, pero que, en el caso concreto de Andalucía se caracterizan por la importancia que, todavía, en su interior tiene la actividad agraria. Por ello, suelen recibir el calificativo de “ciudades intermedias” o “agrociudades” que resalta el carácter mixto de estas áreas.

⁷⁵ Se consideran rurales aquellos municipios de menos de 10.000 habitantes.

⁷⁶ Frente a ello, suponen el 46,8% de la población de derecho en 1980. Por tanto, la concentración del empleo en el interior de la IAA va de la mano de la concentración de la población de la región en unos cuantos núcleos urbanos, lo cual, en última instancia, es el resultado del impacto de los procesos de “modernización” sobre el conjunto de la actividad productiva y social de la región.

Son, por tanto, el máximo ejemplo de concentración territorial de la industria. Estas zonas, sin embargo, no se encuentran fuertemente especializadas en la agroalimentación. Esto se refleja en el número de empleos agroalimentarios por cada 1.000 habitantes, 12,4 ligeramente inferior a la media de la región situada en 13,2. Por tanto, la razón de su alta participación en el empleo del sector es que, en conjunto, la actividad económica regional y, por tanto, la población⁷⁷ tienden a situarse en unos puntos muy concretos del espacio, ignorando territorios más amplios.

Por otro lado, las empresas situadas en los espacios urbanos no sólo representan una parte muy considerable del empleo total, sino que, además, tienen un número significativamente mayor de trabajadores por establecimiento. Así mientras que la media se sitúa para el conjunto de la región en 9'1, para el caso de las zonas urbanas consideradas es de 19'0. Por tanto, las ciudades se encuentran en el lugar más elevado del modelo de articulación territorial de la actividad agroindustrial en Andalucía. Concentran, de este modo, el mayor número de empleos y, con diferencia, las empresas más eficientes y capitalizadas.

Este patrón de concentración de las actividades industriales en las capitales de provincia de regiones tradicionalmente agrícolas en perjuicio de la periferia rural inmediatamente subyacente constituye, como ya se ha indicado en el análisis subsectorial, una de las bases de la forma de articulación espacial del denominado modelo de acumulación fordista (Veltz, 1996). Con ello, se ponen de manifiesto dos hechos. Por una parte que la industria agroalimentaria, ahora considerada en su conjunto, tiende a localizarse, en buena medida, en entornos no rurales, convirtiéndose, por tanto, en un tipo de actividad cada vez menos ligada, al menos locacionalmente, a las producciones agrarias de las que parte. Este es un hecho que ya a la altura de 1980 queda claro. Pero, además, que las industrias situadas en entornos urbanos poseen una mayor dimensión, lo que hace, que pueda suponerse, a priori, que se dedican a actividades que requieren unas escalas productivas mayores, extremo que, por otro lado, también confirma el análisis subsectorial. En definitiva, la idea de un esquema centro periferia acentuado y potenciado por un modelo fordista de acumulación, al menos, no se ve contradicha por los hechos. En este sentido, las zonas urbanas concentran la mayor parte del empleo del sector y las empresas más grandes, es decir, las de mayor grado de capitalización, o sea, a priori, las más modernas y competitivas.

4.2.3. Las zonas semirurales: la importancia real de las ciudades intermedias

En este apartado, se va a intentar identificar el comportamiento de las industrias agroalimentarias localizadas en municipios que tienen una población de derecho comprendida entre los 10.000 y los 50.000 habitantes. Engloba un conjunto de

⁷⁷ Habitualmente el análisis económico suele considerar la población como denominador. Es decir, como divisor de una serie de valores monetarios, en especial, el PIB. Sin embargo, en este artículo se considera el volumen de población de los distintos territorios como un indicador de su nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. La población tiende a desplazarse allí donde se den las condiciones necesarias para su reproducción social. Por ello, el volumen de población soportada por un territorio es un indicador del grado de reproducción social que el mismo es capaz de soportar. En este sentido, los territorios con mayor población en un contexto de libertad de movimientos de personas serán aquellos que posean una mayor capacidad de generación de valores monetarios.

municipios que, por su número de habitantes pueden considerarse urbanos, pero que tienen, en su mayoría, estructuras productivas y sociales cercanas a las sociedades rurales tradicionales⁷⁸.

En el caso de Andalucía tienen una gran importancia, por dos razones fundamentales. En primer lugar por su elevado número, 96 en 1980 y su participación en la población de derecho (suponen el 14,3%). Pero, también, porque esta red de ciudades intermedias resulta clave para la articulación espacial de la región. Dentro de estas áreas es posible identificar, a su vez, dos tipos de municipios:

- ◆ En primer lugar, aquellos en cuyo interior se localizan empresas que han procedido a desarrollar ventajas competitivas, de modo, que sus producciones, en ese momento, no han sido excluidas de los mecanismos de valorización capitalista.
- ◆ En segundo lugar, aquellos en los que no existe un desarrollo significativo de la IAA, resultando su especialización productiva muy distinta.⁷⁹

4.2.3.a) *Las ciudades intermedias con un elevado nivel de desarrollo de la Industria Agroalimentaria*

En 1980, existen 48 municipios encuadrados en esta categoría que tienen una participación de:

- ◆ Un 23,6% en el empleo agroalimentario.
- ◆ Un 6,5% del total de municipios de la región.
- ◆ Un 16,7% del territorio
- ◆ Un 14,3% en la población de derecho.

Existe, por tanto, un importante número de entornos semirurales que han sido capaces de valorizar producciones agroalimentarias muy concretas, de modo, que su participación en el empleo agroalimentario aparece como bastante significativa. Esto no significa que se llegue a cuestionar la primacía de las áreas puramente urbanas en la localización espacial de la industria agroalimentaria, de forma que se promueva un patrón de desarrollo de la actividad más difuso. No hay que olvidar que más del 44% del empleo se localiza en áreas urbanas. Lo que hay que destacar es que, por el contrario, se acentúa la tendencia a la concentración de la actividad agroindustrial, de la que resultan beneficiadas no ya las grandes aglomeraciones urbanas de la región, sino un conjunto de municipios que, por su elevado número de habitantes, reciben la

⁷⁸ Sobre todo, en el momento en el que se está analizando la realidad de la Industria Agroalimentaria, 1980

⁷⁹ Es de destacar que, para distinguir un tipo y otro de municipios, va a tomarse como referente las 150 personas ocupadas en el sector. Aquellas localidades que posean entre 10.000 y 50.000 habitantes y que tengan más de 150 personas ocupadas en el sector agroalimentarios recibirán la calificación de ciudades intermedias con un elevado nivel de desarrollo de la Industria Agroalimentaria. Por el contrario, aquellas que posean menos de 150 personas ocupadas en el sector recibirán el calificativo de ciudades intermedias con un reducido peso de la actividad agroindustrial.

consideración de “ciudades intermedias”. Por tanto, la IAA se encuentra, en primera instancia, concentrada en las grandes aglomeraciones urbanas y, en segunda instancia, en algunos de los núcleos de población encuadrados en la red de ciudades intermedias existente en la región.

Sin embargo, la significación de estas dos tendencias “aglomeradoras” es diferente. En primer lugar, algunas de las “ciudades intermedias” que se benefician de este proceso se encuentran fuertemente especializadas en actividades agroindustriales frente a lo que ocurría en el caso de las grandes aglomeraciones urbanas donde la especialización relativa en actividades agroindustriales era débil.

CUADRO 3.40: CIUDADES INTERMEDIAS CON UN MAYOR NÚMERO DE PERSONAS OCUPADAS EN LA IAA POR CADA 1000 HABITANTE⁸⁰

	Establecimientos 1980	Personas Ocupadas 1980	Población de derecho	Población Ocupada IAA por cada 1000 habitantes
Estepa	69	923	10.007	94,3
Alcaudete	42	656	12.029	54,5
Aguilar de la Frontera	41	659	12.605	52,3
Puebla del Río (La)	44	622	13.742	45,3
Montilla	123	971	21.779	44,6
Mairena del Alcor	35	518	12.647	41,0
Mairena del Aljarafe	9	480	12.672	37,9
Chiclana de la Frontera	66	454	12.484	36,4
Puente Genil	48	945	26.215	36,1
Osuna	36	569	16.047	35,5
Bollullos Par del Condado	123	412	11.924	34,6
Rute	50	349	10.162	34,3
Torredonjimeno	37	446	13.056	34,2
Marchena	50	539	16.159	33,4
Ayamonte	19	499	16.098	31,0
Montoro	19	308	10.115	30,5
Baeza	32	450	15.036	29,9
Tarifa	23	372	14.173	26,3

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. DISTINTAS FUENTES⁸¹

Los casos citados en el cuadro anterior son lo suficientemente significativos. En el caso de Estepa, por ejemplo, existen 94,3 Personas Ocupadas en la IAA por cada 1000 habitantes. La media de los municipios considerados es muy inferior, 21,2, pero, en todo caso, se encuentra muy por encima de la media regional, 13,2 y de la media de las áreas urbanas, 12,4.

Adicionalmente, la concentración del empleo agroindustrial sobre la base de la red de ciudades intermedias tiene una capacidad de articulación territorial de la que carecen las grandes ciudades. Por ello, el siguiente objetivo es analizar la ordenación del territorio inducida por este hecho.

⁸⁰ No se han incluido todas las ciudades intermedias sino únicamente aquellas en las que el número de ocupados en la IAA por cada mil habitantes supera la cifra de 25. Serían, por tanto, las ciudades intermedias con una especialización agroalimentaria más acusada.

⁸¹ Los establecimientos y las personas ocupadas provienen de la Base de Datos del INE (1980) mientras que la población de derecho se ha obtenido del censo realizado en 1981.

4.2.3.b) Principales ejes de articulación de la actividad agroindustrial de la región

Es de destacar que, pese a su reducido número, los municipios semirurales con mayor número de empleos en el sector agroalimentario, se localizan formando una serie de ejes entre los que destacan.

- ◆ El eje transversal
- ◆ El eje Córdoba – Málaga
- ◆ El eje Andújar – Jaén – Granada

Por tanto, en 1980 son perceptibles cuando menos, tres ejes articuladores de la actividad agroindustrial a nivel regional. Los municipios que entran a formar parte de cada una de las áreas identificadas son los siguientes.

CUADRO 3.41: EL EJE TRANSVERSAL

Municipios	Establecimientos	Ocupados	Población de derecho
Puente Genil	48	945	26.215
Estepa	69	923	10.007
Morón de la Frontera	37	689	27.986
Aguilar de la Frontera	41	659	12.605
Osuna	36	569	16.047
Marchena	50	539	16.159
Lucena	65	504	30.105
Rute	50	349	10.162
Alcalá la Real	53	315	20.802
Cabra	48	309	20.073
Pinos Puente	29	269	12.529
Ecija	33	251	34.703
Priego de Córdoba	47	181	20.101
Puebla de Cazalla (La)	13	151	11.005

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. DISTINTAS FUENTES⁸²

El eje transversal concentra las mayores potencialidades de desarrollo endógeno del sector en la región. Concentra más del 33,6% del empleo generado en las ciudades intermedias en las que la IAA se encuentra especialmente desarrollada. Por tanto, este eje juega un papel destacado, pero no absolutamente dominante. En primer lugar, es necesario destacar la existencia de otro eje de articulación territorial ya puesto de manifiesto en la literatura sobre el tema. Nos estamos refiriendo al eje Córdoba – Málaga (Auriolés, 1989). Este aparece casi como un ensanchamiento del eje transversal a su paso por Antequera. Por tanto, tiene algunos municipios en común con el eje anterior. En concreto, agruparía los municipios expuestos en el siguiente cuadro.

⁸² Los establecimientos y las personas ocupadas provienen de la Base de Datos del INE (1980) mientras que la población de derecho se ha obtenido del censo realizado en 1981.

CUADRO 3.42: EL EJE CÓRDOBA - MÁLAGA

Municipios	Establecimientos	Ocupados	Población de derecho
Montilla	123	971	21.779
Puente Genil	48	945	26.215
Aguilar de la Frontera	41	659	12.605
Lucena	65	504	30.105
Antequera	62	500	35.765
Casariche	13	384	4.413
Rute	50	349	10.162
Cabra	48	309	20.073

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LA ACTUALIZACIÓN CENSO DE ESTABLECIMIENTOS ELABORADO POR EL INE PARA EL AÑO DE 1980

El eje Córdoba – Málaga se encuentra, por tanto, fuertemente relacionado con el transversal, compartiendo cuando menos la mitad de los municipios que definen al primero de ellos. Se trata, por tanto, de un verdadero cruce de caminos en el límite de la campiña con las sierras Penibéticas. La importancia cuantitativa del eje Córdoba – Málaga es algo inferior a la del eje transversal, absorbiendo un 23,4% del empleo considerado. Por último, aparece un nuevo eje de articulación territorial, el eje Andújar – Jaén – Granada. Este último estaría compuesto por los siguientes municipios.

CUADRO 3.43: EL EJE ANDÚJAR-JAÉN- GRANADA

Municipios	Establecimientos	Ocupados	Población de derecho
Alcaudete	42	656	12.029
Andújar	45	599	35.475
Martos	46	502	22.041
Torredonjimeno	37	446	13.056
Baena	37	358	17.010
Alcalá la Real	53	315	20.802
Torredelcampo	41	176	10.711

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. DISTINTAS FUENTES⁸³

Se trata de un vector de articulación territorial que termina confluyendo hacia el eje transversal anteriormente mencionado. Su importancia, en términos de empleo, es bastante menor ya que no llega a representar el 15,4% del empleo considerado.

Por tanto, puede observarse como, a la altura de 1980, existía un número importante de municipios de entre 10.000 y 50.000 habitantes con un desarrollo significativo de la IAA. Estos municipios, adicionalmente, no eran localidades aisladas. La actividad agroindustrial tenía, a partir de ellos, una continuidad en el territorio. Es decir, se localizaba en una serie de ejes concretos, que se extendían a lo largo y ancho de la región, relacionando la parte occidental con la oriental (eje transversal), el Norte con el Sur (eje Córdoba – Málaga), el litoral con el interior.

⁸³ Los establecimientos y las personas ocupadas provienen de la Base de Datos del INE (1980) mientras que la población de derecho se ha obtenido del censo realizado en 1981.

Así, en este momento, pese a lo avanzado del proceso de concentración espacial de la industria agroalimentaria, todavía existe un cierto nivel de articulación territorial⁸⁴ de la actividad agroindustrial sobre la base del papel desempeñado por las ciudades intermedias, que tienen, en este sentido, una gran importancia cualitativa en la ordenación espacial de la actividad productiva en la región.

4.2.3.c) *Las ciudades intermedias con un reducido peso de la actividad agroindustrial*

En la región existen, igualmente, una serie de ciudades intermedias con un nivel mucho más reducido de desarrollo de la industria agroalimentaria. En concreto, 48 municipios tienen una población comprendida entre los 10.000 y los 50.000 habitantes, teniendo menos de 150 personas ocupadas en el sector. Suponen, en este sentido:

- Un 4,8% de los municipios de la región (lo que representa un 11,8% del territorio)
- Un 4,6% de los empleos agroindustriales de la región

Se trata, además, de municipios que a la altura de 1980 no se encuentran especializados en actividades agroalimentarias. En este sentido, el número de personas ocupadas en la IAA por cada 1000 habitantes es de 4,9 frente a las 13, 2 de media para el conjunto de la región y las 21,2 empleadas en las “ciudades intermedias” agroindustrialmente especializadas

Por otro lado, no puede afirmarse que se trate de municipios situados mayoritariamente en entornos no rurales⁸⁵. Por el contrario, muchos de ellos se sitúan en zonas de alta producción agraria.

⁸⁴ Es decir, la actividad agroindustrial, a partir del papel jugado por las ciudades intermedias, aún dejando muchas áreas al margen, sin embargo, a partir de estos ejes, no se reduce únicamente a las grandes ciudades, sino que estos ejes conectan distintos territorios entre sí, contribuyendo a que exista una continuidad espacial de la actividad agroindustrial. O lo que es análogo, pese al importante porcentaje del territorio que se encuentra al margen de los procesos en curso, existe todavía un malla de municipios capaces de retener unos niveles agroindustriales significativos. Estos municipios adicionalmente, se encuentran localizados, en su mayoría, en áreas agrícolas con lo que la existencia de una industria agroalimentaria en su seno sirve, adicionalmente, en algunas ocasiones, como “prolongación” natural de sus especializaciones agrarias.

⁸⁵ Por ejemplo, municipios costeros afectados por la fuerte ocupación de espacios generado por las actividades turísticas.

CUADRO 3.44: “CIUDADES INTERMEDIAS” LOCALIZADAS EN ENTORNOS AGRARIOS⁸⁶

	Establecimientos 1980	Empleo 1980	Población de derecho	Población de derecho / Empleo
Lebrija	43	141	25.367	5,6
Palacios y Villafranca (Los)	25	149	24.349	6,1
Baza	40	147	20.896	7,0
Guadix	32	127	20.218	6,3
Loja	22	132	20.007	6,6
Palma del Río	17	94	17.359	5,4
Bailén	22	126	15.825	8,0
Medina-Sidonia	21	58	14.857	3,9
Lepe	17	47	14.053	3,3
Pozoblanco	26	138	13.906	9,9
Peñarroya-Pueblonuevo	23	72	13.580	5,3
Almonte	25	143	12.970	11,0
Viso del Alcor (El)	35	116	12.762	9,1
Cabezas de San Juan (Las)	17	130	12.483	10,4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA. DISTINTAS FUENTES⁸⁷

4.2.4. Áreas rurales

La situación de las áreas rurales andaluzas, entendiendo como tales, aquellos municipios que no superan los 10.000 habitantes puede resumirse a partir de la utilización de los siguientes indicadores. De esta forma, suponen:

- ◆ El 84,7% de los municipios
- ◆ El 65,1% del territorio
- ◆ El 27,1% de la población
- ◆ El 28,9% del empleo

Es decir, a la altura de 1980, la economía y sociedad andaluzas han sufrido ya un intenso proceso de urbanización que ha llevado a un incremento muy significativo de las tasas de urbanización. De esta forma, sólo algo más de 1 de cada 4 andaluces vive, en esos momentos, en hábitats que puedan definirse como estrictamente rurales.

Estos municipios, con todo, mantienen un nivel de desarrollo de la actividad agroindustrial que es superior a su peso poblacional en el conjunto de la región. Es decir, estas áreas tienen una especialización agroindustrial, de forma que el número de personas que trabajan en empleos agroindustriales por cada 1000 habitantes se sitúa en 14,1. Pero las actividades que tienen lugar en estos espacios se caracterizan por ser

⁸⁶ Este es un cuadro que no pretende ser exhaustivo, sino únicamente mostrar cómo ciudades intermedias con una población muy significativa, situadas en entornos eminentemente agrícolas como la Campiña Cordobesa o el Bajo Guadalquivir, no poseen ninguna industria que se dedique a la transformación de sus producciones agrícolas. Con lo cual, se quiere insistir en que, no se trata únicamente de que muchas de las ciudades intermedias se localicen en la costa y, por tanto, tengan una especialización productiva diferente, sino que, municipios en los que la actividad agraria tiene un papel destacado carecen de la más mínima actividad de transformación de estas producciones.

⁸⁷ Los establecimientos y las personas ocupadas provienen de la Base de Datos del INE (1980) mientras que la población de derecho se ha obtenido del censo realizado en 1981.

desarrolladas habitualmente por establecimientos de reducida dimensión y escaso número de trabajadores. De esta forma, el número medio de trabajadores por establecimiento se sitúa en 5,4 frente a 9,1 de media regional o 19,0 de media en las áreas urbanas.

Por tanto, en las áreas estrictamente rurales es, donde de una forma difusa, se conserva buena parte de los establecimientos agroindustriales que pueden considerarse “tradicionales”, es decir, hornos de panadería, almazaras, algunos mataderos, molinería⁸⁸, etc. Se trata, por tanto, fundamentalmente de actividades de bajo valor añadido, situadas en las primeras fases de la cadenas de transformación agroalimentaria y, sobre las que, adicionalmente, en esos momentos, los procesos de modernización y cambio técnico habían influido sólo parcialmente.

Por tanto, se pueden obtener dos conclusiones. En primer lugar, las IAA se localizan, en general, en entornos urbanos o semiurbanos. En segundo lugar, en estas áreas se concentran las industrias agroalimentarias con un mayor número de trabajadores y niveles de productividad más elevados, dejando en las áreas rurales industrias tradicionales, de reducida productividad y situadas, normalmente, en las primeras fases de las cadenas de valor.

No obstante, dado el número de municipios rurales, 648 y dada la gran extensión de territorio considerado “rural” existente en Andalucía, puede entenderse que no todas las zonas rurales son iguales. Existe, en este sentido, una cierta diversidad entre las mismas. Es decir, aunque, en general, las áreas rurales no tengan un desarrollo significativo de las actividades de transformación agroalimentaria, esto no es aplicable a todas ellas. Por ello, dentro de este conjunto de municipios van a diferenciarse dos grupos:

- Por un lado, una minoría de áreas rurales que han sido capaces de mantener sus tradicionales producciones agroindustriales, al menos en términos de empleo. Se denominarán áreas rurales con un importante desarrollo de la IAA.
- Por otro lado, se encontrarían aquellos municipios rurales que, sin tener un desarrollo especialmente importante de la industria agroalimentaria, sin embargo, mantienen una cierta actividad agroindustrial. Se denominan áreas rurales con un moderada presencia de la IAA.
- Por último, la mayoría de las zonas rurales de la región que, ya a la altura de 1980 no es exagerado afirmar que se encuentran marginadas de la dinámica productiva impuesta por los procesos de acumulación de capital

4.2.4.a) Municipios rurales con un importante desarrollo de la IAA

Se han considerado en este estrato aquellos municipios con menos de 10.000 habitantes que superan las 150 personas ocupadas en el sector agroalimentario o que, no llegando a esta cifra, tienen un número de personas ocupadas superior a 70 y una alta especialización en actividades agroalimentarias, considerando a este fin que el número de personas ocupadas por cada 1.000 habitantes supere las 40 personas. Existen 53 municipios dentro de este estrato. Su importancia dentro del conjunto de la región es

⁸⁸ En el análisis subsectorial ya se puso de manifiesto cómo los subsectores arraigados de baja productividad eran los que más equilibradamente se distribuían a lo largo del territorio.

muy limitada suponen un 4,0% de la superficie regional (un 4,2% de los municipios andaluces), y tan sólo contribuyen con un 3,0% de la población de derecho. Consecuentemente, tanto desde un punto de vista territorial como poblacional su importancia en el conjunto de la región es muy limitada.

Es decir, se trata de territorios cuyas bases sociales tienen una menor capacidad de reproducción. Ello se debe a un menor nivel de desarrollo de su tejido económico, lo que implica la existencia de un menor volumen de población. Pero, pese a ello, generan un 13,1% del total del empleo agroalimentario de la región, lo que representa el 45,3% del existente en las áreas rurales. Con ello, el patrón de concentración de la actividad se agudiza todavía más. De hecho, si se consideran junto a las áreas urbanas, las semiurbanas y rurales con un desarrollo importante de la industria agroalimentaria, se obtiene que el 13,8% de los municipios (que equivale al 27,1% del territorio) acapara el 78,8% generado por la IAA.

La existencia de este tipo de municipios supone, desde una perspectiva territorial, la consolidación de alguno de los ejes de ciudades intermedias vistos con anterioridad. En concreto, sirve para rellenar alguno de los vacíos espaciales existentes en el eje transversal, en el eje Córdoba –Málaga y en el eje Andújar- Jaén – Granada.⁸⁹

4.2.4.b) *Áreas rurales con potencialidades*

Se encuadran en este grupo aquellas áreas rurales que, sin estar marcadamente especializadas en actividades agroindustriales, tienen un número de personas ocupadas en el sector que oscila entre las 70 y las 150 personas. A este respecto, es necesario destacar dos hechos:

- ◆ Su importancia es reducida, de forma que se trata del 9,9% de los municipios de la región que suponen el 8,6% del empleo agroalimentario regional
- ◆ En la medida de su importancia, tienden a reforzar el esquema de articulación territorial por ejes expuesto con anterioridad.

De este modo, puede concluirse que no sólo la actividad económica se encuentra territorialmente concentrada, sino que, además los municipios rurales con un importante o cuando menos medio desarrollo de la IAA son pocos y además, territorialmente dependientes de la red de ciudades intermedias que de forma más activa articula territorialmente la región.

4.2.4.c) *Las zonas marginadas*

Es curioso observar, como ya en 1980 se habían producido una serie de modificaciones en las estructuras productivas del sector que habían llevado a que el 55,7% (70,5% de los municipios) del territorio acaparase tan sólo el 9,8% del empleo. Estas áreas se encontraban, por tanto, en una situación de marginación de los procesos de acumulación y cambio técnico que han caracterizado la evolución del sector. Esto, por tanto, tiene un efecto sobre el tipo de establecimiento instalado en estas zonas. Suele ser tradicional y,

⁸⁹ En el anexo I se especifican los municipios que, encuadrados dentro de esta categoría fortalecen los ejes anteriormente expuestos.

por tanto, de muy reducida dimensión. En este sentido, puede observarse que la media de trabajadores por establecimiento se sitúa, en estas áreas, en un valor modesto 3,0 , mientras que, para el conjunto de la región esta cifra es de 9,1 y para las áreas urbanas de 19,3.

Con ello, se pone de manifiesto la existencia de auténticos desiertos productivos en áreas primordialmente serranas. Nos estamos refiriendo a buena parte del Norte de la Provincia de Huelva, Norte de la Provincia de Sevilla, Norte de la provincia de Córdoba, así como todo la zona de las sierras Penibéticas desde Granada a Cádiz. Es decir, la dinámica de crecimiento ha dejado descolgados a buena parte de los “espacios sociales” situados en la periferia de la articulación territorial de la región. Dicho en otros términos, la creencia en el progreso, identificado en el crecimiento de los “valores monetarios intercambiados en un mercado organizado” ha hecho que se produzca un proceso importante de “creación de riqueza”, pero que, a su vez, ha provocado la descomposición de muchos de los cuerpos sociales localizados en espacios destinados a ser los actores de tales procesos de transformación. De este modo, la inmensa mayoría del territorio de la región permanece al margen de los mecanismos de acumulación de capital existentes. Con ello se confirma la validez general de una articulación de tipo centro periferia. Los municipios excluidos no sólo participan en menor medida en el empleo existente en el sector, sino que adicionalmente concentran aquellos establecimientos de menor dimensión y, por tanto, a priori de menor capitalización. En resumen, puede afirmarse, en términos generales, la existencia de una estructura territorial de tipo dual en la región. En un extremo se situarían las grandes aglomeraciones urbanas. En el otro, las zonas rurales marginadas de los procesos de valorización y crecientemente despobladas con un tipo de establecimiento de tipo artesanal.

4. CONCLUSIONES

1980 es un año importante por varios motivos. En primer lugar, nos encontramos en la antesala de la constitución de las instituciones autonómicas, en general, y del ejecutivo andaluz en particular. Entre sus objetivos se encontraba la definición de una estrategia de desarrollo que permitiera superar el secular atraso de la región. En los diagnósticos sobre la situación de la economía andaluza se insistía en la debilidad de su tejido industrial. En 1980, las posibilidades de desarrollo de la actividad industrial pasaban por la IAA que representaba una cifra cercana al 25% de la industria de la región. Es decir, la especialización agroalimentaria constituía una alternativa importante a la hora de promover unos patrones equilibrados de inserción de la economía andaluza en la división internacional del trabajo.

Pero para que la especialización agroalimentaria promoviera un “patrón de crecimiento” que rompiera la tradicional dependencia y extroversión andaluzas era necesario tener en consideración una serie de elementos que condicionaban, de forma significativa, su desarrollo. En este sentido, la posición competitiva real de la IAA no podía analizarse sobre la base de la consideración de un número reducido de agregados monetarios. Por el contrario, la posición competitiva de la IAA era el resultado de un proceso histórico, íntimamente ligado a la tradicional especialización agrícola de la región. Se trata, por tanto, de una realidad histórica rica en connotaciones socioeconómicas y culturales.

En este orden de cosas, hay que destacar que existen, sintéticamente, dos tipos de actividades agroindustriales muy distintas entre sí. Una, encabezada por grandes empresas agroalimentarias, con un elevado número de trabajadores y con unos consumos energéticos por trabajador elevados, lo que indica un alto nivel de utilización de maquinaria en la producción. Frente a ella, se situaba un segundo segmento de pequeños establecimientos, mucho más atrasados productivamente y con una productividad mucho menor. El agroalimentario es un sector en el que existe una fuerte dualidad estructural.

Pero la distinción anterior no agota la diversidad que es posible apreciar en el interior de la IAA. La dualidad estructural tiene distintas proyecciones, imprimiendo un “perfil” a los procesos de acumulación, cambio técnico y organizativo experimentados. De este modo, en primer lugar, se refleja en la estructura subsectorial definidora de la economía andaluza. Existen actividades donde dominan establecimientos “modernos”, de elevado número de trabajadores y productividad, frente a otras donde lo mayoritario son establecimientos con un reducido número de empleados.

Los subsectores en los que predominan los pequeños establecimientos surgen como una prolongación de una actividad agrícola o ganadera tradicionalmente desarrollada en la región. Son los denominados subsectores arraigados. Estos son una parte muy importante de la estructura socioeconómica de la región, lo que se traduce en que:

- ◆ Se trata de actividades muy difundidas en el cuerpo social de la región, que generan un número de empleos muy importante y que tienen un gran número de establecimientos, repartidos a lo largo y ancho de la región.
- ◆ Mantienen fuertes relaciones con el resto del tejido económico de la región, en especial, con la agricultura.

Pese a ello, dentro de las mismas existen grandes empresas, con importantes niveles de acumulación de capital y pequeñas organizaciones que han evolucionado desde formas cuasi- artesanales.

Junto a la actividad agroindustrial que surge como prolongación de la actividad agraria, se encuentra otra muy distinta, que nace como consecuencia de iniciativas locales aisladas o ligadas a las estrategias de grupos de poder financieros o la actuación de grandes empresas foráneas. Son las agrupadas en los subsectores no arraigados. En estos casos:

- ◆ Se trata de actividades muy concentradas en un pequeño número de establecimientos con un elevado número de trabajadores.
- ◆ Mantienen una relación bastante más débil con la estructura productiva de la región.

Es decir, los subsectores arraigados agrupan un conjunto de actividades donde coexiste la gran y la pequeña empresa. Son sectores en cuyo interior se refleja la dualidad productiva antes referida. Los no arraigados, por el contrario, únicamente poseen un tipo de establecimiento, el dominado por la gran empresa. Lo cierto es que, en todo caso, la existencia de actividades no arraigadas frente a las arraigadas, así como la

heterogeneidad observable en el interior de estas últimas es una de las consecuencias de la dualidad estructural que caracteriza a la IAA.

Con todo, esta proyección dista mucho de ser perfecta. En este sentido, el hecho de que una parte de los subsectores de mayor productividad se encuentre arraigado en el tejido económico regional, sobre la base de una intensa relación con la base agrícola de la región supone, sin embargo, la posibilidad de, a partir del desarrollo de los mismos, promover un desarrollo más equilibrado de la actividad agroindustrial en Andalucía. Por tanto, la dualidad se proyecta sobre la estructura subsectorial de la IAA, pero sin anular en este momento, la posibilidad de un desarrollo basado en especializaciones que mantienen una fuerte relación con el conjunto de la estructura productiva de la región.

Además, la dualidad estructural tiene una proyección territorial. En este sentido, es necesario tener presente los siguientes hechos:

- ◆ La Industria Agroalimentaria se encuentra fuertemente polarizada en el territorio. Un 6,4% del territorio (el correspondiente a las principales ciudades de la región) concentra un 43,9% del empleo, mientras que un 50,1% debe conformarse con un 9,2% del mismo.
- ◆ El 50,1% del territorio excluido de la dinámica de valorización capitalista incluye zonas tan extensas como 2/3 de la provincia de Huelva, el Norte de la provincia de Sevilla, las sierras Penibéticas de Cádiz y Málaga, las Alpujarras granadinas, todo el norte de la provincia de Granada, y una buena parte de las provincias de Almería y Jaén.
- ◆ Esto puede explicarse a través de un esquema centro periferia. Las ciudades son las principales beneficiarias de estas tendencias que suponen la concentración espacial de las empresas que, de un modo más activo promueven la dinámica de creación de ventajas competitivas, mientras que las áreas rurales quedan, en términos generales, al margen de tales procesos, siendo, por tanto, las grandes perdedoras en esta dinámica de Reestructuración de las actividades productivas.
- ◆ Pero la utilización exclusiva del concepto centro - periferia hace que se pierdan algunos matices. En concreto, no permite ver la existencia de zonas semirurales, las denominadas “ciudades intermedias”, que se salen de este patrón dicotómico. En 1980 existía un amplio segmento de municipios de entre 10.000 y 50.000 habitantes situados en áreas rurales, cuyas empresas habían desarrollado algunas ventajas competitivas en el campo de la transformación agroalimentaria. Puede afirmarse, por tanto, que existía un tejido productivo controlado por agentes locales ajeno a las principales aglomeraciones urbanas de la región. Este núcleo de empresas con una dimensión suficiente para abordar la intensificación de los procesos competitivos era un buen argumento o punto de partida para abordar los procesos de Reestructuración característicos de la década de los 80.
- ◆ La red de ciudades intermedias con una especialización agroindustrial se articula entorno a una serie de ejes claramente delimitados. El más importante es el eje transversal que va desde Jerez a Granada. Pero existen otros no menos importantes en sentido Norte – Sur. Se trata de los ejes Córdoba – Málaga y Andújar – Jaén – Granada.

- ◆ Existen también una serie de municipios estrictamente rurales, es decir, con una población inferior a los 10.000 habitantes que tienen una significativa especialización agroindustrial. Estos municipios se distribuyen espacialmente de forma que se fortalecen los ejes de articulación territorial anteriormente expuestos y adicionalmente se definen otros ejes o áreas de especialización agroalimentaria
- Con todo, aun teniendo presente el efecto de todas las áreas rurales y semirurales antes enunciadas el grado de concentración de la industria agroalimentaria es muy elevado. Un 13,8% de los municipios concentra el 78,8% del empleo del sector frente a un 69,8% que representa el 9,2%.
- ◆ Por ello, la existencia de una serie de ejes de articulación territorial sobre la base de la importancia de la “red de ciudades intermedias” matiza, pero no niega la proyección que, sobre el territorio, tiene la dualidad estructural que define al sector y que se resume en el hecho de que el 50,1% del territorio representa tan sólo el 9,2% del empleo de la IAA.

En definitiva, las específicas características que los procesos de acumulación tienen una traslación subsectorial y una traslación territorial que son fundamentales para entender las vías de transformación abiertas y los efectos sociales de las mismas.

**CAPÍTULO 4: LA DINÁMICA
TERRITORIAL DE LA INDUSTRIA
AGROALIMENTARIA ANDALUZA
EN EL PERÍODO 1980-1995**

1. INTRODUCCIÓN

La organización de este capítulo va a ser similar al del inmediatamente anterior. La diferencia es que, en este caso, no pretende caracterizarse una situación de partida, sino la evolución a lo largo de un período. Por tanto, en primer lugar se van a analizar las características de los procesos de acumulación en el conjunto de la IAA (punto 2.1), para posteriormente estudiar los subsectores productivos que más activamente han contribuido y de qué forma (punto 2.2). Para profundizar en la comprensión de las formas que toman los procesos de acumulación y su proyección en el territorio, a continuación, se identificarán los patrones de distribución territorial de la inversión (punto 2.3). Dado el distinto funcionamiento de los subsectores incluidos dentro de la IAA dicho análisis se realizará, en primer lugar, a nivel subsectorial, para, posteriormente, proceder a la agregación de los resultados obtenidos.

2. CARACTERIZACIÓN GLOBAL DE LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN EXPERIMENTADOS POR LA IAA

Durante el período comprendido entre 1980 y 1995, la evolución del sector agroalimentario, se ha visto afectada por dos procesos de índole más general que han contribuido a definir el marco concreto en el que el mismo desarrollaba su actividad.

- ◆ En este sentido, se destaca como primer elemento conformador del entorno en el que se desarrolló la actividad del sector, la existencia de los procesos de Reestructuración y Globalización de la actividad económica. Las nuevas formas de competencia, en particular, y de articulación de las relaciones económicas, en general, van a afectar a la evolución del sector agroalimentario durante el proceso objeto de estudio (Bonnano, 1995).
- ◆ Por otro lado, se encontrarían los cambios institucionales que, en este período, han afectado al entorno territorial en el que se sitúa nuestro estudio: Andalucía. La inclusión de la región dentro de la CE, así como la descentralización promovida por el modelo autonómico vigente para el conjunto del Estado Español así lo definen.

Estos dos elementos ayudan a definir el entorno en el que se desarrolla la actividad del sector. De este modo, es necesario destacar la profunda rearticulación de las relaciones de producción capitalista, que han supuesto, en muchas ocasiones, la existencia de una dinámica global cuyo control escapaba de los márgenes de actuación de los agentes locales. Por otro lado, también es reseñable la existencia de una emergente y nueva distribución internacional del trabajo. Por último, es preciso subrayar el desarrollo de una serie de agentes institucionales “locales” que, a priori, tenían una cierta capacidad de actuación en la promoción de un nuevo modelo de inserción de la economía regional en la división internacional del trabajo. (Amin y Thrift, 1994)

En este sentido, la situación general de atraso de la región se atribuía a factores de tipo institucional que habían impedido la ejecución de las políticas y actuaciones necesarias para romper el círculo de dependencia y marginación que caracterizaba a la región. La constitución de una instancia de poder autónoma (el gobierno regional) se consideraba

clave para propiciar un cambio en los patrones que habían impulsado a la economía andaluza a una situación de dependencia.

Con anterioridad el proceso de transformación estructural del sector agroalimentario se había caracterizado por un incremento del valor añadido, una destrucción de establecimientos y de empleo (Delgado, 1993). En la actualidad continúan observándose las mismas tendencias dirigidas hacia¹:

- ◆ **Reducción del número de establecimientos.** *En el período que va desde 1980 hasta 1992, los establecimientos disminuyen desde 8.486 a 5.907, es decir, se destruyen 1.776 establecimientos (un 30,4% del total), lo que supone una destrucción media de casi 215 establecimientos por año.*
- ◆ **Reducción del número de personas empleadas en el sector.** En el período 1980-1995, las personas ocupadas pasan de ser 68.595 a 57.143, es decir en se produce una disminución de 11.492 personas (un 13,4% del total), lo que supone una pérdida media anual de 763 empleos.
- ◆ **Aumento del valor añadido** del sector por encima del 50%. Esto supone una tasa de crecimiento anual acumulativo del 2,7%, que contrasta con la tasa de crecimiento anual acumulativa del conjunto del sector industrial de la región que alcanza únicamente el 1,3%.

Es decir, las tendencias generales observadas durante el período tienen un elevado grado de continuidad respecto las existentes con anterioridad. Se observa un proceso de crecimiento del valor añadido que, sin embargo, se ve acompañada de una reducción tanto en el número de establecimientos como en el total de personas ocupadas. Por ello, existe un continuo aumento de la productividad aparente (valor añadido /personas ocupadas) tanto debido a que aumenta el numerador (el valor añadido), como a que disminuye el denominador (el total de personas ocupadas).

Esto, adicionalmente, indica una continuidad en la “trayectoria” del sector. Como se ha indicado en otros estudios, la industria agroalimentaria desde, al menos principios de los sesenta, sufre en Andalucía una pérdida de establecimientos y de empleos continua, al contrario de lo que ocurre en otros espacios económicos (Delgado, 1993). Por ello, el caso del agroalimentario en Andalucía puede ser catalogado como un caso arquetípico de crecimiento sin empleo. Esto no se justificaría, al menos desde una perspectiva teórica ortodoxa, en ningún caso, por las particularidades del sector en el caso andaluz. En principio, el proceso de transformación estructural debería ir acompañado de una expulsión de la población del sector agrícola y una absorción de la misma por parte del sector industrial. Al ser el sector agroalimentario la principal especialización industrial de la región, su carácter de “generador de empleo” debería quedar asegurado. Sin embargo, lo que ha ocurrido ha sido todo lo contrario. No sólo no se ha creado empleo

¹ En este caso los datos están tomados de la Encuesta Industrial. La misma se realiza anualmente en el período que va desde 1980 hasta 1992. A partir de este año, se produce un cambio en la metodología de realización de la misma que lleva al nacimiento de la denominada Encuesta Industrial para Empresas. Los datos sobre número de establecimientos y empleos sólo se encuentran disponibles en la Encuesta Industrial, razón por la que se ha decidido en este caso tomar el período 1980-92 como punto de referencia.

en la IAA, sino que se ha destruido buena parte del existente a la altura de 1980. Por tanto, el sector ha sido capaz, en su conjunto, de mejorar su productividad y mantenerse como uno de los elementos conformadores de la especialización industrial de la región. En realidad, la estrategia modernizadora de la IAA es semejante a la seguida por la misma en el conjunto del Estado Español. Este es el motivo de que pese a la fuerte valorización del capital producido, las cuotas de mercado de la IAA en el conjunto nacional hayan permanecido relativamente constantes durante todo el período.

CUADRO 4.1: CUOTAS DE MERCADO DE LA IAA

	Valor Añadido Andalucía / Valor Añadido España
1980	18,7%
1981	19,3%
1982	19,7%
1983	20,5%
1984	20,2%
1985	21,0%
1986	20,8%
1987	20,1%
1988	20,6%
1989	19,3%
1990	19,6%
1991	19,4%
1992	18,6%

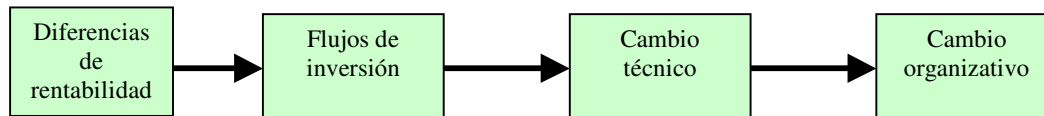
FUENTE: ENCUESTA INDUSTRIAL

Por tanto, la IAA mantiene, en términos generales, su peso en el conjunto del Estado.

3. EL COMPORTAMIENTO DE LOS SUBSECTORES PRODUCTIVOS: LA PROYECCIÓN SUBSECTORIAL DE LA DINÁMICA DE ACUMULACIÓN

El presente análisis pretende entender la dinámica territorial de la industria agroalimentaria andaluza. Para ello, es necesario partir de la siguiente secuencia (Guerrero, 1995; Storper y Walker, 1989)².

GRÁFICO 4.1: PROCESO DE GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS



Por ello, en primer lugar este estudio se centrará en el análisis de las diferencias de rentabilidad de los diversos subsectores.

² Se continúa con el análisis de la competitividad de los diversos subsectores agroalimentarios que se inició en el capítulo anterior. Para ello, se toma como referente las concepciones marxianas de la competencia que aparecen desarrolladas entre otros textos en la obra de Storper, M. y Walker, R. (1989) *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth* y en Guerrero, D. (1994) *Competitividad: Teoría y Política*.

3.1. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD COMPARADA DE LOS DIFERENTES SUBSECTORES³

Dadas las limitaciones de información existentes, lo más apropiado es relacionar la retribución obtenida por el factor capital, excedente bruto de explotación (EBE), con la producción bruta (PB).⁴ Esta última no indicaría el montante del stock de capital involucrado en la producción, pero sí al menos sería un indicador, cuanto menos parcial, del volumen de capital circulante y amortizaciones del capital fijo que entran a formar parte de la misma⁵. Con las precauciones derivadas de esta interpretación, se expone el siguiente cuadro.

CUADRO 4.2: RATIOS DE RENTABILIDAD DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN EL PERÍODO 1980-92

Subsector	Productividad andaluza	Posición ocupada según productividad 1980	Productividad española	Productividad ad andaluza - española	EBE/PB
Cerveza	2,86	1	2,09	36,8%	30,5%
Lácteas	2,82	2	2,18	29,4%	25,2%
Vino, Licores y Alcoholes	2,71	3	1,94	39,7%	23,8%
Bebidas analcohólicas	2,26	5	1,86	21,5%	21,0%
Azúcar	2,23	6	1,42	57,0%	18,3%
Pan y Molinería	1,03	11	1,14	-9,6%	16,8%
Cárnicas y Mataderos	1,08	10	1,33	-18,8%	13,9%
Alimentos diversos	1,34	8	1,95	-31,3%	13,5%
Conservas vegetales	1,12	9	0,99	13,1%	10,5%
Alimentación animal	2,7	4	2,11	28,0%	9,7%
Conservas de pescado	0,84	12	0,97	-13,4%	8,8%
Aceites y Grasas	1,8	7	1,82	-1,1%	8,3%
IAA	1,44		1,41	1,9%	18,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 80-92

La lectura del mismo es inmediata. En el período comprendido entre 1980 y 1992, el sector agroalimentario andaluz tiene una rentabilidad media del 18,9%. Sólo superan o se acercan a este valor 5 subsectores. Estos son:

◆ Cerveza

³ Para ello, van a tomarse los datos obtenidos en la Encuesta Industrial durante el período comprendido entre 1980-92. Estos nos mostrarán las tendencias de especialización más relevantes que es posible observar. No obstante, la división en 13 sectores se ha tomado de las TIO de 1980. En este caso, por tanto, ya que la Encuesta Industrial contempla 17 subsectores, se ha procedido a la agregación de los mismos de acuerdo con la clasificación establecida en las TIOAN.

⁴ Lo ideal sería disponer de datos sobre el stock de capital acumulado por cada uno de los subsectores estudiados. Sin embargo, desgraciadamente, las estimaciones existentes sobre stock de capital, de carácter mucho más agregado, no permiten realizar un análisis como el aquí desarrollado.

⁵ En concreto, valora la remuneración obtenida por el factor capital respecto a la valoración total de las producciones de la empresa sin deducir gastos, es decir, respecto a la facturación empresarial.

- ◆ Industrias Lácteas
- ◆ Vino, Licores y Alcoholes
- ◆ Bebidas Analcohólicas
- ◆ Azúcar

Es de destacar que, en los cinco casos, se trata de actividades que en 1980 poseían niveles de productividad muy por encima de la media de la IAA.⁶ En concreto, se trata de cinco de los seis subsectores, a estos efectos, líderes en 1980. Es decir, la rentabilidad es mayor en aquellos casos en los que, previamente, se había acumulado, vía productividad, ventajas competitivas significativas.⁷

Pero es que, además, se trata de actividades que, en 1980 tenían en Andalucía una productividad superior a la del conjunto del Estado. Por tanto, lo que se demuestra es que los subsectores más competitivos a escala estatal son los que tienen en el período estudiado una mayor rentabilidad. O dicho de otra forma, la rentabilidad de las actividades agroindustriales en el período 1980-92 no constituye ninguna sorpresa y, podía ser anticipada, en términos generales a partir de un análisis estático de la productividad en 1980. En el extremo contrario, los subsectores menos productivos, tanto en términos absolutos como relativos, (en relación con la media española) son los que menores tasas de rentabilidad tienen durante el período 1980-92. Así con unos niveles claramente inferiores a la media se sitúan Conservas Vegetales, Cárnicas y Mataderos, Conservas de Pescado y Alimentos Diversos.

Por tanto, las perspectivas, desde un punto de vista territorial, no son del todo negativas. Las actividades con mayores niveles de beneficio se encuentran, en algunos casos, arraigadas en la estructura productiva regional (Vino, Licores y Alcoholes así como Industrias Lácteas). En otros casos, sin embargo, subsectores con un escaso nivel de arraigo dentro de la estructura productiva regional tienen unos niveles de rentabilidad por encima de la media (Cerveza, Bebidas Analcohólicas y Azúcar), lo que, en principio, puede suponerse que tiende a acentuar la concentración de los circuitos de creación de valor en áreas exclusivamente urbanas, dados los patrones de localización de estas actividades.⁸

Pero, la dinámica territorial inducida por los procesos de acumulación va a depender, en buena medida, de las tendencias inversoras generadas por tal situación. La capacidad de generación de beneficios condiciona los flujos de inversión pero no los determina. El fortalecimiento de los sectores no arraigados favorece el agravamiento de los desequilibrios territoriales ya perceptibles en la distribución de la IAA en 1980. Por el contrario, el fortalecimiento de los sectores arraigados puede producir una disminución

⁶ Los niveles de productividad aparente de los diferentes subsectores se han analizado en el epígrafe 1.2.2.

⁷ Sólo en el caso del sector de Alimentación Animal, la existencia de un alto nivel de productividad se encuentra asociado a una rentabilidad pequeña.

⁸ Debe recordarse que las actividades citadas se concentraban básicamente en las grandes aglomeraciones urbanas de la región.

de las tensiones territoriales detectadas.⁹ Que se produzca uno u otro efecto va a depender en buena medida de las decisiones de inversión tomadas por los agentes. Esto es lo que va a analizarse en el siguiente epígrafe.

3.2. ANÁLISIS DEL ESFUERZO INVERSOR DE LOS DIFERENTES SUBSECTORES

Ahora, habría que preguntarse si las posibilidades de generación de ventajas competitivas son igualmente aprovechadas por todos los subsectores considerados. O si, por el contrario, existen diferencias en el esfuerzo inversor entre los mismos. Para ello, va a ponerse en relación formación bruta de capital (FBC) y excedente bruto de explotación¹⁰. Es de destacar que la propensión a invertir depende de varios factores entre los que cabe destacar:

- Vínculos con el sistema financiero. La inversión no sólo depende de la rentabilidad de las actividades productivas. Éstas proporcionan, en principio, los recursos vía autofinanciación para el acometimiento de la misma. También es el producto de las relaciones establecidas entre las diferentes organizaciones productivas y el sistema financiero. Este otorga poder de compra y, por tanto, permite financiar la compra de activos, de forma que, si las decisiones de inversión son lo suficientemente acertadas, los beneficios futuros pueden hacer frente a los pagos derivados del endeudamiento presente (Becattini, 1994).
- Elementos de índole cultural ligados a la visión de la riqueza predominante en una sociedad determinada. Es bien conocido que el capitalismo como sistema económico se basa en una concepción abstracta, mobiliaria, contable y, por tanto, perfectamente reproducible de la riqueza. Es decir, bajo la impronta de una concepción capitalista de ésta se promueve una acumulación sin límites de capital, independientemente de los fines con ella perseguidos. La acaparación de riqueza mobiliaria, de valores de cambio es entendida no como un medio en la búsqueda de un mayor bienestar social, sino como un fin en sí mismo. Éste es un elemento

⁹ Es necesario destacar que el fortalecimiento de los subsectores arraigados no producirá inmediatamente una disminución de la tendencia a la concentración espacial de las actividades agroindustriales. De hecho, como ha tenido ocasión de analizarse en el epígrafe 3.1. del anterior capítulo, la dinámica impulsada por los procesos de acumulación de capital produce una concentración espacial de los circuitos generadores de valor. Por tanto, el crecimiento, independientemente de si está liderado por subsectores arraigados o no, produce una concentración espacial del empleo agroindustrial. Lo que sí es diferente, en cambio, son los lugares donde ésta tiene lugar. En el caso de los subsectores no arraigados, las principales beneficiadas son las áreas urbanas de la región. En el caso de los arraigados se benefician también zonas de producción agropecuaria de cuyas producciones nacen los procesos industriales de transformación estudiados. Por ello, este patrón es más equilibrado territorialmente, aunque, esto no signifique que ignore la tendencia a la concentración de los circuitos generadores de valor implícito en cualquier proceso de acumulación de capital.

¹⁰ Indica la parte de la remuneración del factor capital que es invertida con la finalidad de mejorar la eficiencia del mismo. Se está aquí, por tanto, definiendo la propensión inversora como una magnitud relativa. Es decir, como un porcentaje del nivel de beneficios o de una variable (en este caso, el excedente bruto de explotación) que la aproxima. Es decir, va a analizarse la parte de los beneficios que se reinvierten en las actividades consideradas.

común a cualquier realidad capitalista, aunque esta ‘forma de pensar’ no está igualmente aceptada por todos los individuos y grupos sociales.¹¹

CUADRO 4.3: RATIOS DE ESFUERZO INVERSOR DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN 1980-92

Subsector	Naturaleza del sector	FBC/EBE
Azúcar	No arraigado	38,3%
Bebidas analcohólicas	No arraigado	30,6%
Conservas de pescado	No arraigado	21,5%
Conservas vegetales	No arraigado	21,2%
Pan y Molinería	Arraigado	19,7%
Cerveza	No arraigado	19,4%
Alimentación animal	Arraigado	16,7%
Alimentos diversos	No arraigado	14,1%
Aceites y Grasas	Arraigado	14,1%
Lácteas	Arraigado	12,0%
Cárnicas y Mataderos	Arraigado	11,6%
Vino, Licores y Alcoholes	Arraigado	9,0%
Total		16,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

En el caso que nos ocupa, como puede observarse, el esfuerzo inversor es inversamente proporcional al grado o nivel de arraigo productivo de los diferentes subsectores. De esta forma, el Azúcar, subsector con sólo 9 establecimientos en la región¹² y con casi un 30% de consumos intermedios procedentes de fuera de la región en 1980, presenta las mayores tasas de inversión observables en el período considerado. Le sigue Bebidas Analcohólicas con más de un 50% de los mismos consumos adquiridos fuera de Andalucía en 1980 y con unos niveles inversores ligeramente inferiores a las del caso anterior. De la misma forma, en cuarto lugar, se sitúan las Conservas de Pescado y en sexto la Cerveza reafirmando las conclusiones obtenidas con anterioridad. En conjunto, el esfuerzo inversor medio de los subsectores no arraigados se sitúa en el 22,1%.

Esto se explica por las dos causas antes apuntadas. Por un lado, los subsectores no arraigados tienen una relación mucho más estrecha con el sistema financiero. En buena parte, porque en ellos predomina la gran empresa que tiene un mayor acceso al crédito bancario. No obstante, también juegan un papel muy destacado elementos de naturaleza institucional. El caso más claro, en este sentido, sería la industria azucarera. La relación de la misma con la banca, en general, y con la oligarquía financiera española, en

¹¹ El autor que más ha incidido en el carácter de construcción cultural de la concepción de riqueza y de la forma de reproducción de la misma en las sociedades capitalistas ha sido J. M. Naredo que en su libro *La Economía en evolución* disecciona los orígenes intelectuales de esta concepción y su carácter de construcción social y cultural. De este modo, las sociedades precapitalistas tienen un concepto de riqueza, de carácter patrimonialista muy diferente al de las actuales. Por otro lado, desde otras estrategias investigadoras se ha puesto de manifiesto la importancia de elementos culturales a la hora de diseñar estrategias de supervivencia y desarrollo de actividades económicas por parte de grupos sociales concretos y, por tanto, su influencia a la hora de definir formas de inversión en entornos sociales concretos (Cruces, 1994; Palenzuela 1995).

¹² En el año 1992, fecha de finalización de la serie que sirve como base a este análisis.

particular, ha sido tradicionalmente muy estrecha¹³, lo que se ha concretado que, frente a una situación de crisis industrial – principios de los 80 – y caída de la rentabilidad, sin embargo las inversiones destinadas al aumento de la productividad del trabajo hayan sido especialmente intensas. Pero este comportamiento inversor¹⁴ también se debe a que las grandes empresas que se concentran en los subsectores no arraigados tienen una concepción plenamente capitalista de la riqueza, lo que las lleva a preferir un nivel de inversión (facilitado por su mayor acceso al crédito) mucho mayor¹⁵.

Por el contrario, los subsectores arraigados presentan una propensión inversora mucho menor. Existen realmente cuatro especializaciones que, por su peso en la estructura productiva y por su número de establecimientos, destacan sobre todas las demás. Se trata de (ordenadas de menor a mayor en función del porcentaje de inputs no regionales utilizados en el proceso de producción):

- ◆ Aceites y Grasas
- ◆ Vino, Licores y Alcoholes
- ◆ Cárnicas y Mataderos
- ◆ Panadería y Molinería

Pues bien, únicamente en el caso de Panadería y Molinería se observa la existencia de unas tasas de inversión significativamente elevadas. Este dato se deriva, básicamente, de las oportunidades de negocio abiertas en el caso de las panaderías tradicionales, donde el incremento de la renta en muchos mercados locales y una diversificación de la oferta han “obligado” a muchas pequeñas empresas a acometer importantes procesos inversores.¹⁶ Es decir, el desarrollo del sector es perfectamente coherente con la tesis que afirma que, en realidades periféricas, los capitales existentes se orientan hacia actividades ligadas a la satisfacción de la demanda local, sobre la cual, como consecuencia del efecto “friccional” de la distancia tienen una cierta “protección de facto” frente a capitales y organizaciones procedentes de otros espacios económicos (Amin, 1974).

De esta forma, la media de las tasas de inversión de los cuatro casos citados con anterioridad se sitúa en el 13,4 % y la tasa media de inversión del conjunto de subsectores no arraigados se sitúa en 13,7%, lo que contrasta con el 22,1% de media para los no arraigados. En definitiva, en términos generales, puede afirmarse que en el

¹³ Esto se ha concretado en fuertes participaciones accionariales de la banca en las empresas azucareras y en la presencia habitual de miembros de las más destacadas familias “bancarias” en los consejos de administración y cargos directivos de estas compañías (Tamames, 1970).

¹⁴ Éste se analizará con mayor detalle en el epígrafe 4 del presente capítulo.

¹⁵ Esta mayor propensión inversora también se debe a un mayor conocimiento de los instrumentos y equilibrios financieros, así como, en el período estudiado, a una capacidad de acceso a mercados financieros como los internacionales que significan una diversificación de sus fuentes de financiación.

¹⁶ Se analizará con mayor detalle en el epígrafe 4 del presente capítulo.

caso de las especializaciones más ligadas a la base agropecuaria de la región el esfuerzo inversor, no es especialmente intenso.

3.3. LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACUMULACIÓN EN EL INTERIOR DEL AGROALIMENTARIO ANDALUZ

La tasa de acumulación es el resultado de multiplicar la tasa de rentabilidad por el esfuerzo inversor. Viene a indicar, por tanto, el porcentaje destinado a formación bruta de capital en relación con la producción bruta total del subsector¹⁷.

$$\textit{Tasa de acumulación} = \textit{Tasa de rentabilidad} \times \textit{Esfuerzo inversor}$$

En este sentido, viene a subsanar las carencias de los indicadores anteriores. Puede ser que un sector sea muy rentable y que, por ello, tenga mayor disponibilidad de fondos para invertir, pero que su propensión a hacerlo sea pequeña. Por el contrario, puede ocurrir lo contrario, que un sector con escasas posibilidades inversoras adopte una estrategia agresiva, comprometiéndose con una creación activa de ventajas competitivas. En definitiva, un mayor esfuerzo inversor puede paliar los efectos derivados de una rentabilidad pequeña. Por el contrario, puede ocurrir que altas tasas de rentabilidad se vean acompañadas de esfuerzos inversores pequeños, con lo que la tasa de acumulación sea finalmente reducida.¹⁸

¹⁷ Es decir, compara el total del capital inmovilizado en una actividad productiva (o, en su defecto, una variable que lo aproxima, como es el caso de la producción bruta) con la cantidad destinada a aumentar el capital existente. Por tanto, se realiza una estimación de cuánto aumenta el capital necesario para el acometimiento de los distintos procesos productivos. Éste es el motivo de que este ratio se denomine tasa de acumulación.

¹⁸ Habitualmente, los análisis económicos convencionales no prestan atención a las asincronías entre tasas de rentabilidad y tasas de inversión. Esto se debe a que el pensamiento económico se encuentra totalmente imbuido de una “concepción racionalista de la acción” (Hodgson, 1988). Desde esta perspectiva, no es posible entender cómo si un sector es rentable, no recibe por parte de los empresarios, agentes racionales, en todo caso, la atención que merece vía inversión. Por el contrario, como ha tenido ocasión de insistirse en el punto anterior, aquí se defiende que la inversión es una variable socialmente regulada en la que intervienen factores que son ajenos a la racionalidad o irracionalidad de los agentes.

CUADRO 4.4: TASAS DE ACUMULACIÓN DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN EL PERÍODO 1980-92

Subsector	Tipo de subsector	Tasas de acumulación (FBC/PB)
Azúcar	No arraigado de alta productividad	7,02%
Bebidas analcohólicas	No arraigado de alta productividad	6,42%
Cerveza	No arraigado de alta productividad	5,91%
Pan y Molinería	Arraigado de baja productividad	3,31%
Lácteas	Arraigado de alta productividad	3,01%
Conservas vegetales	Arraigado de baja productividad	2,23%
Vino, Licores y Alcoholes	Arraigado de alta productividad	2,14%
Alimentos diversos	No arraigado de baja productividad	1,90%
Conservas de pescado	No arraigado de baja productividad	1,90%
Alimentación animal	No arraigado de alta productividad	1,62%
Cárnicas y Mataderos	Arraigado de baja productividad	1,61%
Aceites y Grasas	Arraigado de mediana productividad	1,17%
Total IAA		3,08%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

La interpretación del cuadro anterior no deja lugar a dudas. El efecto combinado de altas tasas de rentabilidad e importantes esfuerzos inversores hace que los subsectores no arraigados de alta productividad tengan tasas globales de acumulación que doblan a la de sus inmediatos seguidores.

GRÁFICO 4.5: PARTICIPACIÓN EN LA INVERSIÓN Y EL VALOR AÑADIDO DE LOS SUBSECTORES NO ARRAIGADOS DE ALTA PRODUCTIVIDAD

	Participación inversión 1980-92	Participación valor añadido IAA
Cerveza	12,9%	7,7%
Bebidas Analcohólicas	9,9%	5,0%
Azúcar	15,9%	2,6%
Total 3 subsectores	38,8%	15,2%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 80-92

Por tanto, Azúcar, Bebidas Analcohólicas y Cerveza van a ser los protagonistas principales de los procesos de Reestructuración de la IAA, creciendo su actividad muy por encima de la media. Sólo de este modo puede entenderse que tres subsectores que, a la altura de 1980 tenían una participación en el valor añadido del 15,2%, en el período 1980-92 acaparen casi el 40% de la formación bruta de capital.

Inmediatamente por detrás, aunque ya a una gran distancia van a situarse Panadería y Molinería, Productos Lácteos y Vino, Licores y Alcoholes. Estos se valorizan a tasas entre el 2% y el 3,5%. Las razones de este comportamiento son variadas. En el caso de la Panadería y Molinería lo realmente importante es el esfuerzo inversor realizado por los agentes regionales. En este sentido, los capitales regionales, mucho menos eficientes, tienden a refugiarse en aquellas actividades en las que gozan de una protección “de facto”. Al estar la panadería enormemente orientada a la satisfacción de la demanda local, los capitales regionales aprovechan al máximo las oportunidades de inversión que se les ofrecen.

En el caso de Productos Lácteos, los actores locales gozan de unos niveles de eficiencia productiva, al inicio del período, cuando menos importante en relación a otros sectores. Sin embargo, su propensión inversora es baja. Esta falta de iniciativas inversoras, incluso en una posición relativamente favorable, explica la menor capacidad de acumulación de capital de este subsector. El caso de Vinos, Licores y Alcoholes se ajusta también a este perfil de comportamiento.

El caso de las Conservas Vegetales, donde la aceituna de mesa juega un papel central, es totalmente distinto y representa quizá el máximo exponente de que no existe ningún determinismo en la evolución de la IAA. El sector de Conservas Vegetales es un sector arraigado que a comienzos del período objeto de estudio no presentaba unas condiciones especialmente favorables para su desarrollo. De hecho su productividad era de las más pequeñas de la IAA, aunque, en todo caso, era muy superior a la media española. Su rentabilidad no ha sido especialmente elevada durante este período (en concreto, ha sido del 10,5%), pero los empresarios del sector han realizado un importante esfuerzo inversor (21,2%). Este comportamiento ha motivado que la valorización global del mismo haya escapado de las tradicionales últimas posiciones que venía ocupando para situarse en una posición intermedia, lejana a los subsectores más dinámicos, pero distante de la mayor parte de los sectores arraigados a los que pertenece.

Por último, es de destacar la negativa evolución de dos actividades con una gran importancia en el tejido productivo regional. Nos estamos refiriendo a Cárnicas y Mataderos y, sobre todo, Aceites y Grasas. Éstos presentan unas tasas de acumulación muy moderadas producto de unas reducidas rentabilidades y de una propensión inversora muy baja.

En resumen:

- ◆ El Azúcar, las Bebidas Analcohólicas y la Cerveza (todos ellos subsectores en los que confluye la doble condición de muy productivos y poco arraigados) son los que se valorizan a un ritmo más intenso.

- ◆ Productos Lácteos y Vino, Licores y Alcoholes no han aprovechado las oportunidades de valorización existentes a la altura de 1980. De hecho, su elevada competitividad ha permitido que durante el período estudiado sus rentabilidades fueran muy altas¹⁹. Pero, el nivel de inversión de los beneficios obtenidos ha sido mucho menor que en los subsectores no arraigados.²⁰ Esto último es lo que explica que las tasas de acumulación de estos subsectores no lleguen a suponer la mitad de la de actividades como el Azúcar o las Bebidas Analcohólicas.
- ◆ Otras actividades con productividades comparativamente reducidas, véase el caso de Panadería y Molinería, han tenido propensiones inversoras mayores. En algunos casos, esto se explica por la gran orientación y dependencia de los mismos respecto de los mercados locales.
- ◆ Los restantes subsectores de baja productividad, sobre todo, si tienen un alto nivel de arraigo han sufrido una evolución muy negativa, siendo especialmente significativa la evolución de los subsectores de “Cárnicas y Mataderos” y “Aceites y Grasas”, con tasas de acumulación muy por debajo de la media.

4. LA LOCALIZACIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS

4.1. ANÁLISIS SUBSECTORIAL

El objetivo del presente epígrafe es analizar la proyección espacial de las tendencias inversoras.²¹ Para ello, es necesario analizar el comportamiento concreto de los diferentes subsectores, ya que no es conveniente ignorar las profundas diferencias existentes entre ellos. Por ello, como forma de aproximarse a la dinámica territorial de la inversión, va a procederse al estudio de ésta en cada uno de estos subsectores individualmente considerados, para, sólo después, realizar un examen del comportamiento agregado de la misma. Para ello, van a tomarse los mismos 7 casos vistos en el epígrafe 3.1. del capítulo anterior, es decir:²²

- ◆ Azúcar
- ◆ Bebidas Analcohólicas

¹⁹ Un 25,1% en el caso de los Productos Lácteos y un 23, 7% en el caso de Vino, Licores y Alcoholes frente a un 18,8% de media para el sector.

²⁰ Un 11,9% en el caso de los Productos Lácteos y un 9,0% en el de Vino, Licores y Alcoholes frente a un 16,4% de media para el sector.

²¹ Los datos que van a emplearse para este propósito han sido obtenidos del Registro Industrial.

²² La elección de estos subsectores responde a las siguientes causas. Por un lado, el objetivo del análisis es relacionar los patrones de localización estudiados en el punto 3.1. del capítulo anterior con la distribución espacial de las inversiones que se expone en el presente punto. Por ello, es importante mantener los mismos casos de estudio en uno y otro caso. Adicionalmente, los subsectores escogidos representan el 85,8% de la formación bruta de capital de la IAA en términos constantes del período 1980-92. Por tanto, puede afirmarse que estas actividades definen por sí solas el comportamiento agregado de la inversión en agroalimentación durante el período considerado.

- ◆ Cerveza
- ◆ Industrias lácteas
- ◆ Aceites y Grasas
- ◆ Vino, Licores y Alcoholes
- ◆ Molinería y Panadería

4.1.1. Sectores no arraigados de alta productividad

Antes de comenzar este punto es necesario insistir en una serie de ideas, importantes a la hora de entender la relevancia de estas actividades en la dinámica territorial de la inversión. En concreto, es importante subrayar que se trata de las tres actividades que acaparan casi un 40% de la formación bruta de capital durante el período 80-92²³. Por tanto, son las actividades que más invierten en términos relativos, es decir, las que más ventajas competitivas acumulan, o lo que es equivalente, los subsectores productivos que más rápidamente incrementan su eficiencia productiva.

Dicho esto, es innecesario insistir en la importancia que la distribución espacial de sus inversiones va a tener sobre el conjunto de la dinámica territorial del agroalimentario en la región. Su comportamiento es esencial a la hora de entender los procesos de transformación acaecidos.

4.1.1.a) Azúcar

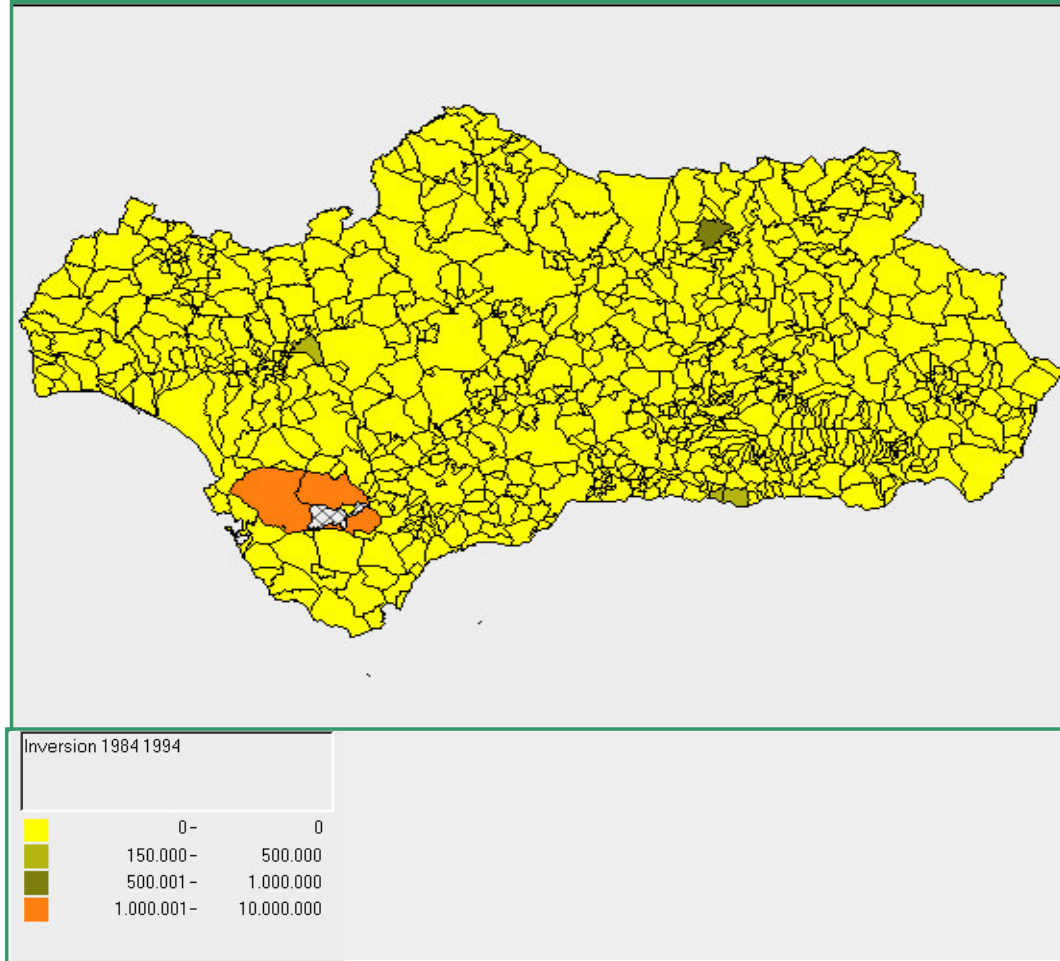
Las inversiones en este subsector representan un caso extremo desde el punto de la concentración territorial de las mismas. De hecho, como puede observarse en el cuadro 2.1, tan sólo dos municipios (Jerez de la Frontera y Arcos de la Frontera) concentran casi el 90% de la inversión realizada en el período 1984 – 1994. La razón de ello, se vincula directamente a las decisiones inversoras tomadas por dos organizaciones empresariales concretas, La Compañía General Azucarera y Ebro Agrícolas. La localización de sus refinadoras en estos municipios y el deseo de potenciar la actividad de las mismas se encuentran en el origen de la dinámica inversora considerada. Por otro lado, la importancia de estas empresas no se ve contrapesada, en ningún momento, por otras compañías de menor dimensión. La fuerte capitalización necesaria para la existencia de estas refinadoras hace que el sector se encuentre totalmente dominado por grandes organizaciones empresariales. Esto hace que la importancia de las inversiones de menos de 10 millones de pesetas sea prácticamente insignificante, como se desprende de la observación del cuadro 4.7.

En resumidas cuentas, el dinamismo inversor del subsector azucarero favorece la polarización territorial de la IAA, en el sentido de que potencia actividades que se encuentran muy concentradas en muy pocos lugares y en las que realmente no existe un tejido empresarial autóctono. De esta forma, el crecimiento de la actividad económica se

²³ Encuesta Industrial.

concentra en unos pocos puntos, no teniendo un efecto significativo sobre el conjunto del entramado territorial de la región.

MAPA 4.1: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE AZÚCAR EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.6: CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR AZUCARERO 1984-1994

Municipios	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total de inversión en el subsector	Porcentaje de inversión acumulado
Arcos de la Frontera	8.270.304	48,1%	48,1%
Jerez de la Frontera	7.075.386	41,1%	89,2%
Linares	904.290	5,3%	94,5%
Motril	430.822	2,5%	97,0%
La Rinconada	191.660	1,1%	98,1%
Salobreña	160.200	0,9%	99,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.7: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA 1984-1994

	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación en la inversión total	Nº de proyectos registrados
Más de 100 millones	17.106.236	99,4%	18
Entre 50 y 100 millones	0	0,0%	0
Entre 20 y 50 millones	0	0,0%	0
Menos de 20 millones	94.819	0,6%	17
Total	17.201.055	100%	35

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.8: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

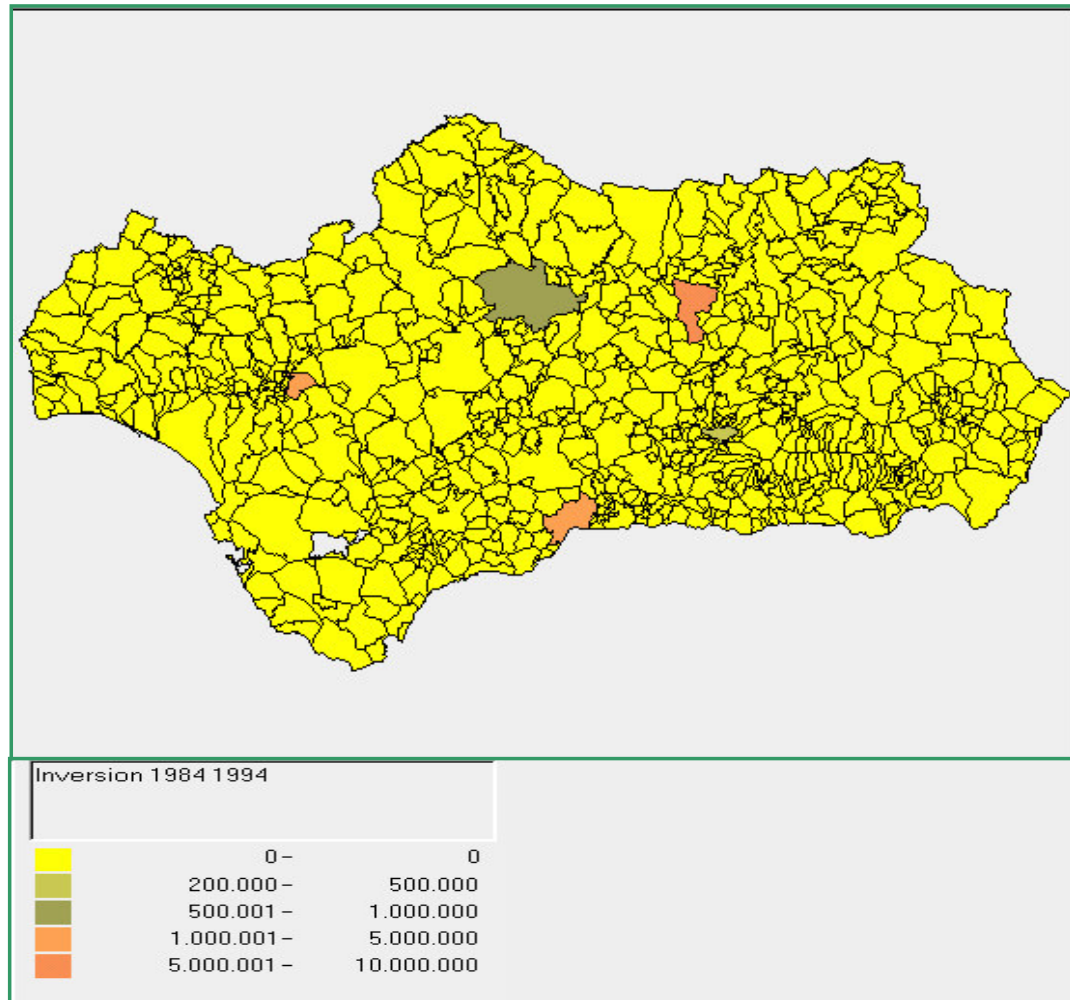
Razón Social	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación en la inversión total
Ebro Agrícolas Cia. Alimentación, S.A.	9.540.354	55,4%
Sociedad General Azucarera de España, S.A.	5.476.616	31,8%
Azucarera de Sevilla, S.A.	1.053.564	6,1%
Azucareras Reunidas de Jaén	904.290	5,2%
Azucarera San Francisco, S.A.	146.771	0,9%
Total	17.121.595	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.1.1.b) Cerveza

El comportamiento de este subsector no es muy diferente del anterior. En este caso, de nuevo, las inversiones tienden a concentrarse en unos pocos puntos del territorio de la región. En concreto, en las ciudades de Jaén, Málaga y Sevilla que reciben el 91,1% de la inversión. La razón de ello es conocida. Málaga recoge las inversiones realizadas por San Miguel y El Águila en las factorías localizadas en esta ciudad. Lo mismo ocurre con Sevilla, Jaén y la empresa La Cruz del Campo. Con esta estructura empresarial no es factible que un proceso de crecimiento en el sector termine por provocar una difusión del mismo a lo largo y ancho del territorio. Por el contrario, de nuevo, el desarrollo del mismo favorece la polarización de la actividad económica en la región.

MAPA 4.2: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE CERVEZA EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.9: LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN 1984-1994

Municipio	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total	Porcentaje acumulado
Jaen	5.349.535	44,2%	44,2%
Málaga	3.710.397	30,7%	74,9%
Sevilla	1.954.517	16,2%	91,1%
Córdoba	870.735	7,2%	98,3%
Granada	205.563	1,7%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.10: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA 1984-1994

	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre la inversión total
Más de 100 millones	11107652	97,5%
Entre 50 y 100 millones	173949	1,5%
Entre 25 y 50 millones	77994	0,7%
Menos de 25 millones	36020	0,3%
Total	11.395.615	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.11: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

Razón Social	Inversión(en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre inversión total
La Cruz Del Campo, S.A.	6.884.121	62,1%
San Miguel. S.A.	3.196.115	28,8%
S.A. El Aguila	820.674	7,4%
Cervezas Alhambra, S.A.	193.745	1,8%
Total	11.094.655	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.1.1.c) *Bebidas Analcohólicas*

El grado de concentración territorial de la inversión, en este caso, vuelve a ser muy importante. Por una parte, sólo 10 municipios de los 766 que forman la región concentran más del 95% de la inversión. Pero, adicionalmente, resulta que tan sólo el área metropolitana de Sevilla²⁴ (donde se incluyen Sevilla capital, Dos Hermanas y Alcalá de Guadaíra) recibe el 76,5% de la inversión recogida durante este período. Fuera de este núcleo de acumulación, el resto de la inversión se encuentra muy distribuida a lo largo y ancho del territorio de la región. En este sentido, no sobresale ninguna otra concentración espacial de las inversiones. Es decir, no existe ningún otro espacio que compita con el área metropolitana de Sevilla. Por tanto, la inversión en el caso de Bebidas Analcohólicas se encuentra totalmente concentrada. De esta forma, el dinamismo inversor observable en esta actividad y concretado en una tasa de acumulación del 6,42% contribuye a fortalecer el papel de la aglomeración sevillana en la dinámica territorial de la región.

Esto se vincula con la estrategia inversora seguida por algunas organizaciones empresariales muy concretas. En este período se han registrado seis operaciones inversoras con un montante mayor a los 50 millones de pesetas²⁵. Estas operaciones representan el 70% del total invertido. Estas inversiones se dirigen en su totalidad al área metropolitana de Sevilla, en concreto a Sevilla capital y a los municipios de Alcalá

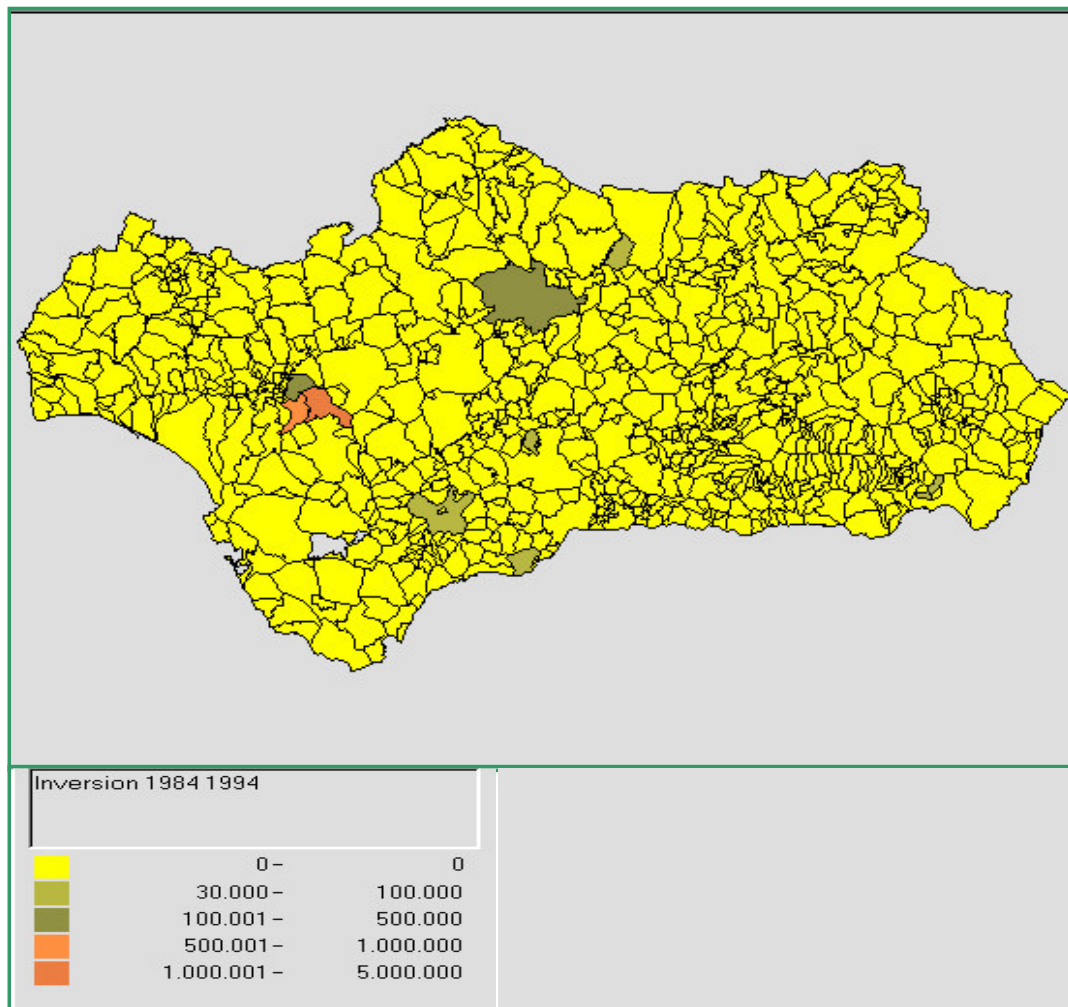
²⁴ Definida en la nota 72 del capítulo 3.

²⁵ En pesetas constantes del año 1994.

de Guadaira y Dos Hermanas. Por tanto, la dinámica de concentración territorial de las inversiones no viene motivada por la coincidencia locacional de un gran número de pequeñas decisiones inversoras. Por el contrario, es la preferencia de las grandes inversiones por el área metropolitana de Sevilla la que explica la fuerte primacía de la misma en el contexto regional. De nuevo, las empresas responsables de estas inversiones forman parte de poderosos grupos transnacionales (Schweppes), son grandes empresas de ámbito eminentemente nacional (La Casera) o se trata de empresas concesionarias ligadas a capitales locales (Coanbega).

Por tanto, se confirma que, en este caso, un sector altamente productivo y con un escaso nivel de arraigo tiende a la concentración de las inversiones en unos pocos lugares del espacio. Es decir, los patrones de modernización de la estructura productiva regional favorecen la profundización de los desequilibrios espaciales ya claramente perceptibles en el momento de comienzo de este estudio.

MAPA 4.3: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE BEBIDAS ANALCOHÓLICAS EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.12: LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE BEBIDAS ANALCOHÓLICAS 1984-1994

	Total inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre la inversión total en el subsector	Porcentaje acumulado sobre la inversión total en el subsector
Alcalá de Guadaira	1.589.411	48,5%	48,5%
Dos Hermanas	699.224	21,3%	69,8%
Córdoba	322.322	9,8%	79,6%
Sevilla	275.268	8,4%	88,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.13: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA 1984-1994

	Inversión en el tramo(en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre la inversión total
Más de 100 millones	2.511.087	77,7%
Entre 50 y 100 millones	221.020	6,8%
Entre 25 y 50 millones	330.342	10,2%
Entre 10 y 25 millones	98.230	3,2%
Menos de 10 millones	69.061	2,1%
Total	3.229.740	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 1984-94

CUADRO 4.14: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

Municipio	Razón Social	Inversión(en miles de pesetas 1994)
Alcalá de Guadaira	El Progreso Industrial, S.A.	1.273.071
Dos Hermanas	Schweppes, S.A.	473.686
Córdoba	Compañía Andaluza de Bebidas Gaseosas, S.A.	317.246
Dos Hermanas	Rioblanco, S.A.	194.519
Alcalá de Guadaira	Carbónica Sevillana, S.A.	288.133
Sevilla	Cia Andaluza de Bebidas Gaseosas, S.A.	263.626
Mijas	Aguas de Sierra Mijas, S.A.	47.957
Pechina	Fuente Alhamilla, S.A.	43.954
Huércal - Overa	Carbónica de Almeria, S.A.	41.009

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 1984-94

4.1.2 Sectores arraigados de alta productividad

En general, va a observarse como los sectores arraigados y productivos también promueven como resultado de su evolución dinámica una concentración de su actividad en el territorio. Sin embargo, la lógica territorial de los mismos va a ser muy distinta de la observada en el caso anterior.

4.1.2.a) *Productos lácteos*

Se trata del subsector que, dentro de este grupo, presenta una mayor dispersión espacial de sus inversiones. Pese a ello, globalmente considerada la dispersión espacial no es excesivamente elevada. De hecho, el 90% de la inversión se concentra en 35 municipios, cifra substancialmente superior a los 3 de la Cerveza, 2 del Azúcar y 5 de las Bebidas Alcohólicas, pero, en todo caso, muy reducida. Esto da a entender el carácter territorialmente acotado de los procesos de acumulación en el sector.

En buena medida, esta mayor dispersión es el resultado del mayor protagonismo tomado por los agentes locales. Esto puede observarse si se considera:

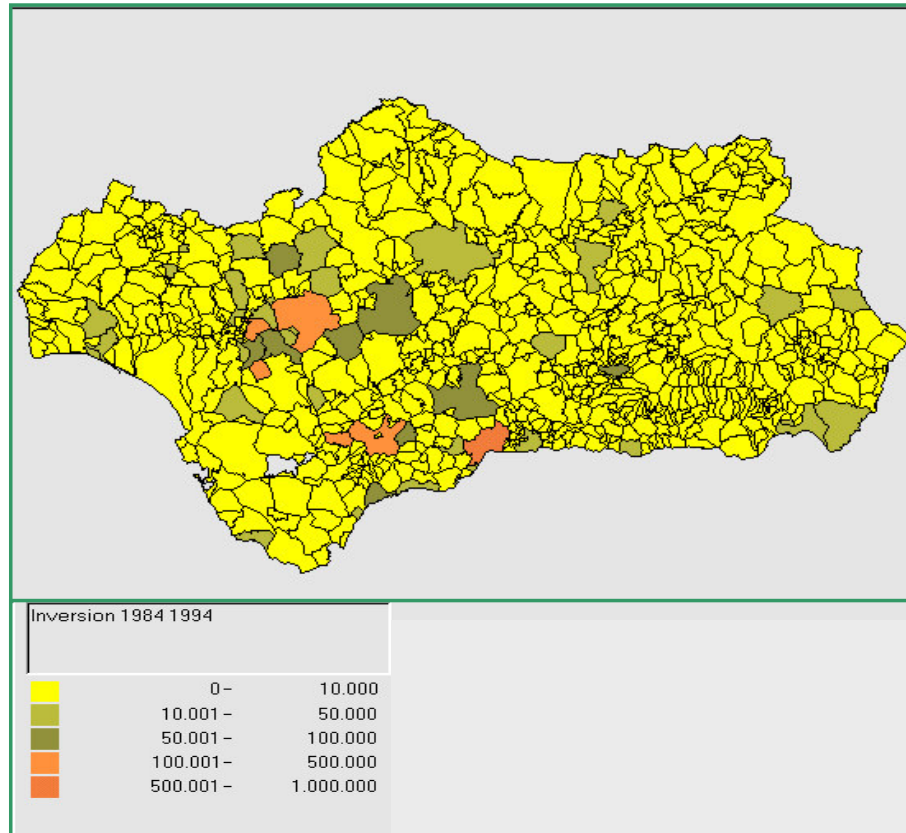
- ◆ El peso de las inversiones de menos de 20 millones de pesetas que constituyen más del 25% del total invertido.
- ◆ El hecho de que entre las inversiones de más de 50 millones de pesetas se sitúan cuando menos 7 empresas locales (con una gran influencia de las iniciativas de economía social).

Sin embargo, pese a este hecho, sólo algunas localidades han podido subirse al tren de la modernidad. Sólo en lugares muy concretos del espacio se ha producido una acumulación de ventajas competitivas. No obstante, es necesario destacar el peso de la inversión localizada en municipios situados en áreas rurales o semirurales²⁶, lo que indica un esfuerzo por parte de los mismos para avanzar en la cadena de valor.

En definitiva, los patrones de distribución espacial de la inversión coinciden con los de localización del sector en 1980, donde aproximadamente un 45% del empleo se encontraba en áreas urbanas, existiendo un número importante de empleos en municipios rurales o semirurales. Por tanto, de nuevo, el estudio de la inversión fortalece los patrones de localización de las actividades existente en 1980.

²⁶ Puede observarse en el cuadro 3.15 la presencia de municipios como Ronda, Carmona, Grazalema, Los Palacios y Villafranca, Antequera, Marchena etc.

MAPA 4.4: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.15: LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN 1984-1994

Municipio	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total	Porcentaje acumulado
Málaga	920.599	23,3%	23,3%
Sevilla	472.432	12,0%	35,3%
Ronda	299.570	7,6%	42,9%
Carmona	133.161	3,4%	46,2%
Grazalema	118.470	3,0%	49,2%
Los Palacios y Villafranca	100.213	2,5%	51,8%
Antequera	97.800	2,5%	54,3%
Alcalá de Guadaira	88.774	2,3%	56,5%
Granada	87.977	2,2%	58,7%
Marchena	87.193	2,2%	60,9%
Dos Hermanas	84.428	2,1%	63,1%
Fuengirola	80.059	2,0%	65,1%
Écija	77.775	2,0%	67,1%
El Burgo	62.724	1,6%	68,7%
Estepona	60.713	1,5%	70,2%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.16: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA 1984-1994

	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación inversión total	Nº de proyectos registrados
Más de 100 millones	1.520.862	38,5%	5
Entre 50 y 100 millones	563.961	14,3%	8
Entre 20 y 50 millones	795.222	20,1%	25
Entre 10 y 20 millones	402.949	10,2%	27
Menos de 10 millones	666.049	16,9%	166
	3.949.043	100,0%	231

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.17: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

Municipio	Provincia	Razón Social	Inversión (en miles de pesetas 1994)	
	Málaga	Málaga	Fogis, S.L.	706.146
	Sevilla	Sevilla	Danone, SA	297.676
	Ronda	Málaga	Angulo Varona, Regino y Frutuoso	296.439
	Grazalema	Cádiz	Fromandal, S.A.	118.470
	Carmona	Sevilla	Hispalense Quesera, S.L.	102.131
	Sevilla	Sevilla	Yogures Andaluces, S.A.	99.640
	Antequera	Málaga	S.C.L. Antequerana	97.800
	Los Palacios y Villafranca	Sevilla	S.A.T. 2228 Camino de Santiago	78.373
	El Pedroso	Sevilla	Industrial Quesera Sierra Norte, S.A.	60.542
	El Burgo	Málaga	Queica, S.A.L.	60.293
	Alcalá de Guadaira	Sevilla	Helados La Menorquina, S.A.	59.071
	Estepona	Málaga	S.C.A. Agrícola Estepona	55.368
	Écija	Sevilla	S.C. Ecijana Ganadera	52.874

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.1.2.b) Vino, Licores y Alcoholes

Ya se ha visto que el subsector de Vinos, Licores y Alcoholes se encontraba territorialmente concentrado a la altura de 1980 en tres únicas zonas: el área de Jerez, el área de Montilla – Moriles y el área del Condado de Huelva. La evolución de la inversión en este período va a consolidar estos patrones de concentración espacial, aunque, junto con las áreas anteriormente citadas aparezcan otras, debido a la importancia de las iniciativas inversoras protagonizadas por empresas concretas.

CUADRO 4.18: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES 1984-1994

	Participación en el empleo total 1980 (%)	Participación en la inversión total 1984-1994
Area de Jerez en sentido estricto ²⁷	55,5%	71,9%
Area de Jerez en sentido amplio ²⁸	60,8%	72,3%
Area de Montilla – Moriles ²⁹	12,3%	0,4%
Area del Condado de Huelva ³⁰	9,0%	4,7%
Total	82,1%	77,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

Por tanto, de nuevo en términos generales, la evolución de la inversión en el período considerado ha fortalecido las pautas de localización del subsector tal y cómo éstas fueron determinadas en el análisis realizado para 1980.

CUADRO 4.19: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES 1984-1994

	Participación inversión total (%)	Nº de inversiones
Más de 100 millones	78,3%	11
De 50 a 100 millones	9,5%	9
De 20 a 50 millones	7,8%	17
De 10 a 20 millones	1,7%	8
Menos de 10 millones	2,6%	65
Total	100,0%	110

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

No obstante, durante el período objeto de estudio, parece que el carácter local de los procesos de acumulación se ha debilitado ostensiblemente. Una prueba de ello es que la Reestructuración de la actividad productiva, a través de los procesos de racionalización técnica derivados de la inversión es llevada a cabo, prioritariamente, por grandes empresas, que son las únicas capaces de movilizar capitales superiores a los 100

²⁷ Incluye los municipios de Jerez de la Frontera, Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda.

²⁸ Incluye los municipios de Jerez de la Frontera, Puerto de Santa María, Sanlúcar de Barrameda, Chiclana de la Frontera, Chipiona y Trebujena.

²⁹ Incluye los municipios de Aguilar de la Frontera, Cabra, Doña Mencía, Lucena, Montilla, Puente Genil, La Rambla, y Rute.

³⁰ Incluye los municipios de Almonte, Bollullos par del Condado, Bonares, Chucena, Manzanilla, La Palma del Condado, Rociana del Condado, Trigueros y Villalba del Alcor.

millones de pesetas, como puede observarse en el cuadro 4.19. Adicionalmente, un único grupo industrial Allied Domecq contabiliza más del 50 % de la inversión realizada en el subsector

CUADRO 4.20: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

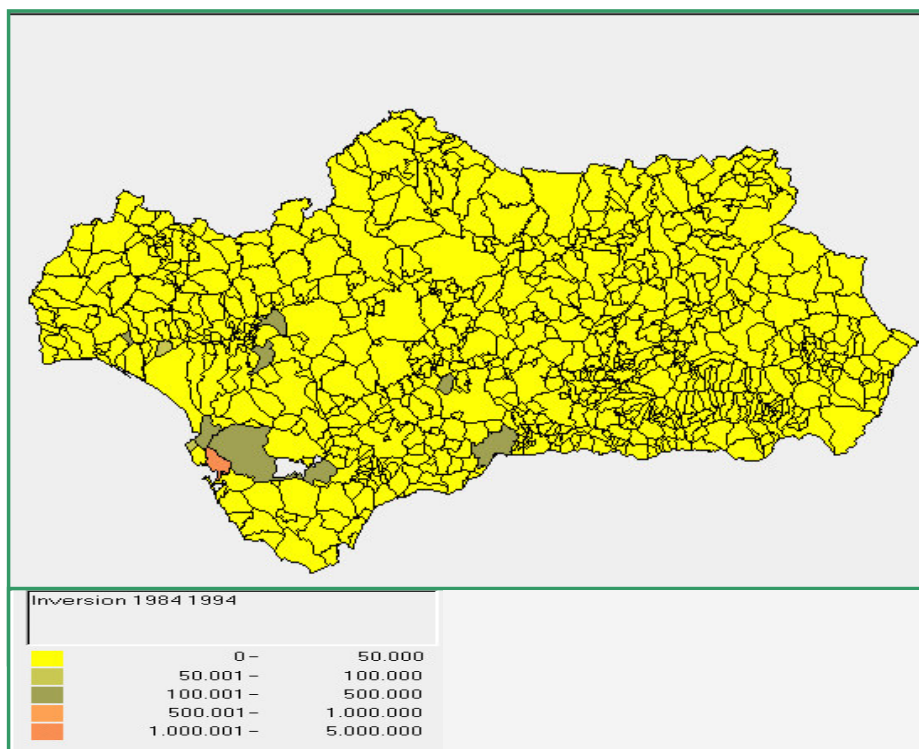
	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación inversión total (%)
Grupo Allied Domecq	3.440.235	50,96%
Grupo Osborne	256.127	3,79%
Total	3.696.362	54,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

La capacidad inversora de las grandes empresas es, por tanto, la responsable de un patrón de localización espacial de la inversión que:

- Por un lado, es tremendamente concentrado. Tan sólo 10 municipios concentran más del 95% de la inversión.
- Por otra parte, se distribuye territorialmente de acuerdo a los patrones de localización del empleo estudiados en el epígrafe 3.1 del capítulo anterior.

MAPA 4.5: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE PRODVINO, LICORES Y ALCOHOLES EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.21: LA DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES 1984-1994

	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total	Porcentaje acumulado
El Puerto de Santa María	4.002.291	60,8%	60,8%
Fuente de Piedra	447.090	6,8%	67,6%
Jerez de la Frontera	424.338	6,5%	74,0%
Sanlúcar de Barrameda	369.453	5,6%	79,7%
Málaga	349.650	5,3%	85,0%
Dos Hermanas	216.634	3,3%	88,3%
San Juan del Puerto	201.127	3,1%	91,3%
La Rinconada	190.578	2,9%	94,2%
Rociana del Condado	83.438	1,3%	95,5%
Chipiona	71.632	1,1%	96,6%
Chiclana de la Frontera	28.070	0,4%	97,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.22: PRINCIPALES AGENTES INVERSORES 1984-1994

Municipio	Razón Social	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación inversión total (%)
Puerto de Santa María	John Harvey, B.V. Sucursal en España	3.308.931	50,27%
Linares	Inversiones Santana, S.A.	435.860	6,62%
Puerto de Santa María	Alcoholes del Puerto, S.A.	235.233	3,57%
Dos Hermanas	Compañía Andaluza de Alcoholes, S.A. Cadasa	316.990	4,82%
Málaga	Bacardi y compañía, S.A. España	205.752	3,13%
Sanlúcar de Barrameda	Vinicola Hidalgo y compañía, S.A.	186.068	2,83%
21064	Coop. Agrícola Provincial de Huelva	157.059	2,39%
Sanlúcar de Barrameda	Jose Medina y compañía, S.A.	156.290	2,37%
San José de la Rinconada	Sociedad Azucarera Iberica, S.A.	130.631	1,98%
Málaga	Concentrados Málaga, S.A.	120.836	1,84%
Puerto de Santa María	Bodega Luis Caballero, S.A.	94.845	1,44%
Puerto de Santa María	Fernando A. de Terry, S.A.	90.921	1,38%
Puerto de Santa María	Osborne y compañía, S.A.	81.867	1,24%
Jerez de la Frontera	De Luque, S.L.	80.658	1,23%
Jerez de la Frontera	M. Gil Luque, S.A.	75.357	1,14%
Chipiona	Mellado Martin, Jose	71.632	1,09%
Jerez de la Frontera	Jose De Soto, S.A.	71.073	1,08%
Jerez de la Frontera	Sicono, S.L.	60.758	0,92%
Puerto de Santa María	Rives Pitman, S.A.	57.200	0,87%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.1.3. Sectores arraigados de mediana productividad: Aceites y Grasas

Lo primero que hay que destacar es el gran número de establecimientos de los que se compone el sector, nada menos que 1.058 en el momento de comienzo del presente análisis. Frente a esta gran número de establecimientos, sin embargo, en el período considerado, sólo se han contabilizado 119 inversiones (llevadas a cabo muchas veces por las mismas empresas) con lo que el proceso de creación de ventajas competitivas ha sido generado por unas pocas organizaciones. Adicionalmente, las inversiones de más de 100 millones de pesetas, sólo 21 por otro lado, representan más del 65% del total.

Por tanto, en este caso, existe una asincronía entre los patrones de localización del sector, que indicaban en 1980 una gran dispersión de los establecimientos y el empleo, y la distribución de la inversión mucho más concentrada.³¹ Esto indica que, existen empresas y organizaciones que están llevando a cabo procesos de inversión que se encuentran muy por encima de la capacidad de respuesta de sus competidoras, produciendo de esta forma un efecto de concentración espacial de las misma.

En realidad, esto hay que ponerlo en relación con las características de la cadena de valor del aceite de oliva³². En este sentido, es posible distinguir una primera transformación (el prensado de la aceituna para, de este modo, obtener el aceite de oliva virgen) de una segunda transformación (el refinado, consistente en el tratamiento químico de los aceites obtenidos con la finalidad de hacer a los mismos aptos para el consumo humano). Puede afirmarse, en este sentido, que las inversiones de más de 100 millones de pesetas (el 65% del total invertido) se dirigen mayoritariamente a las refinadoras de aceite. Así puede verse, por ejemplo, si se analiza el cuadro 4.25. En el mismo, una única empresa Cereol Ibérica³³ perteneciente al grupo industrial Eridania suponía el 33,7% de la inversión. Pero también se asiste a un intenso proceso de “modernización” de los establecimientos de primera transformación: las almazaras. Es decir, la dinámica inversora muestra del conflicto de intereses entre la primera y la segunda transformación.

La primera transformación se encuentra controlada por agentes locales, muchos de ellos encuadrados dentro de la denominada economía social. De hecho, entre los principales inversores se encuentran una serie de cooperativas y sociedades agrícolas de transformación dedicadas a la molturación de la aceituna. Adicionalmente, casi la totalidad de las iniciativas inversoras de montante inferior a los 100 millones de pesetas y algunas de montante superior a esta cifra son protagonizadas por empresas dedicadas a la molturación de la aceituna. O sea, el asociacionismo, bastante cercano a la propugnada construcción de redes, es una de las respuestas de los empresarios del sector frente a la globalización de la actividad del mismo. Pero este tipo de actuaciones se

³¹ Esto es de destacar ya que es el único subsector de los estudiados en el que los patrones de localización identificados en 1980 no se fortalecen, sino que, por el contrario, se debilitan en el período 1980-95.

³² La cadena de valor del aceite de oliva se estudia con más detalle en el apartado 3.1 del próximo capítulo. De todas formas, es necesario recordar que, pese a su importancia, el aceite de oliva no es la única producción encuadrada en el subsector de Aceites y Grasas. Las actividades de extracción, refino y envasado de aceites vegetales (girasol, semillas etc.) también tienen una gran importancia.

³³ En concreto, esta empresa, perteneciente al grupo Eridania en la actualidad, se dedica a la extracción y refino de fundamentalmente aceite de girasol (Alimarket, 1996).

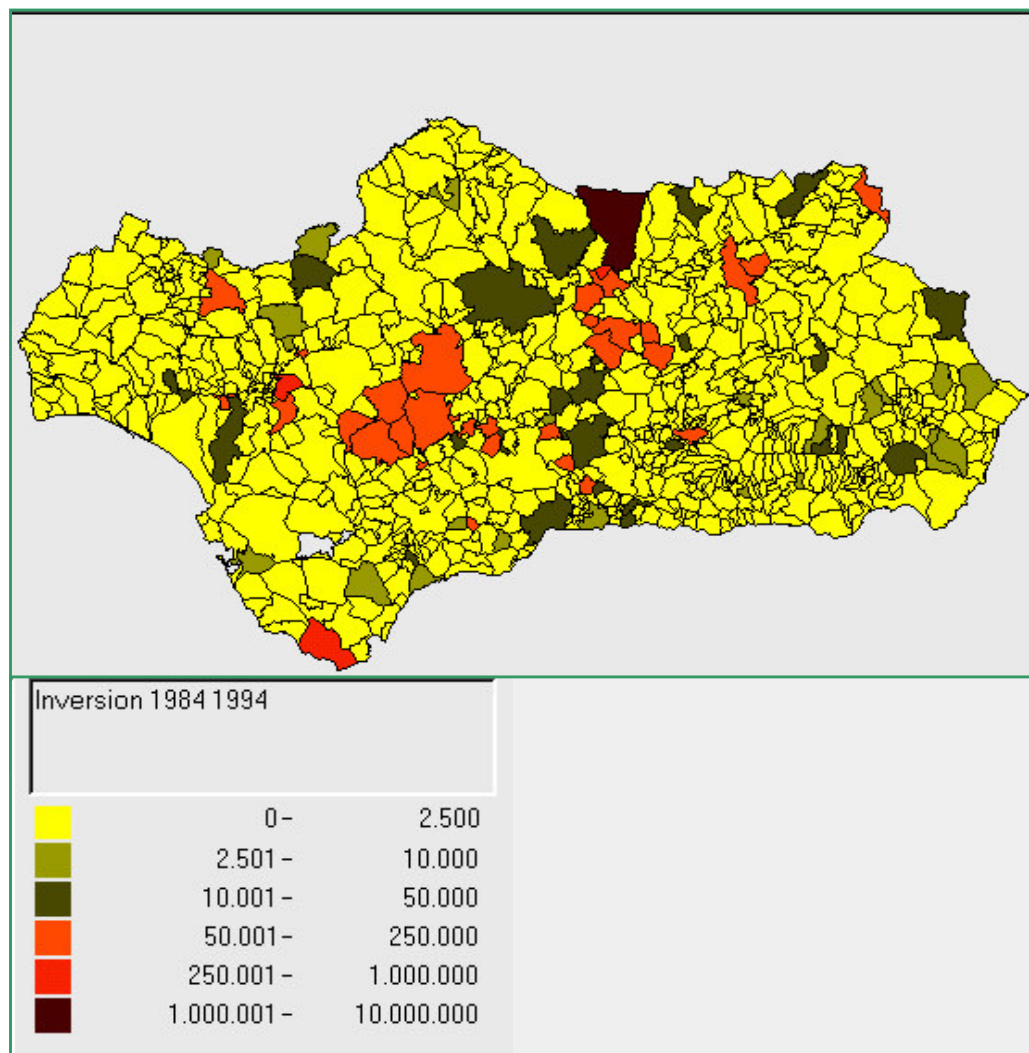
demuestran espacialmente discontinuas. Es decir, no surgen en todos aquellos lugares donde existe una concentración significativa de empresas, sino sólo en algunos de ellos. Esto, a su vez, provoca una concentración territorial de las inversiones, aunque la misma no se dirija prioritariamente a las grandes ciudades, sino que se localice en algunos municipios rurales concretos. Sólo de esta forma, puede entenderse el protagonismo en los procesos inversores de localidades como Arjonilla, Tarifa, Fuente de Piedra, Torreperogil, Villanueva de Algaidas, La Roda de Andalucía, La Puebla de Cazalla, Arahal, etc...

Por tanto, la presencia de una dinámica inversora, aunque no sea ésta especialmente fuerte, parece que está afectando a la distribución espacial del empleo en el sector. En este sentido, está potenciando y creando ventajas competitivas en un número muy reducido de ellos, siendo imperceptible en el resto. Con el paso del tiempo serán los establecimientos (en particular las almazaras) con mayores productividades y menores costes unitarios, derivados habitualmente de una ampliación de su capacidad de molturación, es decir, del aprovechamiento de economías de escala, los que sobrevivan, produciéndose, de este modo, una concentración espacial de estas actividades.

Parece, por tanto, que en este caso nos encontramos con una constatación de las tesis centradas en la importancia de la constitución de redes, que, sin embargo, se termina concretando en un proceso competitivo que se ajusta bastante bien a lo enunciado por algunos autores dentro de la tradición marxista (Storper y Walker, 1989). Es decir, pese a que el proceso de aprendizaje y el establecimiento de mecanismos de cooperación permite afrontar los retos competitivos derivados de la Reestructuración productiva, esto, posiblemente frena, pero no llega a compensar el creciente desarrollo de ventajas competitivas por parte del segmento puramente industrial y con menor nivel de arraigo espacial del subsector. O sea, sobre la base de las iniciativas asociacionistas no se ha conseguido darle la vuelta a la situación de forma que sea la primera transformación el elemento que controle la cadena de valor. De este modo, se intensifica el papel de la segunda transformación y, por tanto, la concentración espacial de los circuitos de generación de valor.

Adicionalmente, es de destacar que la capacidad de los capitales locales para afrontar, aunque sólo sea parcialmente, las nuevas condiciones competitivas se produce en un subsector donde la tasa de acumulación es muy reducida (1,1% de media en el período 80-92 frente al 2,9% de media para el conjunto de la IAA). Esto no es una casualidad. El hecho de que el crecimiento de la actividad sea moderado, permite que el mismo pueda ser afrontado por los agentes económicos locales, mucho menos eficientes técnica y organizativamente, de forma que los procesos de concentración espacial de la actividad productiva son mucho menos claros.

MAPA 4.6: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN EL PERÍODO 1984-1994 (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.23: LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS 1984-94

Municipio	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total	Porcentaje acumulado
Andújar	2.891.047	33,7%	33,7%
Sevilla	451.443	5,3%	39,0%
Arjonilla	331.685	3,9%	42,9%
Tarifa	256.634	3,0%	45,9%
Fuente de Piedra	239.597	2,8%	48,7%
Villanueva de Algaidas	235.148	2,7%	51,4%
Torreperogil	235.011	2,7%	54,2%
Porcuna	228.600	2,7%	56,8%
Dos Hermanas	193.546	2,3%	59,1%
Arjona	182.939	2,1%	61,2%
Aguadulce	179.272	2,1%	63,3%
Brenes	176.654	2,1%	65,4%
La Roda de Andalucía	163.525	1,9%	67,3%
Valdepeñas de Jaén	162.617	1,9%	69,2%
Osuna	161.681	1,9%	71,1%
Morón de la Frontera	159.661	1,9%	72,9%
Pedraera	152.713	1,8%	74,7%
Los Villares	122.600	1,4%	76,1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.24: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS 1984-94

	Participación el total (%)	Nº de inversiones
Más de 100 millones	66,8%	21
Entre 50 y 100 millones	14,8%	20
Entre 20 y 50 millones	12,7%	33
Entre 10 y 20 millones	3,0%	19
Menos de 10 millones	2,7%	77
Total	100,0%	170

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.25: ANÁLISIS DE LOS AGENTES INVERSORES EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS 1984-1994

Municipio	Provincia	Razón Social	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Participación el total (%)
Andújar	Jaén	Cereol Iberica, S.A.	2.891.047	33,7%
Arjonilla	Jaén	Cooperativa San Jose	331.685	3,9%
Tarifa	Cádiz	Harinas de Andalucía, S.A.	256.634	3,0%
Arjona	Jaén	S.A.T. San Nicasio	182.939	2,1%
Brenes	Sevilla	Agribetica, S.A.	171.763	2,0%
Roda de Andalucía	Sevilla	S.A.T. 2.823 "La Inmaculada Concepción"	163.525	1,9%
Valdepeñas de Jaén	Jaén	S.C. Santísimo Cristo de Chircales	162.617	1,9%
Fuente de Piedra		Coop. Interprovincial Agrícola Ganadera	162.440	1,9%
Aguadulce	Sevilla	S.A.T. Nº 1.185 "Purísima Concepcion"	135.000	1,6%
Sevilla	Sevilla	Compañía Industrial y de Abastecimiento	134.124	1,6%
Villanueva de Algaidas	Málaga	Coop.Olivarera Villanueva.Algaida S.Rita	126.074	1,5%
Torreperogil	Jaén	Soc.Coop. Cristo Rey	122.519	1,4%
Osuna	Sevilla	Soc.Agraria Transformación Sta.Teresa	119.862	1,4%
Sevilla	Sevilla	Cia.Industrial y de Abastecimiento, S.A.	115.785	1,4%
Málaga	Málaga	Olior-Porcuna, S.A.	114.300	1,3%
Torreperogil	Jaén	Aceites Zarate, S.A.	112.492	1,3%
Úbeda	Jaén	S.C.A. Santa Eulalia	109.654	1,3%
Los Villares	Jaén	Coop. del Campo "San Juan Bautista"	100.700	1,2%
Pilas	Sevilla	Agrufal, S.A.	100.000	1,2%
Pedreira	Sevilla	Aromeza, S.A.	92.333	1,1%
Martos	Jaén	S.C. Virgen Del Carmen	86.381	1,0%
Santiago de Calatrava	Jaén	S.C.A. Santisur	79.965	0,9%
Siles	Jaén	S.C.A. San Isidro	76.104	0,9%
Puebla de Cazalla	Sevilla	S.A.T. 3460 S.Jose	75.071	0,9%
Arahal	Sevilla	C.S. Andaluza de Labradores de la Campiña	71.946	0,8%
Sevilla	Sevilla	Cia. Indust. y de Abastecimientos, S.A.	70.020	0,8%
Dos Hermanas	Sevilla	Olivarera Internacional, S.A	69.145	0,8%
Villanueva del Trabuco	Málaga	S.C.A. Olivarera Guadalhorce	66.923	0,8%
Alozaina	Jaén	Coop. Agro. Purísima Santiago	66.021	0,8%
Morón de la Frontera	Sevilla	Angel Camacho, S.A.	61.598	0,7%
Alcaudete	Jaén	S.C.A. La Bobadilla	61.351	0,7%
Morón de la Frontera	Sevilla	Angel Camacho, S.A.	58.536	0,7%
Sevilla	Sevilla	"Arlesa"Aceitunas Reunidas Levante, SA	58.123	0,7%
Écija	Sevilla	Cooperativa Agropecuaria Industrial	57.160	0,7%
Zufre	Huelva	S.C. Nuestra Señora del Puerto	55.649	0,6%
Algámitas	Sevilla	S.A.T. Nº 2110 "San Antonio"	53.806	0,6%
Granada	Granada	Explot. Agrarias Emilio Castro e Hijos, S.A.	52.415	0,6%
Villanueva de Algaidas	Málaga	Sdad.Coop.And. Oliv. Ntra. Sra. de la Ascención.	51.329	0,6%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.1.4. Subsectores arraigados poco productivos: Panadería y Molinería

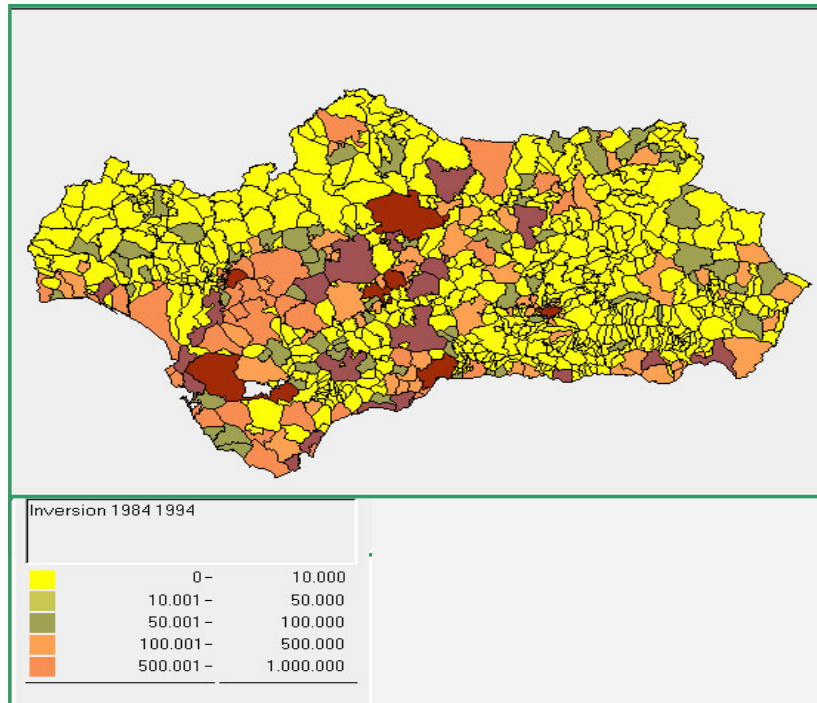
Es un subsector que tiene un comportamiento totalmente diferente. Es lógico, puesto que se trata de la única actividad con una productividad muy inferior a la media de la IAA, que no se encuentra marginada de la dinámica inversora. Por ello, el nivel de dispersión territorial de las inversiones es muy elevado. Si en el caso del Azúcar sólo dos localidades concentraban el 90% de la misma y en el caso de los Aceites y Grasas el 90% de las inversiones, mucho más dispersas, se concentraban en 30 municipios; en el subsector de Panadería y Molinería el grado de dispersión de la inversión es tal que para llegar a tener en cuenta el 90% de la inversión es necesario considerar 132 municipios³⁴.

De nuevo, esta dinámica hay que ponerla en relación con las diferentes estrategias llevadas a cabo por los agentes. En este sentido, en este sector, el papel de las pequeñas iniciativas es muy importante llegando a representar un montante similar al promovido por aquellas inversiones con más de 100 millones de pesetas. Por tanto, el tejido económico endógeno, sobre la base de pequeñas y, en ocasiones, microempresas es capaz de movilizar recursos suficientes como para eclipsar el protagonismo de las grandes corporaciones empresariales, hecho que no ha ocurrido en los subsectores anteriores.

Por otro lado, entre los actores que promueven grandes proyectos inversores se encuentran algunas empresas regionales, junto con la gran distribución y algunas corporaciones multinacionales, lo que indica que, ni tan siquiera este subsector, se encuentra al margen de las estrategias valorizadoras de las grandes organizaciones empresariales. Por tanto, se observan tendencias opuestas. Una que favorece la concentración, promovida por grandes grupos industriales y comerciales y otra que fomenta la dispersión, protagonizada por pequeños agentes regionales. A tenor de los datos, existe un equilibrio entre ambas.

³⁴ En el cuadro 3.26 se exponen los 19 municipios que acaparan el 60% de la inversión contabilizada.

MAPA 4.7: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA EN EL PERÍODO 1984-1994(EN MILES DE P ESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

CUADRO 4.26: LA DISPERSIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA 1984-1994

Municipio	Inversión (en miles de pesetas 1994)	Porcentaje sobre el total	Porcentaje acumulado
Granada	2.455.987	10,7%	10,7%
Málaga	2.264.812	9,9%	20,6%
Puente Genil	2.147.400	9,4%	30,0%
Sevilla	1.449.390	6,3%	36,4%
Jerez de la Frontera	673.112	2,9%	39,3%
Estepa	671.362	2,9%	42,2%
Córdoba	548.054	2,4%	44,6%
Jaén	498.931	2,2%	46,8%
Mijas	498.206	2,2%	49,0%
Antequera	429.690	1,9%	50,9%
Marbella	341.554	1,5%	52,4%
Almería	302.143	1,3%	53,7%
Marchena	300.441	1,3%	55,0%
Huelva	290.705	1,3%	56,3%
Castilleja de la Cuesta	239.608	1,1%	57,3%
Istán	226.242	1,0%	58,3%
Cádiz	199.213	0,9%	59,2%
Sanlúcar de Barrameda	197.621	0,9%	60,0%
Montoro	192.633	0,8%	60,9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

**CUADRO 4.27: LA DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN
SEGÚN EL VOLUMEN DE LA MISMA 1984-1994**

	Participación de este estrato en la inversión total del sector	Nº de proyectos registrados
Más de 100 millones	32,6%	20
Entre 50 y 100 millones	6,5%	23
Entre 20 y 50 millones	12,6%	102
Entre 10 y 20 millones	13,2%	220
Menos de 10 millones	35,0%	2.531
Total	100,0%	2.896

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

**CUADRO 4.28: ANÁLISIS DE LOS AGENTES INVERSORES
EN EL SECTOR DE MOLINERÍA Y PANADERÍA 1984-1994**

Municipio	Provincia	Razón Social	Inversión (en miles de pesetas 1994)
Granada	Granada	Centros Comerciales Continente, S.A.	1.415.668
Puente Genil	Córdoba	Alimentaria del Genil, S.A.(Aliges)	1.079.021
Granada	Granada	Alcampo, S.A.	795.561
Puente Genil	Córdoba	Alimentarias del Genil, S.A.	490.007
Málaga	Málaga	Donut Corporation Málaga S.A.	449.011
Jaén	Jaén	Hipermercados Pryca, S.A.	400.583
Puente Genil	Córdoba	Alimentarias del Genil, S.A.	351.876
Antequera	Málaga	Bimbo, S.A.	307.230
Sevilla	Sevilla	Donut Corporation Sevillana, S.A.	251.504
Istán	Málaga	Donut Corporation Malaga, S.A.	226.242
Mijas	Málaga	Abdulkader Ariss, Albert	183.737
Sevilla	Sevilla	Horno San Buenaventura, S.A.	175.164
Osuna	Sevilla	Galletas Andaluzas, S.A.	144.302
Montoro	Córdoba	Panificadora de Montoro, S.C.L.	138.576
Málaga	Málaga	Donut Corporation Malaga, S.A.	138.157
Dalías	Almería	Pan Ingles, S.L.	132.788
San Roque	Cádiz	Iniciativas Alimentarias Almeriense	125.601

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

4.2. ANÁLISIS GLOBAL

El objetivo del presente epígrafe es analizar el comportamiento agregado de la inversión productiva durante el período considerado. De esta forma, es posible observar las áreas que de un modo más claro reciben flujos inversores. De este modo, se aprecian con mayor claridad las tendencias y, por tanto, los patrones de valorización del capital realmente existentes.

4.2.1. La profundización de las características estructurales de la economía andaluza. Polarización de la actividad económica. Zonas receptoras de la misma

En este apartado se va a comprobar cómo la localización espacial de las inversiones ha propiciado un agravamiento de la dualidad estructural ya perceptible en la región. Para ello, va a tomarse como punto de partida, la clasificación municipal realizada en el epígrafe 3.2 del capítulo anterior donde se distinguían seis grupos:

- ◆ Áreas urbanas
- ◆ Ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA
- ◆ Ciudades intermedias no especializadas en transformación agroalimentaria
- ◆ Áreas rurales con un elevado desarrollo de la IAA
- ◆ Áreas rurales con potencialidades de desarrollo de la IAA
- ◆ Áreas rurales excluidas de los procesos en curso

Se va a proceder, en este momento, a la comparación entre el porcentaje de empleo que tenían estas áreas en 1980 y el porcentaje de inversión recibido en el período 1984-1994.

CUADRO 4.29: COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE EMPLEO EN 1980 Y EL DE INVERSIÓN EN EL PERÍODO 1984-1994

	Participación en el número de municipios en 1980	Participación en el territorio	Participación en el empleo en 1980	Participación en la inversión 84-94	Inversión acumulada (%)
Grandes Ciudades	3,1%	6,4%	43,9%	50,1%	50,1%
Ciudades intermedias con un desarrollo importante de la IAA	6,5%	16,7%	23,6%	23,0%	73,2%
Ciudades intermedias no especializadas IAA	4,8%	11,8%	4,6%	9,8%	82,9%
Áreas rurales con un desarrollo importante de la IAA	4,2%	4,0%	10,1%	3,1%	86,0%
Áreas rurales con potencialidades	9,9%	10,9%	8,6%	4,8%	90,7%
Áreas rurales excluidas	69,9%	50,2%	9,2%	9,3%	100,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

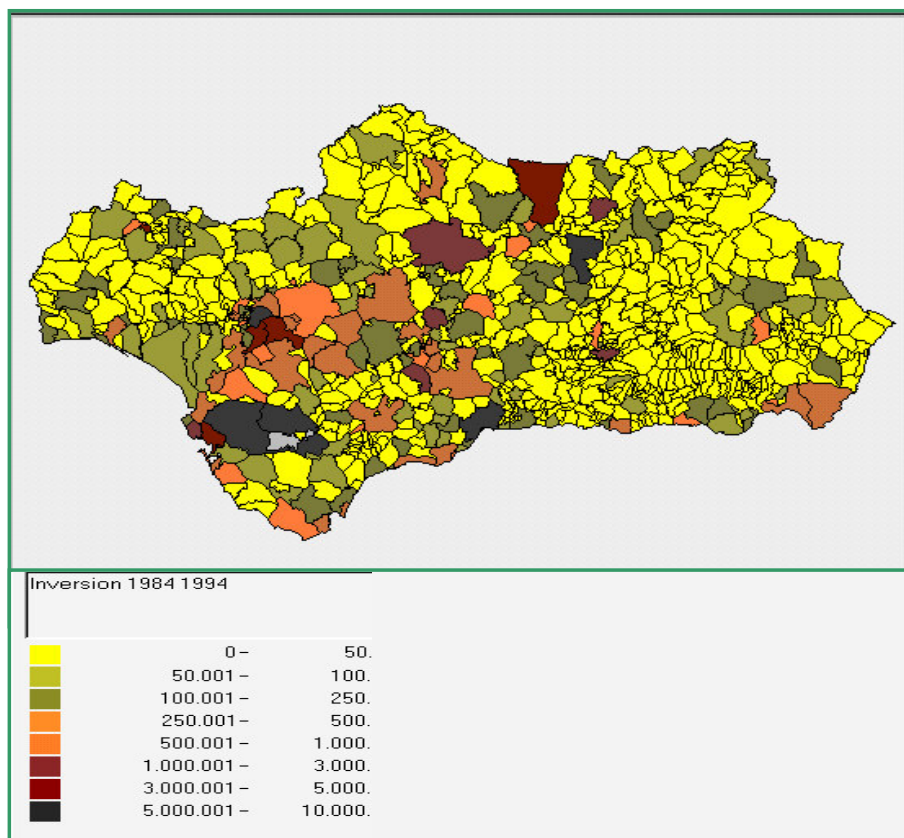
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL DE 1980 Y DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 1984-94

Como puede observarse, existe una continuidad general en las pautas de distribución de la actividad observadas en 1980. En aquel momento, las áreas urbanas y las ciudades intermedias acaparaban un 72,1% del empleo. Durante el período 1984-1994 el 82,9% de las inversiones recogidas en el registro industrial van dirigidas a estas mismas zonas. Por tanto, en términos generales, puede hablarse de una intensificación de la tendencia a la concentración de la actividad agroindustrial ya observada en 1980.

Por otro lado, el papel de las áreas rurales se ve sometido a un proceso de erosión continuada. En 1980 representaban el 28,3% del empleo total. Sin embargo, en el período 84-94 únicamente reciben el 17,1% de la inversión. Por tanto, su posición competitiva se ve claramente comprometida por los procesos en curso. Adicionalmente, el segmento que más acusa la ausencia de inversiones es el de áreas rurales con un elevado desarrollo de la IAA. Estos municipios suponían en 1980 el 10,1% del empleo, mientras que en el período 84-94 absorbieron tan sólo el 3,1% de la inversión.

Por tanto, lo relevante es que no sólo no se debilitan las tendencias a la concentración espacial de la industria agroalimentaria, sino que las mismas se fortalecen a lo largo del período estudiado.

MAPA 4.8: DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN AGROALIMENTARIA EN ANDALUCÍA EN EL PERÍODO 1984-1994. (EN MILES DE PESETAS DE 1994)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL

En este sentido, el papel de las áreas urbanas es cada vez más destacado y la marginación de las zonas rurales de los procesos en curso también. La posibilidad de “difundir” territorialmente el crecimiento de los valores monetarios sobre la base de la existencia de una serie de zonas rurales con capacidad real de proceder a la transformación de producciones agroalimentarias se debilita como consecuencia de la forma concreta tomada por los procesos de acumulación. No obstante, bajo la apariencia de una total continuidad, sí que van a producirse algunos cambios cualitativos en las tendencias inversoras de una gran importancia. Para ello, va a analizarse más detenidamente:

- ◆ La importancia creciente de las grandes ciudades.
- ◆ El número cada vez menor de municipios semirurales que son capaces de generar importantes dinámicas inversoras.

4.2.2. La importancia creciente de las áreas urbanas

Es conocido que la IAA es una de las actividades industriales que presenta un menor grado de concentración territorial. Pese a ello, ya se indicó que a la altura de 1980 el grado de concentración de la IAA en las grandes ciudades era ya considerable. No obstante, como puede observarse, la atracción de inversiones y, por tanto, el desarrollo de ventajas competitivas por parte de las empresas localizadas en las mismas, es superior a su participación en el empleo del sector en 1980. Es decir, la importancia de las grandes ciudades en la articulación territorial de la IAA tiende a aumentar durante el período objeto de estudio. Como ha tenido ocasión de verse anteriormente esto se debe, al menos parcialmente, a la forma en que las tendencias inversoras de los sectores no arraigados se proyectan sobre el territorio. No obstante, sería conveniente evaluar la aportación de los diferentes subsectores a la dinámica inversora observable en las áreas urbanas andaluzas.

CUADRO 4.30: LA DINÁMICA INVERSORA EN EL INTERIOR DE LAS GRANDES CIUDADES

Subsector	Participación inversión urbana
Aceites y Grasas	1,5%
Carnicas y mataderos	7,3%
Productos Lácteos	2,6%
Conservas vegetales	2,4%
Conservas de Pescado	3,8%
Molinería y Panadería	18,7%
Azúcar	21,3%
Alimentación Animal	0,5%
Alimentos Diversos	5,7%
Vino, Licores y alcoholes	4,1%
Cerveza	9,7%
Bebidas Analcohólicas	22,4%
Total	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 84-94

Los subsectores no arraigados, y más en concreto, los arraigados de alta productividad (Cerveza, Bebidas Alcohólicas y Azúcar) son los auténticos protagonistas de la dinámica observada en las ciudades. Las inversiones inducidas por estos tres subsectores representan el 53,4% del total invertido en las aglomeraciones urbanas andaluzas.³⁵ En resumen: las áreas urbanas incrementan su importancia en este período de la mano de la actividad inversora de los sectores más productivos y con menos arraigo en la estructura regional.

4.2.3. Las ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA

Como tuvo ocasión de estudiarse, las ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA, se agrupaban en tres ejes de articulación territorial:

- ◆ Eje transversal
- ◆ Eje Córdoba – Málaga
- ◆ El eje Andújar – Jaén – Granada

Se había dicho, igualmente, que el primero de ellos era el más fuerte y continuo, por tanto, el más consolidado y el más importante a la hora de proceder a la articulación territorial de la región. El desarrollo territorialmente equilibrado de la IAA debería haber conllevado un fortalecimiento, por igual, de los ejes anteriormente enunciados. Esto habría promovido el desarrollo de la IAA sobre la base de las potencialidades endógenas de los territorios donde nacen las cadenas de valor que dan lugar a las mismas. Sin embargo, las tendencias espaciales de la inversión muestran un movimiento justo en el sentido contrario.

CUADRO 4.31: COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE EMPLEO EN 1980 Y EL DE INVERSIÓN EN EL PERÍODO 84-94 EN LOS PRINCIPALES EJES ARTICULADORES DE LA REGIÓN

	Participación empleos agroindustriales 1980	Participación en la inversión en el período 1984-94	Diferencia relativa en la participación inversión - empleo
Eje transversal	32,7%	30,0%	-8,3%
Eje Córdoba – Málaga	19,0%	14,6%	-23,5%
El eje Andújar – Jaén – Granada	15,6%	12,7%	-18,5%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DEL DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS DEL INE (1980) Y DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 1984-94

En realidad, durante el período 84-94, no puede afirmarse que sobre la base del análisis del comportamiento de las ciudades intermedias, ninguno de los ejes citados con anterioridad se vean favorecidos por la localización de las inversiones. En este sentido, en todos los casos, la participación en el total de inversiones localizadas en ciudades

³⁵ Su participación en la Formación Bruta de Capital para el conjunto de la región era del 38,8%, con lo que se demuestra que la actividad inversora de los mismos se deja sentir, sobre todo, en las grandes ciudades.

intermedias con un elevado desarrollo de la IAA es inferior a su participación en el empleo en 1980.

No obstante, con todo, el principal destino de las inversiones destinadas a ciudades intermedias especializadas en actividades agroalimentarias se destina al denominado eje transversal por lo que se indica con más detenimiento los municipios incluidos en el interior del mismo.

CUADRO 4.32: INVERSIÓN EN CIUDADES INTERMEDIAS CON UN ELEVADO DESARROLLO DE LA IAA.

Municipio	Inversión (en miles de pesetas de 1994)
Puente Genil	1.717.585
Arahal	730.378
Estepa	728.911
Marchena	602.922
Campillos	516.882
Antequera	515.404
Morón de la Frontera	491.814
Ecija	349.928
Utrera	333.029
Cabra	284.394
Puebla de Cazalla (La)	192.015
Lucena	152.344
Montilla	100.359
Osuna	86.949
Cabra	284.394
Total	8441993
Participación en total ciudades intermedias con elevado desarrollo IAA	42,93%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 84-94

Por último, es interesante el análisis del destino de la inversión productiva en el caso de estos municipios. En este sentido, es necesario destacar que tres subsectores, Panadería y Molinería, Conservas Vegetales y Aceites y Grasas acapararan más del 75% de la inversión total. Esto coincide con el análisis de la especialización de los mismos que se realizará en el epígrafe 3.2 del próximo capítulo.

**CUADRO 4.33: DINÁMICA DE INVERSIÓN
SUBSECTORIAL EN ESTAS ÁREAS**

Municipio	Participación en la inversión
Panadería y Molinería	33,6%
Conservas vegetales	31,6%
Aceites y Grasas	13,7%
Cárnicas y Mataderos	8,8%
Industrias Lácteas	4,5%
Alimentos diversos	3,9%
Alimentación animal	3,7%
Conservas de pescado	0,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS OBTENIDOS DEL REGISTRO INDUSTRIAL PARA EL PERÍODO 84-94

5. CONCLUSIONES

En resumen, el análisis de la distribución espacial de la inversión muestra como:

- ◆ Se confirman, en términos generales, los patrones de localización de las actividades productivas detectados en 1980. En general, la inversión se dirige hacia aquellos lugares en los que los diferentes subsectores encuadrados en la IAA se localizaban en 1980. Es decir, el proceso de creación de ventajas competitivas favorece a los territorios en los que la IAA se localizaba en 1980.
- ◆ Las mayores tasas de acumulación se dan en los subsectores no arraigados de alta productividad (Cerveza, Azúcar y Bebidas Analcohólicas), siendo las tasas de acumulación mucho más reducidas en los subsectores arraigados, sobre todo, en aquellos con unos menores niveles de productividad. La razón de estas mayores tasas de acumulación de los subsectores no arraigados de alta productividad es su mayor rentabilidad y propensión inversora. Se trata de un tipo de actividades dominadas por una serie de grandes organizaciones productivas que tienden a emplear políticas de apalancamiento financiero muy activas, lo que favorece la creación de ventajas competitivas vía inversión. Como consecuencia de la mayor capacidad inversora, unas actividades que, en 1980 suponían poco más del 15% del valor añadido de la IAA, acaparan el 38,8% de la Formación Bruta de Capital del período comprendido entre 1980 y 1992.
- ◆ Por ello, la dinámica de crecimiento y acumulación de capital no es neutra en términos espaciales. Dada esta mayor propensión inversora y dado que estos subsectores³⁶ localizan su actividad casi exclusivamente en entornos urbanos, la inversión tiende mayoritariamente a concentrarse en las grandes ciudades, lo que fortalece el papel de las mismas en la articulación territorial de la actividad agroindustrial de la región. Por eso, se afirma que los procesos de acumulación no son, espacialmente hablando, neutros. Porque las elevadas tasas de acumulación de los sectores poco arraigados y muy productivos tienden a acentuar las diferencias en

³⁶ Cerveza, Azúcar y Bebidas Analcohólicas

la distribución espacial de la actividad de transformación agroalimentaria, ya claramente detectadas en la región en 1980.

- ◆ Por tanto, se fortalece el papel de las grandes ciudades que acaparan. En este sentido, los procesos de inversión en el sector del Azúcar han favorecido especialmente al área de Cádiz a partir de las refinadoras instaladas en Jerez de la Frontera. Del mismo modo, las inversiones en Bebidas Alcohólicas se han centrado en el área metropolitana de Sevilla y las del sector de la cerveza en las ciudades de Córdoba, Málaga y Sevilla. Por ello, la concentración en las áreas urbanas de los procesos de generación de valor añadido es, en realidad, muy elevada. En este sentido, la inversión puede ser un buen indicador suponiendo la misma un 50,1% del total registrado.
- ◆ En todos estos procesos el papel de la gran empresa es fundamental. Como botón de muestra véase que, en todos los casos, son las inversiones de más de 100 millones de pesetas las responsables de este comportamiento. Esto indica claramente que son las grandes empresas (las únicas capaces de movilizar montantes similares de una sola vez) las responsables de la dinámica territorial de la inversión en los tres subsectores considerados. Por tanto, puede afirmarse, que la localización de casi el 40% de la inversión de la IAA en el período considerado ha dependido directamente de las estrategias de empresas como la Compañía General Azucarera, Ebro Agrícolas, La Casera, Schweppes, Cruzcampo, San Miguel o El Aguila. En definitiva, el proceso de Reestructuración ha favorecido la primacía de la grandes organizaciones empresariales, e, indirectamente, a los sectores productivos en los que las mismas eran claramente dominantes.
- ◆ La tendencia a la concentración de la actividad agroindustrial en las zonas urbanas tiene su reverso en la creciente desertización industrial de las áreas rurales. En este sentido, el 83,9% del territorio supone, únicamente, el 14,0% de la inversión. Por tanto, las tendencias inversoras apuntan no sólo a un creciente peso de las áreas urbanas sino a una pérdida de protagonismo de las zonas rurales.
- ◆ Adicionalmente, en algunos de los casos en los que el empleo industrial se encontraba en 1980 fuertemente disperso, por ejemplo, en el subsector de Aceites y Grasas, las dinámicas inversoras, por el contrario, tienden a privilegiar determinados espacios dejando al margen a la mayoría de establecimientos situados en áreas donde no se producen flujos financieros de consideración. Con lo cual, la tendencia a la concentración espacial de la IAA es doble. Por un lado, el peso de la inversión dirigida a las áreas rurales es reducido. Por el otro, son unos pocos municipios rurales los que acaparan las mismas, quedando el resto huérfanos de cualquier tipo de inversión productiva.
- ◆ En distinta posición se encuentran las ciudades intermedias que, en términos generales, mantienen su peso en la actividad agroindustrial de la región. Así suponiendo el 28,3% del empleo en 1980 absorben el 32,8% de la inversión en el período 84-94. Pero, con todo, dentro de este mantenimiento aparente se produce un cambio cualitativo, un debilitamiento de los principales ejes de articulación de la región. Esto es, en definitiva, una consecuencia de la proyección espacial de los procesos inversores, producto a su vez, de la dinámica de acumulación de capital.

En definitiva, las fuerzas económicas del crecimiento tienden, por diversas vías, a propiciar una concentración territorial de las inversiones de la IAA. Con ello, se fortalecería unas de las principales conclusiones del presente trabajo. El desarrollo de subsectores productivos sobre la base de grandes establecimientos poco ligados a la estructura productiva tradicional en la región y de grandes organizaciones que separan su comportamiento del de la mayoría de establecimientos que componen el tejido industrial de la región tiende a acentuar la fractura espacial existente en la misma entre zonas rurales, semirurales y urbanas a favor de estas últimas. Por tanto, la vigencia de una estrategia de desarrollo del sector basada en patrones “puramente capitalistas” tiende a favorecer la importancia dentro del tejido productivo de la región de aquellas actividades con menor “arraigo” dentro de la estructura productiva de la misma. Es decir, los patrones de crecimiento del sector favorecen una creciente desarticulación de la base productiva regional. Lejos de disminuir, ésta aumenta conforme la dinámica de crecimiento se intensifica. Esto se refleja en la articulación de las relaciones de intercambio entre los diferentes territorios. Pero adicionalmente, el desarrollo de subsectores arraigados tampoco es garantía de nada, aunque sus patrones de localización en 1980 sean muy distintos y las condiciones históricas en las que se han desarrollado favorezcan más a los capitales locales.

Por ello, puede afirmarse que, si bien, la IAA ha conseguido mantener su participación estatal en el empleo y el valor añadido, esto no debe oscurecer un proceso de transformación que se concreta en un cambio cualitativo con muchos más pasivos de los que inicialmente sería de esperar. En concreto, el proceso de crecimiento se ha basado en los subsectores que menor relación guardan con el conjunto del entramado económico que define la región. Esto en una realidad económica como la andaluza, aquejada de serios problemas de desarticulación productiva no puede ser valorado positivamente. La región se especializa en una serie de actividades que son las que menos relación guardan con el resto de su aparato productivo. Por tanto, el crecimiento de la producción se realiza sobre la base de una especialización productiva que aumenta el nivel de desarticulación del conjunto de la actividad agroindustrial. Es decir, la elevación de la valoración mercantil de la producción no contribuye a una solución de los problemas estructurales, sino que, por el contrario, tiende a agravarlos.

Pero, además, la especialización agroalimentaria inducida por los procesos de Reestructuración no sólo significa un aumento de la desarticulación productiva de las actividades agroindustriales, sino también un aumento de la desarticulación espacial. Al ser, tradicionalmente, la industria agroalimentaria una de las más dispersas por el territorio, el desarrollo de actividades localizadas exclusivamente en entornos urbanos tiene una serie de consecuencias sobre las posibilidades de las áreas rurales y semirurales andaluzas de desarrollar actividades industriales capaces de generar, o al menos de retener, valor en el interior de las mismas. Por ello, las formas que toman los procesos de acumulación en la IAA favorecen la desertización industrial estas áreas. Este patrón concentrado de creación de valor es, a su vez, un nuevo obstáculo en la promoción de un patrón de desarrollo socialmente equilibrado y ambientalmente sostenible.

CAPÍTULO 5. EL PUNTO DE LLEGADA: 1995

1. INTRODUCCIÓN

La organización del presente capítulo va a ser similar a la de los dos anteriores. La situación en 1995 va a analizarse de lo general a lo particular y, considerando, a su vez, la localización de la IAA como el resultado de una problemática productiva y competitiva más amplia. Por ello, en el segundo punto se realizará una caracterización global del impacto de los procesos de Reestructuración en la IAA. En el tercero se analizará la evolución del “arraigo” productivo de los distintos subsectores. A continuación se realizará un análisis subsectorial, para terminar por analizar los cambios observables en las pautas de localización de la IAA respecto a 1980 y la relación que ello guarda con la dinámica espacial de la inversión. Finalmente, se realizará un análisis agregado de las pautas de localización de la IAA en 1995.

2. CARACTERIZACIÓN GLOBAL: EL IMPACTO DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL SECTOR

Es difícil una adecuada caracterización global de los cambios experimentados por la IAA. Se trata de una realidad muy compleja formada por diferentes subsectores que, a su vez, tienen unas dinámicas de transformación muy diversas, afectando los procesos de acumulación que tienen lugar en el interior de los mismos a una multiplicidad de territorios y, por tanto, de cuerpos sociales. No obstante, para sintetizar una situación en la que han confluído factores de diversa índole habría que insistir en las siguientes ideas.

1. La producción valorada en unidades monetarias, es decir, la “valoración” que el Mercado hace de las producciones agroalimentarias desarrolladas en Andalucía no ha dejado de crecer durante todo el período objeto de estudio. En este sentido, el valor añadido a precios constantes de la IAA ha tenido una tasa media de crecimiento anual del 2,9% durante el período 1980-1995. No sólo ha crecido el valor añadido sino que adicionalmente lo ha hecho a una tasa muy superior a la del conjunto de la industria andaluza (1,5%).
2. Este incremento del valor añadido se ha basado, a su vez, en un aumento importante de la productividad.¹ En el período considerado la productividad de la IAA crece a una media anual del 5,1%,² ligeramente superior a la correspondiente media anual para el conjunto de España que se sitúa en el 4,8%.³
3. A su vez, este incremento de la productividad, sobre la base de la introducción de equipos y procesos más eficaces, no habría podido tener lugar sin la existencia de unas fuertes propensiones inversoras. La inversión representó, en Andalucía, durante el período considerado un 9,3%⁴ del total del valor añadido bruto del sector.

¹ Se define como Valor Añadido / Personas empleadas y se calcula sobre la base de la información contenida en la Encuesta Industrial para el período 80-92.

² Calculado para el período 80-92 sobre la base de los datos contenidos en la antigua Encuesta Industrial.

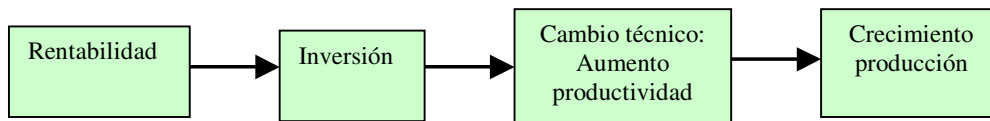
³ Idem nota anterior.

⁴ Idem nota anterior.

4. Esto ha asegurado el mantenimiento de la importancia del sector en relación con el conjunto nacional. De este modo, su cuota de mercado se mantiene alrededor del 17-18%, sin grandes modificaciones durante el período objeto de estudio.

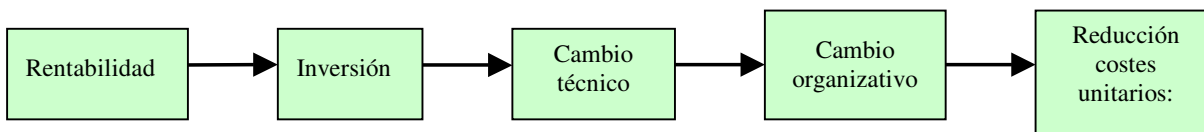
Por tanto, la dinámica que está detrás de las pautas de transformación estructural del sector se reduce, simplemente, a un proceso de acumulación de capital que puede sintetizarse del siguiente modo.

GRÁFICO 5.1: DESCRIPCIÓN MACROECONÓMICA SINTÉTICA DE LOS PROCESOS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL



Pero el proceso de transformación no sólo afecta a las macromagnitudes. Por el contrario, toda macrotendencia tiene una proyección microeconómica.⁵ En el caso que nos ocupa, los procesos de acumulación de capital, éstos se proyectan microeconómicamente a través de procesos competitivos entre empresas. Por tanto, acumulación de capital y competencia tienen un substrato común (Guerrero, 1995; Storper y Walker, 1989).

GRÁFICO 5.2: DESCRIPCIÓN MICROECONÓMICA SINTÉTICA DE LOS PROCESOS DE COMPETENCIA ENTRE CAPITALES.



Como puede verse el comienzo de ambos procesos es el mismo. Existe un excedente, en el caso del proceso competitivo en poder de una empresa, que se reinvierte, por ejemplo, en la adquisición de nueva maquinaria⁶. Estas inversiones implican un progreso en la técnica utilizada en la empresa, lo que, a su vez, es posible que implique

⁵ Se trata de una afirmación detrás de la cual hay, como ha tenido ocasión de explicarse en el primer capítulo de la presente tesis toda una forma de entender la investigación social, en general, y la economía en particular. Se afirma que las macromagnitudes no son el resultado de la agregación de los comportamientos individuales, tal y como se afirma desde el individualismo metodológico, en general y el pensamiento neoclásico en particular. Por el contrario, la evolución de las sociedades se rige por procesos que no pueden reducirse a la agregación de comportamientos individuales. Por tanto, el comportamiento de lo social puede considerarse, a efectos de análisis, como previo a la conducta del individuo que se adapta, aunque con un margen de maniobra, a las condiciones impuestas por el entorno. En clave económica, podría decirse que son los macrofundamentos los que explican las microconductas (Colander, 1997; Barzini y Scazzieri, 1990) y no al revés.

⁶ No es la única utilización que puede realizarse del excedente. El mismo puede emplearse también en el aumento de la capacidad de producción de la factoría o en inversiones directas destinadas a incrementar la productividad por otras vías (I+D, por ejemplo). Lo cierto es que, en todo caso, la reinversión tiene por objeto o el aumento del volumen de la producción o la reducción, a corto o a largo plazo, de los costes unitarios. En este sentido, una buena posición competitiva asegura rentas suficientes como para tener los recursos financieros necesarios para acometer este proceso (Guerrero, 1995; Storper y Walker, 1989).

un cambio organizativo⁷. Estos progresos técnicos y organizativos terminan concretándose en una reducción de los costes unitarios, o lo que es análogo, en un incremento de la capacidad competitiva de las empresas. (Guerrero, 1995; Storper y Walker 1989)

Por tanto, en un proceso competitivo tienden a sobrevivir aquellas empresas que son capaces de reducir sus costes unitarios más rápidamente. Es decir, la desaparición de las empresas menos eficientes (y la eventual aparición de nuevas organizaciones) es una constante en los procesos que a nivel macro se caracterizan como de acumulación de capital y, a nivel micro, como de competencia.

Lo que llama la atención es que, en el caso de la IAA, el proceso competitivo ha sido especialmente virulento. Así, puede entenderse si se tiene presente que en el período objeto de estudio han desaparecido 1.776 establecimientos, lo que supone un 20,9% del total de establecimientos existentes en la región. A esto se une la reducción de empleo desde los 68.595⁸ trabajadores registrados en 1980 hasta los 54.377⁹ registrados en 1995. Por tanto, adicionalmente, se produce un auténtico efecto expulsión que afecta a un 16,7% de los trabajadores empleados en 1980.

Esto no se explica por las particulares características de la IAA. En un entorno económico, que, hasta mediados de siglo era eminentemente rural, lo lógico a priori, hubiera sido que se hubiese reducido la población empleada en la agricultura, aumentando el empleo industrial. La principal especialización industrial de la región es la IAA, que mantiene una participación constante entorno al 25% de la producción regional. Por ello, un proceso de racionalización de este calibre en un sector como la IAA es algo que merece un análisis más detallado, en el intento de determinar cuáles son las fuerzas que están detrás de la gran capacidad destructiva de establecimientos y de empleos de los procesos competitivos experimentados en el período 1980-1995.

3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE ARRAIGO DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA: COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN ENTRE 1980 Y 1995

En el período que va de 1980 a 1995 se ha asistido a una importante reducción en términos relativos de los inputs adquiridos por la IAA en el interior de la región. En 15 años, el porcentaje de inputs regionales sobre el total se ha reducido desde el 80,4% al 63,3%. Esto supone una diferencia de un 13,1%. Es decir, la mencionada participación se ha reducido a una media anual cercana al 1%.

Es decir, el nivel de articulación de la actividad agroindustrial con el resto del tejido productivo andaluz se ha visto muy seriamente afectado como consecuencia de los procesos de transformación experimentados por el sector. Por tanto, el efecto de

⁷ En este sentido, el nuevo modelo de organización industrial conocido como producción flexible no hubiera sido posible sin los desarrollos en los campos de la Informática, la robótica y las telecomunicaciones tal y como apuntan numerosos estudios (ver Castells, 1995).

⁸ Dato extraído de la Encuesta industrial de 1980.

⁹ Dato extraído de la Encuesta industrial de Empresas de 1995.

arrastré¹⁰ de la actividad de la IAA es, en 1995, significativamente inferior a la que, en términos relativos, tenía hacía quince años.

CUADRO 5.1: PARTICIPACIÓN DE LOS INSUMOS REGIONALES EN LA IAA EN 1980 Y 1995

	Inputs intermedios regionales /inputs intermedios totales
1980	80,4%
1995	63,3%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Una vez se ha constatado la regresión en la interrelación entre el sector agroalimentario y resto del tejido productivo de la región, es interesante profundizar en la forma en que este proceso se ha producido. Lo primero que hay que destacar es la importancia del cambio técnico en el sector. Como consecuencia del mismo, se han modificado los insumos demandados por la IAA.

CUADRO 5.2: PARTICIPACIÓN DE LOS INSUMOS AGRARIOS, AGROALIMENTARIOS Y PROVENIENTES DE INDUSTRIAS AUXILIARES EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995.

	Participación inputs totales 1980	Participación inputs totales 1995
Agricultura, Ganadería y Pesca	53,1%	47,8%
Industria agroalimentaria	10,2%	25,3%
Industrias auxiliares	9,8%	10,5%
Total	73,1%	83,7%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En este sentido, la IAA sustituye inputs primarios (es decir, alimentos no sometidos a procesos industriales de transformación), por agroalimentarios (es decir, por alimentos cuya características se han visto modificadas como consecuencia de algún proceso de transformación industrial). Por ello, la participación de los inputs agroalimentarios se multiplica por 2,5 mientras que la de los inputs agropecuarios se reduce más de 5 puntos.

Este proceso de cambio técnico tiene una gran influencia en la relación de la IAA con la estructura económica regional. Porque a la altura de 1980, como tuvo ocasión de comprobarse,¹¹ la industria agroalimentaria basaba su arraigo en sus privilegiadas relaciones con la base agropecuaria. En este sentido, el debilitamiento de la relación agricultura – industria agroalimentaria como consecuencia de procesos de transformación tecnológica puede suponerse que implica una reducción en el porcentaje de inputs regionales consumidos por la IAA. Pero, adicionalmente, ocurre que,

¹⁰ Ya en la nota 29 del capítulo 3 se explicó el contenido “técnico” del término efecto de arrastre.

¹¹ En concreto en el epígrafe 3.1.3 del capítulo 3.

independientemente del proceso de cambio técnico enunciado, la capacidad de la estructura productiva regional para atender las necesidades de la IAA disminuye. Así se desprende del siguiente cuadro.

CUADRO 5.3: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA EN 1980 Y 1995

Sector de procedencia de los inputs	Porcentaje de inputs intermedios regionales 1980	Porcentaje de inputs intermedios regionales 1995
Agricultura, Ganadería y Pesca	86,2%	68,4%
Industria Agroalimentaria	73,8%	52,3%
Industrias Auxiliares	70,4%	38,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En el mismo, se demuestra cómo se reduce la participación de los inputs regionales en el total de insumos procedentes tanto de la agricultura y la ganadería, como de la industria agroalimentaria o las industrias auxiliares. Es decir, no sólo el arraigo “productivo” del conjunto de la IAA se ve seriamente atacado como consecuencia de la dinámica abierta por los procesos de cambio técnico, que privilegian las producciones agroindustriales sobre las estrictamente agrarias, sino que, adicionalmente, se produce una pérdida de intensidad de la relación entre la IAA y el resto del SAA que no tiene un origen “técnico”, sino “económico”. El tejido económico regional tiene, en este sentido, una menor capacidad de respuesta a las demandas de insumos realizadas por la IAA.

En definitiva, el nivel de arraigo de la actividad agroindustrial se ha reducido como consecuencia del cambio técnico experimentado por el sector, aunque no exclusivamente por ello. La Reestructuración productiva ha incidido, de este modo, en un debilitamiento de las cadenas de valor a nivel regional y ha producido un aumento de los flujos de riqueza monetaria que se “filtran” hacia el exterior. Esto puede verse más claramente en el cuadro 5.4.

CUADRO 5.4: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA EN 1980 Y 1995

Subsector	(consumos intermedios no interiores / consumos intermedios totales)*100 en 1980	(consumos intermedios no interiores / consumos intermedios totales)*100 en 1995	Diferencia en la participación de los inputs no interiores
Aceites y grasas	3,1%	28,0%	24,8%
Vinos y alcoholes	10,7%	26,7%	16,0%
Conservas vegetales y de pescado	18,3%	22,1%	3,8%
Industria cárnica	16,4%	39,7%	23,3%
Industria láctea	17,8%	37,8%	20,0%
Molinería, pan y pastas	18,5%	42,9%	24,4%
Cerveza y bebidas analcohólicas	45,4%	54,4%	9,0%
Otras industrias alimenticias	27,8%	59,9%	32,1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Como puede observarse, como consecuencia de los dos fenómenos anteriormente citados, se produce un aumento de la participación de los insumos no interiores en todos los subsectores encuadrados en el interior de la IAA, aunque este hecho se produce en diferente medida. En algunos casos, la disminución de la participación de los inputs regionales es moderada (véanse los casos de Conservas Vegetales y de Pescado, así como de Cerveza y Bebidas Analcohólicas). En otros casos, (como Aceites y Grasas, Industrias Cárnicas o Vino, Licores y Alcoholes) la disminución en la participación de los inputs regionales ha sido más fuerte. La finalidad de las siguientes líneas se va a centrar en comprender de una manera más profunda la naturaleza de este proceso. Para ello, va a procederse a la distinción entre subsectores arraigados y no arraigados.

3.1. SUBSECTORES ARRAIGADOS

En el caso de las industrias que han recibido la denominación de “arraigadas” es decir, aquellas que en 1980 compraban más del 80% de sus inputs en el interior de la región, el efecto de los procesos de Reestructuración ha sido especialmente intenso.

CUADRO 5.5: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS EN 1980 Y 1995

Subsector	Participación consumos intermedios interiores en el total 1980	Participación consumos intermedios interiores en el total 1995	Diferencia en la participación de los inputs no interiores
Aceites y grasas	3,1%	28,0%	24,8%
Vinos, Licores y Alcoholes	10,7%	26,7%	16,0%
Conservas Vegetales y de Pescado	18,3%	22,1%	3,8%
Industrias Cárnica	16,4%	39,7%	23,3%
Industrias Lácteas	17,8%	37,8%	20,0%
Panadería y Molinería	18,5%	42,9%	24,4%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En el subsector de Aceites y Grasas, por ejemplo, la participación de los insumos no regionales se ha multiplicado casi por nueve. Vinos, Licores y Alcoholes; Industrias Cárnicas, Industrias Lácteas y Panadería y Molinería han seguido la misma senda, aunque el aumento ha sido más modesto. Es decir, las especializaciones con una vinculación más estrecha con la base productiva local han visto especialmente socavada esa relación. Para analizar las razones que están detrás de este hecho, se van a estudiar separadamente, las relaciones que estos subsectores mantienen con la base agropecuaria, con la industria agroalimentaria y con las denominadas industrias auxiliares.

3.1.1. Relaciones con la agricultura

CUADRO 5.6: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995

Subsector	Porcentaje de inputs agropecuarios respecto al total 1980	Porcentaje de inputs agropecuarios respecto al total 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	80,7%	48,5%	-32,2%	-39,9%
Aceites y Grasas	64,5%	55,8%	-8,7%	-13,5%
Industria Láctea	61,5%	56,8%	-4,7%	-7,7%
Panadería y Molinería	54,4%	43,2%	-11,1%	-20,5%
Vino, Licores y Alcoholes	14,3%	28,5%	14,2%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Como puede observarse en el cuadro 5.6, el proceso de cambio técnico, que se ha traducido en una disminución de la importancia de los inputs agropecuarios, ha sido muy importante. En buena medida, esto se ha debido a la importancia de estos insumos en el punto de partida del estudio, 1980. En estas fechas, por ejemplo, en las industrias cárnicas su peso alcanzaba el 80% del total. Quince años más tarde se había producido una transformación radical en la forma de producir de modo que la participación de los inputs agropecuarios se había reducido al 48,5%.

En los restantes subsectores, aunque de forma más moderada, el proceso ha sido similar, reduciéndose la participación de los inputs agropecuarios en los totales. Únicamente en el caso del Vino, Licores y Alcoholes¹² la dinámica regresiva que ha vivido el subsector ha dado origen a una reprimarización de los inputs consumidos por el mismo de forma que los de origen agropecuario han pasado de suponer el 14,2% a representar el 28,5%.

CUADRO 5.7: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS AGRÍCOLAS DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995

Subsector	Inputs agrarios regionales/inputs agrarios totales (subsector) 1980	Inputs agrarios regionales/inputs agrarios totales (subsector) 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	85,5%	53,1%	-32,4%	37,9%
Aceites y Grasas	100,0%	90,3%	-9,8%	9,8%
Industrias Lácteas	90,2%	66,5%	-23,7%	26,3%
Panadería y Molinería	76,9%	32,0%	-45,0%	58,4%
Vino, Licores y Alcoholes	99,9%	95,1%	-4,8%	4,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

¹² Posiblemente, en este caso, la institucionalización de las denominaciones de origen ha limitado las transacciones de caldos en proceso de fermentado o crianza. La normativa sobre denominaciones de origen pone una serie de restricciones al tipo de uva utilizado, a la procedencia de las mismas y a la posibilidad de adquisición de mosto o de vino en proceso de crianza a establecimientos no situados en la denominación de origen. Por otro lado, como se verá más adelante se ha asistido al cierre de un gran número de bodegas, lo que ha limitado las transacciones existentes entre las mismas.

Pero no sólo se reduce la importancia de los inputs agrícolas y ganaderos, es decir, no sólo se compran comparativamente menos productos provenientes directamente de estos sectores, sino que, además progresivamente, se compran en mayor medida fuera de los límites de la región. Esto se desprende del cuadro 5.8. En él, se observa como la participación de los inputs agropecuarios regionales en el total de inputs provenientes del sector primario cae en todos los subsectores estudiados. De hecho, algunas de estas reducciones son especialmente importantes, como es el caso de Industrias Cárnicas, las Industrias Lácteas o Panadería y Molinería.

CUADRO 5.8: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS (AGRÍCOLAS Y NO AGRÍCOLAS) DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995

Subsector	Inputs agrarios regionales/inputs totales 1980	Inputs agrarios regionales/inputs totales 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	68,9%	25,8%	-43,2%	62,6%
Aceites y Grasas	64,5%	50,4%	-14,1%	21,9%
Industrias Lácteas	55,5%	37,8%	-17,7%	31,9%
Panadería y Molinería	41,8%	13,8%	-28,0%	67,0%
Vino, Licores y Alcoholes	14,2%	27,1%	12,9%	-90,3%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Si se agregan los dos efectos anteriores, puede observarse cómo la importancia de los inputs agrarios regionales en el total demandado por estas industrias cae de manera muy acentuada. De este modo, se producen reducciones de la participación de los mismos de entre el 20% y el 67%. En resumen, en poco más de 15 años se ha pasado de una situación en la que una serie de subsectores basaban su “arraigo” en sus intensas relaciones con la base agropecuaria regional a otra muy distinta en la que los inputs agrarios regionales no suponen en, prácticamente ningún caso, más de un 50% del total de insumos consumidos por los subsectores encuadrados en la IAA.

3.1.2. Relaciones con el sector agroalimentario

CUADRO 5.9: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS (AGRÍCOLAS Y NO AGRÍCOLAS) DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995

	Porcentaje de inputs agroalimentarios respecto al total 1980	Porcentaje de inputs agroalimentarios respecto al total 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industria cárnica	6,9%	30,8%	23,9%	346,2%
Aceites y grasas	6,1%	32,3%	26,2%	428,2%
Industrias lácteas	4,4%	7,9%	3,5%	78,5%
Pan y molinería	22,6%	31,0%	8,5%	37,5%
Vino, licores y alcoholes	26,3%	18,4%	-7,9%	-30,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Tal y cómo es tónica general, el cambio técnico ha propiciado la sustitución de inputs agrarios por agroalimentarios. De esta forma, se confirma el progresivo alejamiento de la IAA de la actividad agraria tendiendo o “aspirando” a constituirse en una actividad

industrial arquetípica no limitada en su funcionamiento por su especial relación con la base agropecuaria.

En la mayor parte de los casos, la sustitución de producciones agrarias por agroalimentarias ha sido muy intenso. En concreto, en los casos de Industrias Cárnicas; Conservas Vegetales y de Pescado; Aceites y Grasas; Industrias Lácteas y Panadería y Molinería el aumento de la participación de los insumos agroindustriales ha sido muy significativo, superior en todos los casos al 40% y superando 400% en el caso del subsector de Aceites y Grasas.

Por otra parte, la mayoría de estos inputs provienen del mismo subsector analizado, lo que pone de manifiesto la importancia de las relaciones intrasubsectoriales en la IAA. Esto es un dato que confirma que los procesos productivos se desintegran y dividen entre distintas organizaciones. Éste es uno de los rasgos distintivos de la Reestructuración. Desde una perspectiva de sistema agroalimentario, se observa cómo las “cadenas de valor” tienden a desarrollarse, apareciendo empresas especializadas en cada una de las fases de la producción que venden sus producciones semiterminadas a empresas situadas al final de la cadena de transformación industrial.

Por ejemplo, en una producción como la conservación de aceitunas, si este producto se compra a los agricultores, sin transformar, se contabiliza como un input agrario. Pero crecientemente, las grandes empresas del sector tienden a comprar aceituna ya aderezada a otras industrias más pequeñas encargadas de esta primera transformación. En este caso, dicha operación se considera una compra al sector agroalimentario y, en concreto, una transacción intraindustrial al mismo sector de Conservas Vegetales y de Pescado. Por tanto, el desarrollo de las transacciones intraindustriales es una manifestación de la especialización en diferentes funciones de las empresas existentes en el interior de la IAA.

Únicamente el subsector de Vino, Licores y Alcoholes ve disminuir la importancia de las transacciones agroalimentarias. De nuevo, la reducción de las operaciones intrasubsectoriales es la causa fundamental de este comportamiento¹³. No obstante, es necesario reseñar que este sector ha sufrido una fuerte crisis que ha motivado que una buena parte de los establecimientos industriales existentes en el mismo desaparezcán. Por tanto, la posibilidad de transacciones comerciales entre los mismos se reduce al disminuir la densidad del tejido empresarial en el subsector. Además, el sector ha sufrido una serie de modificaciones en su entorno institucional que han limitado la importancia de las transacciones intraindustriales. En concreto, la instauración del sistema de denominaciones de origen que “obliga” a comprar la uva en un entorno territorial concreto (los denominados “marcos”), lo que impide la compra de vino a bodegas situadas fuera del área del “marco”. Esto unido a la desaparición de muchas pequeñas bodegas explica la reducción del porcentaje de consumos agroalimentarios en el caso de la industria vinícola.

¹³ Las razones que han llevado a esta situación al sector vinícola se exponen en el punto 4.1.2.b) del presente capítulo.

**CUADRO 5.10: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS
AGROALIMENTARIOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS
AGROALIMENTARIOS DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS
DE LA IAA EN 1980 Y 1995**

	Inputs agroalimentarios regionales/inputs agroalimentarios totales (subsector) 1980	Inputs agroalimentarios regionales/inputs agroalimentarios totales (subsector) 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industria cárnica	51,6%	60,5%	8,9%	17,2%
Conservas vegetales y de pescado	72,0%	75,7%	3,7%	5,2%
Aceites y grasas	80,0%	39,5%	-40,5%	-50,6%
Industrias lácteas	6,7%	66,0%	59,3%	881,6%
Pan y molinería	90,8%	78,0%	-12,9%	-14,2%
Otras industrias	89,5%	47,5%	-42,0%	-46,9%
Vino, licores y alcoholes	71,2%	62,1%	-9,1%	-12,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Respecto a la cobertura de la demanda de inputs agroalimentarios con producciones provenientes del interior de la región, la pregunta fundamental a responder sería: ¿Ha sido capaz la Industria Agroalimentaria Andaluza de responder a la creciente importancia de los inputs agroindustriales frente a los agrarios y a la desintegración observada en un buen número de los procesos productivos desarrollados por la misma?

En términos generales, la dinámica competitiva y la apertura comercial del Sistema Agroalimentario ha llevado a la diversificación de las compras de subsectores que, en 1980, adquirirían prácticamente la totalidad de sus inputs agroalimentarios en el interior de la región. Por ejemplo, en el caso de Aceites y Grasas; Pan y Molinería y Vino, Licores y Alcoholes en 1980 las compras de productos agroalimentarios regionales suponían cifras superiores al 70% del total. En todos ellos, la caída en la participación de los consumos agroalimentarios regionales ha rondado o ha sido superior a los 10 puntos. Pero, en Aceites y Grasas, adicionalmente, este descenso ha sido especialmente fuerte. Frente al 80% de los inputs agroalimentarios de origen regional adquiridos en 1980, en 1995 esta proporción va a reducirse al 39,5%. Como, adicionalmente, se trata del subsector en el que más intensamente ha aumentado la importancia de los inputs agroalimentarios (regionales y no regionales) pasando éstos de representar poco más del 6% de los insumos totales en 1980 a más del 32% en 1995, puede concluirse que existe una cierta incapacidad por parte de la IAA a la hora de adaptarse a los cambios en la demanda de producciones agroalimentarias intermedias por parte de esta actividad.

No obstante, en otros casos, como las Industrias Cárnicas o las Industrias Lácteas, se ha producido un aumento de la participación de los inputs regionales en el total de consumos intermedios procedentes de industrias agroalimentarias.

**CUADRO 5.11: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS
AGROALIMENTARIOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS
(AGROALIMENTARIOS Y NO) DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS
DE LA IAA EN 1980 Y 1995**

	Inputs agroalimentarios regionales/inputs totales (subsector) 1980	Inputs agroalimentarios regionales/inputs totales (subsector) 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	3,6%	18,6%	15,0%	422,8%
Aceites y Grasas	4,9%	12,8%	7,9%	161,0%
Industrias Lácteas	0,3%	5,2%	4,9%	1651,6%
Panadería y Molinería	20,5%	24,2%	3,7%	18,0%
Vino, Licores y Alcoholes	18,7%	11,4%	-7,3%	-38,9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En definitiva, pese a la reducida capacidad de respuesta del tejido productivo regional al aumento de la demanda de inputs agroindustriales, el fuerte crecimiento de la importancia de los mismos ha llevado a que se haya incrementado considerablemente la capacidad de arrastre de los diferentes subsectores sobre el conjunto de la actividad de la IAA.

Este hecho ha sido especialmente importante en los casos de Industrias Cárnicas, Aceites y Grasas e Industrias Lácteas. Por tanto, al menos parcialmente, la reducción en el nivel de consumo de inputs interiores motivado por la disminución de la importancia relativa de los insumos agrarios regionales se ha visto compensada por un aumento del peso de los agroalimentarios. Esto se debe, básicamente, al crecimiento de la demanda de los mismos inducido por el cambio técnico, y no a una intensificación de las relaciones con la IAA, aunque, en algunos casos, esto último también se produce.

3.1.3. Relaciones con la industria auxiliar

**CUADRO 5.12: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS
PROCEDENTES DE INDUSTRIAS AUXILIARES EN EL TOTAL DE INSUMOS
DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995**

	Porcentaje de inputs industrias auxiliares sobre el total de inputs 1980	Porcentaje de inputs industrias auxiliares sobre el total de inputs 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	1,3%	4,8%	3,5%	263,5%
Aceites y Grasas	8,9%	3,5%	-5,4%	-61,0%
Industrias Lácteas	13,1%	18,1%	5,0%	38,6%
Panadería y Molinería	4,4%	8,2%	3,7%	84,8%
Vino, Licores y Alcoholes	20,0%	19,3%	-0,8%	-3,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

El comportamiento de las relaciones con la industria auxiliar por parte de los subsectores arraigados no tiene un patrón de comportamiento claramente definido. En algunos casos, en que los cambios en la demanda han facilitado las estrategias de valorización de producciones basadas en la búsqueda de la calidad y la diferenciación

de productos¹⁴ (Industrias Cárnicas e Industrias Lácteas) se ha producido un aumento considerable de su peso relativo. Pero en actividades más maduras y más importantes desde el punto de vista de su aportación al valor añadido regional (Vino, Licores y Alcoholes; Aceites y Grasas básicamente) su importancia se reduce considerablemente o se estabiliza. Esto es un indicador de que el acceso directo a los mercados finales por parte de estos subsectores se ha reducido. El posicionamiento de las producciones agroalimentarias en los mercados finales requiere elevados desembolsos destinados a cubrir gastos referidos a la mejora presentación, merchandising, etc. Esto implica un crecimiento de las compras a las industrias auxiliares. En este sentido, la disminución de las compras a las mismas puede entenderse como producto de los siguientes hechos:

- ◆ Buena parte de las producciones se venden “à granel” con lo que el gasto en inputs provenientes de las industrias auxiliares es mínimo.
- ◆ Cuando se llega a los mercados finales prima una tendencia a la “competencia en precios”. Los productos se “posicionan” de forma que el precio es el elemento determinante a la hora de explicar su consumo, lo que provoca que el gasto en este tipo de inputs se minimice.

Sin embargo, recientes estudios muestran la pérdida de capacidad de las diferencias de precios a la hora de explicar los patrones de consumo alimentario. El hecho de que los gastos en alimentos y bebidas representen, en los países desarrollados, una parte cada vez más pequeña de la renta familiar disponible, unido a patrones más amplios de cambio social, explican la reducción de la importancia de la variable precio a la hora de explicar los patrones de consumo (Mili et alia, 1998; Gorenstein, 1999).

La reducción de la participación de los inputs provenientes de industrias auxiliares indicaría en este sentido el no desarrollo de estrategias de “nicho” tendentes a satisfacer la demanda de consumidores específicos sobre la base de sus especiales características sociológicas. En el caso del sector vinícola esto es especialmente cierto. Desde este punto de vista, la dependencia de una variedad tradicional de productos (finos, manzanillas, olorosos, amontillados...) sigue siendo muy importante y, salvo contados casos, no se ha “segmentado” el mercado a la búsqueda de “nichos” en los que la demanda fuera creciente y los márgenes de beneficio más elevados. En el caso del sector de Aceites y Grasas, los esfuerzos se centran en mejorar la proporción de aceite de oliva virgen extra (es decir, directamente consumible) obtenida por las almazaras, pero sin que exista ninguna iniciativa de “lanzamiento” de variedades o desarrollo de nuevos productos dirigidos a segmentos de consumidores concretos.

Frente a ello, en algunos de los casos en los que la importancia de los inputs provenientes de industrias auxiliares aumenta, las estrategias de segmentación se han aplicado intensivamente. Tal es el caso de Industrias Lácteas, donde la segmentación ha

¹⁴ Muchas empresas han optado con la finalidad de mantener sus márgenes de beneficio por dirigirse a un tipo de consumidor que está dispuesto a pagar más siempre y cuando se le asegure que el producto es de mayor calidad. Lo que ocurre es que las propiedades nutritivas reales de las producciones agroalimentarias no pueden realmente ser valoradas perfectamente por los consumidores. Éstos valoran la apariencia, el gusto y poco más. Por ello, los esfuerzos se han dirigido, en muchas ocasiones, tanto a mejorar la calidad de los productos, como la apariencia que irradian los mismos. En este sentido, los envases y embalajes utilizados, la efectividad de la imagen asociada a los mismos y otros elementos ligados a la mercadotecnia, pero que consumen inputs procedentes de las industrias auxiliares, adquieren una gran importancia.

hecho que un producto en principio indiferenciado como la leche (una ‘commodity’ en la jerga del sector) pase a dividir su mercado en múltiples segmentos (leche con calcio, omega 3, para embarazadas, para el crecimiento, desnatadas, etc.). En estos casos, el esfuerzo para posicionar los nuevos productos hace hincapié en el diseño de los envases y en la calidad de los mismos. En resumidas cuentas, el comportamiento de los distintos subsectores está muy relacionado con las estrategias empresariales seguidas en la región.

**CUADRO 5.13: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS
PROCEDENTES DE INDUSTRIAS AUXILIARES REGIONALES EN EL TOTAL
DE INSUMOS DE INDUSTRIAS AUXILIARES DE LOS SUBSECTORES
ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995**

	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs industrias auxiliares 1980	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs industrias auxiliares 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	77,3%	40,7%	-36,6%	-47,3%
Aceites y Grasas	82,5%	50,2%	-32,3%	-39,2%
Industrias Lácteas	53,8%	26,3%	-27,5%	-51,2%
Panadería y Molinería	45,1%	36,5%	-8,6%	-19,1%
Vino, Licores y Alkoholes	91,2%	60,3%	-30,9%	-33,9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En todo caso, es observable que, aunque se establezcan en términos relativos, las compras a las industrias auxiliares se realizan crecientemente fuera de la región. En el caso de Vino, Licores y Alkoholes, Industrias Cárnicas, Aceites y Grasas o Industrias Lácteas la reducción en las compras a las industrias auxiliares regionales supera los 27 puntos. Es decir, la participación de las industrias auxiliares regionales se reduce, en estos casos, a una media de casi 2 puntos por año.

Con lo cual, se pone de manifiesto que el proceso de ‘modernización’ tiene, en este sentido, un coste muy significativo para una realidad como la andaluza. Adoptar estrategias de ‘nicho’ basadas en la potenciación de un consumidor ‘diferenciado’ y que, por tanto, se escapa a la tradicional ‘competencia en precios’ supone la compra creciente de inputs fuera de los límites de la región, ya que la estructura productiva de la misma no es capaz de proporcionar envases, embalajes, diseños etc.¹⁵ capaces de darle a las producciones ese elemento de distinción del que precisan para su venta. Por el contrario, no adoptar estas estrategias supone limitar la posición de las empresas

¹⁵ Incluso en el caso de que la estructura productiva andaluza pudiera suministrar estos insumos, el tejido económico de la región se encontraría en una posición difícil. Porque, sin duda, tendría una cierta posición de ventaja en la provisión de pequeñas y medianas empresas, pero en el caso de las grandes corporaciones agroalimentarias, éstas suelen concentrar las compras de estos productos, realizando grandes pedidos con los que abastecen las factorías localizadas en distintos espacios y productos. Por ejemplo, en el caso de Danone, todas las adquisiciones de plásticos, cartones, tetra-briks etc. están asignados a su central de compras. Ésta realiza, desde París, todas las compras que posteriormente son utilizadas por las distintas factorías, incluida la fábrica de Sevilla. En otros casos, por ejemplo Puleva, las compras se realizan fuera de Andalucía, sencillamente, porque no encuentran proveedores que les surtan en unas condiciones de plazos y precios competitivas.

andaluzas en los circuitos de generación de valor. El crecimiento de la producción lleva, por tanto, implícitos conflictos que no tienen por qué darse en otras realidades.

CUADRO 5.14: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS PROCEDENTES DE INDUSTRIAS AUXILIARES REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS DE LOS SUBSECTORES ARRAIGADOS DE LA IAA EN 1980 Y 1995

	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs 1980	Porcentaje de inputs industrias auxiliares regionales sobre el total de inputs 1995	Diferencia	Incremento relativo
Industrias Cárnicas	1,0%	1,9%	0,9%	91,4%
Aceites y Grasas	7,4%	1,8%	-5,6%	-76,3%
Industrias Lácteas	7,0%	4,8%	-2,3%	-32,3%
Panadería y Molinería	2,0%	3,0%	1,0%	49,5%
Vino, licores y alcoholes	18,3%	11,6%	-6,6%	-36,4%

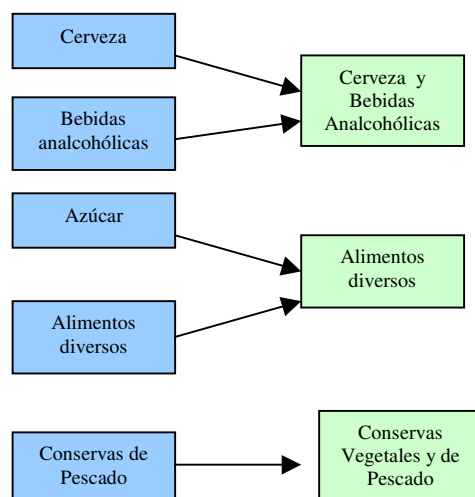
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En resumen, en casi todos los subsectores, con la excepción de Panadería y Molinería, donde, en todo caso, su peso es muy pequeño, la participación de los insumos procedentes de la industria auxiliar regional disminuye. En algunos casos, esta reducción es especialmente significativa. Las principales especializaciones agroindustriales de la región (Vino, Licores y Alcoholes; Aceites y Grasas o Industrias Lácteas) asisten a caídas importantes en este tipo de consumos. Por tanto, la capacidad de arrastre de la actividad de estos subsectores sobre la producción de las industrias auxiliares se ve reducida considerablemente durante el período 1980-1995, pasando el consumo interior de estos inputs de representar un 6,8% en 1980 a un 3,4% en 1995.

3.2. SUBSECTORES NO ARRAIGADOS

En 1980 se definieron cinco subsectores no arraigados (Alimentos diversos, Azúcar, Bebidas Alcohólicas, Cerveza y Conservas de Pescado). Sin embargo, su estudio resulta difícil ya que las Tablas Input – Output de la economía andaluza referidas a 1995 (TIOAN – 95) han procedido a una mayor agregación estableciéndose la siguiente equivalencia.

GRÁFICO 5.3: EQUIVALENCIAS SECTORIALES ENTRE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA DE 1980 Y 1995



En resumen, la reorganización subsectorial de las nuevas TIOAN imposibilita el estudio general de la evolución del segmento no arraigado de la IAA. Únicamente, puede analizarse qué es lo que ha ocurrido con el subsector de Cerveza y Bebidas Alcohólicas.

3.2.1. Cambios técnicos

CUADRO 5.15: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS EN EL TOTAL DE INSUMOS DEL SUBSECTOR DE CERVEZAS Y BEBIDAS ANALCÓLICAS EN 1980 Y 1995

	Porcentaje de inputs (regionales y no regionales) respecto al total 1980	Porcentaje de inputs (regionales y no regionales) respecto al total 1995	Diferencia	Incremento relativo
Agricultura	8,4%	5,9%	-2,5%	-29,2%
Industria Agroalimentaria	19,7%	15,7%	-4,1%	-20,5%
Industrias Auxiliares	22,8%	48,0%	25,3%	111,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

En primer lugar, es de destacar que se trata de actividades muy tecnificadas que, por ello, tienen una relación con la agricultura muy modesta. Ya a la altura de 1980 los inputs agrarios suponían tan sólo el 8,4% de los consumos totales. Pero la participación de los inputs agrarios se reduce todavía más hasta situarse en 1995 en el 5,9%.

La relación con la industria agroalimentaria es más significativa. Suponía en 1980 el 19,7% . En este caso, también se asiste a una bajada de su importancia de la relación con la industria agroalimentaria, lo que constituye una diferencia importante respecto al patrón de funcionamiento de sectores arraigados.

Por otro lado, es de destacar la gran importancia de las industrias auxiliares en actividades donde la segmentación de los mercados sobre la base de las características sociológicas de los consumidores es muy importante. Esto lleva a que la imagen de calidad y el cuidado en la presentación se vuelvan elementos fundamentales, acaparando una cada vez mayor parte de los consumos intermedios realizados por el subsector. Así, si en 1980 estos inputs suponían un 22,8% de los consumos intermedios totales del subsector de Cerveza y Bebidas Alcohólicas, en 1995 este porcentaje va a ascender al 48,0%.

3.2.2. Cambios en las relaciones con la economía regional

CUADRO 5.16: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS REGIONALES EN LOS INSUMOS SECTORIALES DEL SUBSECTOR DE CERVEZAS Y BEBIDAS ANALCÓLICAS EN 1980 Y 1995

	Participación inputs regionales en el total sectorial 1980	Participación inputs regionales en el total sectorial 1995	Diferencia	Incremento relativo
Agricultura	73,8%	26,6%	-47,2%	-64,0%
Industria	0,3%	48,0%	47,7%	19087,0%
Agroalimentaria				
Industrias Auxiliares	44,7%	27,1%	-17,6%	-39,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

La relación con los mercados locales disminuye en el caso de la agricultura. De nuevo, se observa el mismo patrón de funcionamiento que los subsectores arraigados. Las producciones agrícolas son “producciones estándar” fácilmente sustituibles, lo que hace que las mismas sean especialmente sensibles frente a iniciativas tales como la creación de centrales de compra.

Sin embargo, la importancia de los inputs agroalimentarios provistos por la industria regional aumenta muy significativamente, lo que significa que la industria agroalimentaria andaluza ha sido capaz de aumentar significativamente su participación en los inputs consumidos por el sector.

Con todo, los inputs auxiliares son ahora suministrados en mayor medida por industrias no regionales. En una región con un sector industrial débil como es el caso de Andalucía, es lógico que la dinámica impuesta por la Reestructuración productiva termine significando una reducción en los inputs industriales provenientes del interior de la región. Cuando más si se tiene presente que la importancia de los mismos aumenta considerablemente, lo que significa que:

- ◆ Aumentan las demandas de las empresas (en cantidad, calidad y precio).
- ◆ Aumenta su importancia global, lo que hace que las organizaciones empresariales realicen estrategias tendentes al control máximo de costes.

3.2.3. Modificaciones globales

CUADRO 5.17: PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LOS INSUMOS REGIONALES EN EL TOTAL DE INSUMOS DEL SUBSECTOR DE CERVEZAS Y BEBIDAS ANALCÓLICAS EN 1980 Y 1995

Subsector	Participación de Inputs regionales sectoriales en el total de insumos 1980	Participación de Inputs regionales sectoriales en el total de insumos 1995	Diferencia	Incremento relativo
Agricultura	6,2%	1,6%	-4,6%	-74,5%
Industria Agroalimentaria	0,1%	7,5%	7,5%	14946,0%
Industrias Auxiliares	10,2%	13,0%	2,8%	28,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LAS TABLAS INPUT – OUTPUT DE ANDALUCÍA. AÑOS 1980 Y 1995.

Por tanto, como consecuencia de los cambios derivados de los cambios técnicos y de la respuesta del tejido productivo regional frente a los mismos, nos encontramos frente a los siguientes hechos:

- ◆ Pese a que en de 1980 el peso de los inputs agrarios regionales en el total de insumos de la IAA era pequeño (6,2%) en 1995 va a disminuir hasta convertirse en muy reducido (1,6%).
- ◆ Por el contrario, el peso de los inputs agroalimentarios regionales sufre un incremento muy significativo hasta alcanzar el 7,5% que, pese a ello, no es un valor que pueda considerarse elevado y, en todo caso, es inferior a la práctica totalidad de los subsectores arraigados.
- ◆ En el caso de las industrias auxiliares regionales pese a las oportunidades abiertas por las transformaciones técnicas del subsector, la importancia de los inputs provenientes de industrias regionales aumenta, tan sólo, de forma muy ligera, debido a la incapacidad de tejido productivo regional para hacer frente al crecimiento de la demanda de estos productos.

4. LA LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DE LA IAA Y ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES. PRINCIPALES CAMBIOS OBSERVABLES

4.1 ANÁLISIS SUBSECTORIAL

El propósito del presente epígrafe es profundizar en el análisis de los cambios en los patrones de localización experimentados por la IAA. Para ello, va a incluirse explícita y simultáneamente un componente espacial y otro subsectorial. Es decir, va a estudiarse el cambio en los patrones de localización de los distintos subsectores que componen la IAA en el período 1980-1995.

En 1980, se había visto como la localización de los diferentes subsectores productivos dependía fundamentalmente de dos variables: Capacidad competitiva del sector y grado

de arraigo del mismo. Sobre la base de la combinación de estos dos factores se obtenía una clasificación en la que se distinguían, fundamentalmente, cuatro tipos de subsectores: No arraigados de alta productividad, arraigados de alta productividad, no arraigados de baja productividad y arraigados de baja productividad¹⁶. Adicionalmente, al estudiar los patrones de localización de la IAA en 1980 se había puesto de manifiesto que¹⁷:

- ◆ Los subsectores no arraigados de alta productividad (Azúcar, Cerveza y Bebidas Alcohólicas) tendían a situarse en muy pocos espacios (localización concentrada) que coincidían con las grandes aglomeraciones urbanas de la región.
- ◆ Los subsectores arraigados de alta productividad, también mostraban una tendencia a concentrarse, pero en este caso, mayoritariamente cerca de los lugares de producción de la materia prima agraria que servía de base a su proceso productivo.
- ◆ Los subsectores arraigados de baja productividad son, por último, los que presentan un modelo de localización más disperso.

El principal objetivo de este epígrafe es analizar la forma en que cada uno de los grupos de subsectores citados con anterioridad van a sufrir una serie de transformaciones en sus pautas de distribución espacial, que no van a ser, a su vez, sino el reflejo, la proyección, de una dinámica más general, la de los procesos que afectan al conjunto de la actividad agroindustrial.

Para ello, van a tomarse 7 subsectores (Azúcar; Cerveza; Bebidas Alcohólicas; Productos Lácteos; Vino, Licores y Alcoholes; Aceites y Grasas; Panadería y Molinería)¹⁸. En total, estos siete subsectores suponen el 79,2% del total del Valor Añadido generado por la IAA¹⁹. Por tanto su representatividad en el total de la producción regional queda garantizada.

4.1.1. Subsectores no arraigados de alta productividad

Estas actividades, debido a su carácter puramente industrial, ya en 1980, se concentraban en unos pocos entornos urbanos. Durante el período objeto de estudio, no puede pensarse que se haya producido una creación de nuevos establecimientos en entornos rurales. Si esto último hubiera acaecido, se debería haber traducido en la existencia de unos flujos inversores con este destino, lo que, como ha tenido ocasión de analizarse, no ha ocurrido.²⁰ Por tanto, a priori, habría que esperar que estas actividades

¹⁶ La definición precisa de los conceptos productividad y arraigo se realiza en el punto 3 del capítulo 3 (páginas 52-69).

¹⁷ Ver el punto 4.1. del capítulo 3.

¹⁸ Se trata de los mismos siete subsectores estudiados en los capítulos tercero y cuarto.

¹⁹ En realidad se trata del dato obtenido en la Encuesta Industrial para 1992. Al definir otros subsectores tanto la TIOAN -95 como la Encuesta Industrial de Empresas no es posible sustituir el dato por otro referido a 1995.

²⁰ El estudio de la dinámica inversora de estos subsectores se realiza en el epígrafe 4.1.1.a) del capítulo 4.

continúen concentrándose exclusivamente en las ciudades. Veamos hasta qué punto pueden mantenerse estas afirmaciones.

4.1.1.a) Azúcar

CUADRO 5.18: EVOLUCIÓN DE ALGUNOS AGREGADOS MONETARIOS Y ECONÓMICOS RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DEL AZÚCAR²¹

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	27,7%	2,6%	33,8%	3,1%
Año 1992	39,4%	5,0%	32,9%	2,5%
Diferencia 80-92	11,7%	2,5%	-0,9%	-0,7%
Variación de la participación del subsector	42,2%	96,9%	-2,7%	-22,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

En este subsector, Andalucía ya se situaba en una situación de liderazgo en 1980. La participación del valor añadido generado por el subsector azucarero andaluz en el conjunto del Estado era, en esta fecha del 27,7%. Esta cifra es muy superior al peso de la población y el territorio andaluz situado entorno al 18%. Pero, adicionalmente, la fuerte dinámica de acumulación del subsector en la región (la tasa de acumulación se sitúa en el 7,0% frente a la media de la IAA en Andalucía 3,0%²²) ha provocado un

²¹ El análisis se ha realizado comparando 1980 con 1992 debido al cambio de metodología que conlleva el paso de la Encuesta Industrial (elaborada entre 1980 y 1992) a la Encuesta Industrial de Empresas (elaborada a partir de 1993). Los conceptos teóricos contables utilizados por una y otra divergen profundamente, no existiendo en la Encuesta Industrial de Empresas, referencias directas al valor añadido, por ejemplo. Aunque esta dificultad puede ser subsanada mediante la utilización de variables proxies, lo cierto es que, en este caso, su uso no es especialmente aconsejable debido a las siguientes razones:

- ◆ El análisis de la dinámica de acumulación realizada en el capítulo 4 se circunscribe al período 80-92, con lo cual la comparación con una fecha posterior puede introducir elementos que dificulten una visión conjunta de los fenómenos analizados.
- ◆ Adicionalmente, existen fuertes diferencias entre los datos de la Encuesta Industrial de 1992 y los de la Encuesta Industrial de Empresas de 1993. Por ejemplo, la participación en el Valor Añadido del subsector de Aceites y Grasas en 1992, según la Encuesta Industrial, en el Valor Añadido de la IAA es del 12,6%. Un año más tarde, según la Encuesta Industrial de Empresas esta cifra (bueno, una aproximación a la misma a partir de las variables utilizada por esta nueva fuente estadística) se eleva al 14,3%. No se trata de un caso aislado, sino que se repite en otros subsectores, como productos lácteos o Azúcar.
- ◆ Por último, las estimaciones de la nueva encuesta industrial de empresas son más volátiles. Cambian, en este sentido, con mucha intensidad de un año para otro. Como botón de muestra véase que la participación del subsector de Aceites y Grasas en el Valor Añadido del Estado español (considerando como tal la diferencia entre Ingresos de Explotación y Gastos de Explotación, sin considerar en los mismos los gastos salariales) del subsector de Aceites y Grasas en 1995 es del 35,5%, mientras que en 1994 este mismo valor ascendía a más del 55%. Esto dificulta la realización de análisis estructurales como el presente.

²² Estos porcentajes han sido obtenidos sobre la base de la información contenida en la Encuesta Industrial. Como ya se ha indicado, la tasa de acumulación se define como la Formación Bruta de Capital

aumento de la especialización de Andalucía respecto al conjunto nacional. Así, si en 1980 27,7 de cada 100 pesetas que generaba el subsector azucarero tenían su origen en Andalucía, en 1995 este porcentaje va a ascender a 39,4. Pero no sólo aumenta la participación del subsector en términos de valor añadido, sino también la productividad de los establecimientos situados en la región, tanto en términos relativos como absolutos. En términos absolutos, la productividad²³ de la industria azucarera regional ha crecido un 280,9% en pesetas constantes, es decir, casi se ha cuatriplicado. Esto ha permitido que el valor añadido, durante el período 1980-1992, haya progresado un 83% en pesetas constantes. Nos encontramos, por tanto, frente a una secuencia de crecimiento y cambio técnico (Massey, 1978) pero esto en un contexto como el andaluz no va a tener siempre unas consecuencias favorables.

Como puede observarse, este aumento de la productividad (valor añadido/ personas ocupadas) es muy superior al del valor añadido, el numerador del cociente anterior. Esto indica que éste se ha basado en la reducción de los trabajadores empleados. Así, se ha pasado de emplear a 2.156 personas en 1980 a emplear 906 personas²⁴ en 1995. Pero, con todo, la reducción en los volúmenes de empleo no es significativamente más fuerte que la registrada para el conjunto del Estado²⁵. Por ello, desde la perspectiva del empleo, la participación de la región se mantiene más o menos constante entorno al 32-33%²⁶.

Es decir, se ha producido en este subsector una dinámica de acumulación de capital especialmente intensa que le ha llevado a aumentar significativamente su posición competitiva y, por tanto, su cuota de mercado. Este círculo aparentemente "virtuoso"²⁷ ha tenido la siguiente traslación espacial. Como consecuencia de la dinámica de acumulación, se han producido dos fenómenos a destacar. En primer lugar, se ha reducido el ya pequeño número de establecimientos existente en 1980. De esta forma, si en este año se contabilizaban 16 establecimientos, en 1995 sólo van a registrarse 7. Por tanto, la fuerza de la competencia y la intensidad de los procesos de racionalización acometidos ha dado lugar a que desaparezcan más de la mitad de los establecimientos existentes en 1980. En buena medida, y esta es la segunda observación a realizar, esto se debe a que a la altura de 1980 todavía existían una serie de establecimientos que se dedicaban a transformar el azúcar de caña obtenido del cultivo de esta planta en las zonas subtropicales de las provincias de Málaga y Granada.²⁸ En 1995, sólo quedaba un

entre la Producción Bruta. En nuestro caso, se trata de la tasa de acumulación media calculada para el período 80-92.

²³ La productividad se mide a través del ratio valor añadido / personas ocupadas.

²⁴ Dato obtenido a partir del directorio de empresas del IEA que, en este caso, dado el reducido número de establecimientos puede considerarse a todos los efectos como un censo.

²⁵ En el caso del subsector del Azúcar.

²⁶ Encuesta Industrial, 1992

²⁷ Virtuoso siempre y cuando se asuma acriticamente una lógica capitalista. Supone un crecimiento de la producción tanto en términos absolutos como relativos y una mejora de la productividad. Pero este crecimiento de la producción tiene una serie de costes sociales a los que pretende hacer referencia este estudio.

²⁸ Datos obtenidos de la actualización del Censo Industrial de 1978 para 1980 y de la Base de Datos con la que se elabora la Encuesta Industrial para el año 1995.

único establecimiento dedicado al refinado del azúcar procedente de la caña, situado en Salobreña (Granada) que era propiedad de la empresa Azucarera del Guadalfeo, S.A. (Alimarket, 1996). Por tanto, la desaparición de las tradicionales azucareras de caña es una de las razones de la pérdida de diversidad del sector. Adicionalmente, se ha producido un fuerte proceso de concentración empresarial. En 1995, existían tan sólo 4 empresas presentes en la región que, a grandes rasgos, coinciden con los principales grupos azucareros españoles.²⁹

CUADRO 5.19: PRINCIPALES EMPRESAS AZUCARERAS PRESENTES EN ANDALUCÍA

Empresa	Establecimientos en la Región	Facturación 1995
Ebro Agrícola, Cía de Alimentación, SA	Arcos de la Frontera (Cádiz), La Rinconada (Sevilla), Jédula (Cádiz)	96.519
Soc. Gral. Azucarera de España, SA	Villarrubia (Córdoba, cerrada en 1995)	39.721
Azucareras Reunidas de Jaen, SA	Jerez de la Frontera (Cádiz)	9.974
Azucarera del Guadalfeo, SA	Linares	2.175
	Almuñecar	

FUENTE: ALIMARKET 1996.³⁰

Estos grupos han desarrollado estrategias tendentes al control de sus costes, en un intento de aumentar su rentabilidad. Por ello, han procedido al cierre de algunas de sus instalaciones. En concreto, en el período objeto de estudio, los grupos citados procedieron al cierre de 3 establecimientos.

CUADRO 5.20: PLANTAS AZUCARERAS DE REMOLACHA EXISTENTES EN ANDALUCÍA EN EL PERÍODO 80-95

Municipio	Empresa propietaria del establecimiento	Fecha de cierre
La Rinconada	EA	En activo
Los Rosales	EA	1987
Villarrubia	EA	1995
Arcos de la Frontera	EA	En activo
Jédula	EA	En activo
Jerez de la Frontera	SGAE	En activo
El Carpio	Otros	1992
Linares	ARJ	En activo

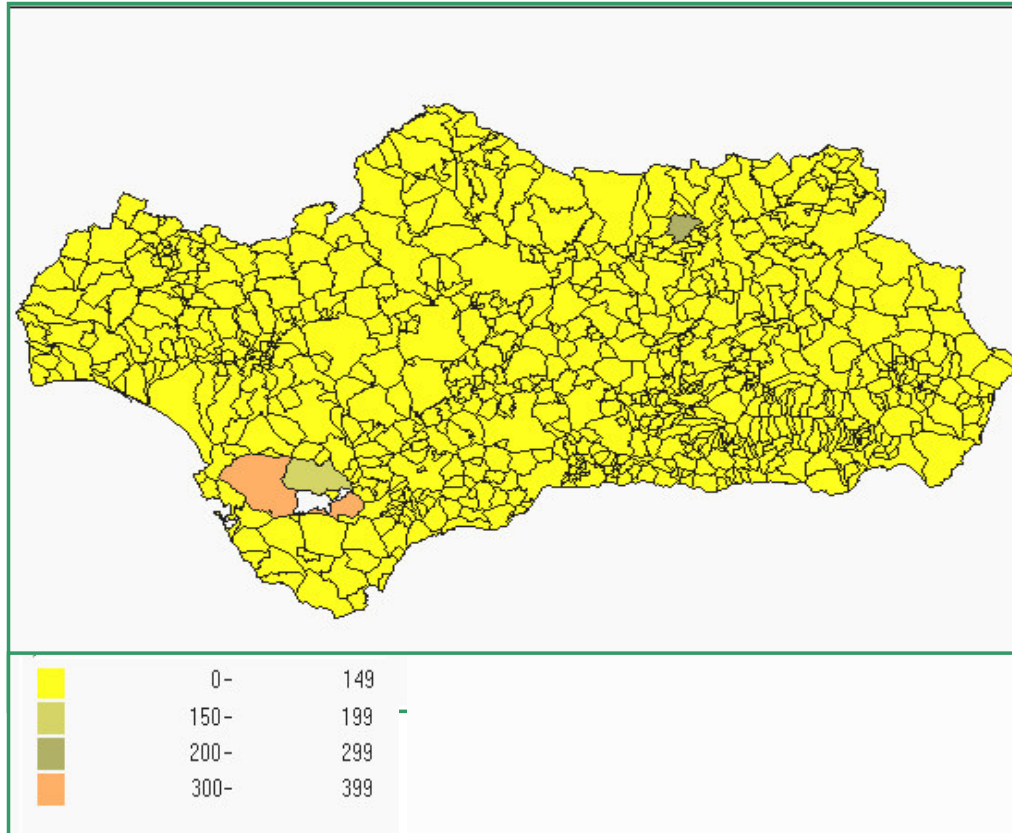
FUENTE: LA INDUSTRIA AZUCARERA EN ESPAÑA. AZUCARERA EBRO AGRÍCOLAS, S.A.

²⁹ Hay algunas empresas significativas a nivel nacional que no tienen presencia en la región como la Cooperativa Onésimo Redondo (ACOR) que concentra sus intereses en la zona de Castilla – León. Con todo, con posterioridad a 1995, las empresas Ebro Agrícolas y Compañía General Azucarera comienzan un proceso de fusión auspiciado por el Ministerio de Agricultura. En este sentido, la posición adoptada por los diferentes titulares de la cartera de agricultura en el período que va desde 1993 a 1998 es claramente favorable al control por accionistas nacionales de la Compañía General Azucarera por una parte y a la fusión de ésta con Ebro Agrícolas por la otra. (Revisión efectuada de la prensa económica para el período 87-98). Por tanto, si se observa el cuadro 3.3.3. y se tiene presente la fusión de las empresas señaladas se deduce que, en la actualidad, sólo existen tres empresas de azúcar presentes en la región: Azucarera Ebro Agrícolas, Azucareras Reunidas de Jaén y Azucarera del Guadalfeo.

³⁰ La identificación de los establecimientos se ha realizado siguiendo distintas vías. El INE proporciona la información innominada, pero dada la naturaleza de los establecimientos, de gran tamaño, los mismos resultan muy fáciles de identificar utilizando, por ejemplo, las páginas amarillas.

El cierre de estas factorías es la segunda causa de la disminución del número de establecimientos en el subsector³¹. En 1995, de este modo, la concentración de la actividad era máxima, pues si bien existían todavía 7 establecimientos, en realidad, tres de ellos absorbían la práctica totalidad el empleo. La distribución territorial de éste se sintetiza en el siguiente cuadro.

MAPA 5.1: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DEL AZÚCAR EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

CUADRO 5.21: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL EMPLEO EN EL SECTOR DEL AZÚCAR

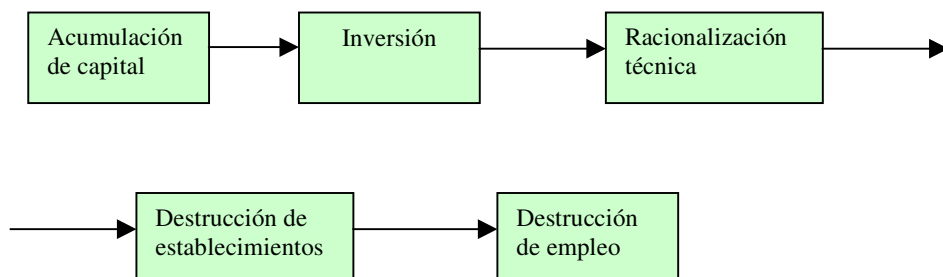
Municipio	Empleo	Porcentaje acumulado sobre el empleo total del sector
Jerez de la Frontera	303	44,8%
Linares	207	75,3%
Arcos de la Frontera	154	98,1%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

³¹ Así como la desaparición de tres azucareras independientes que, al no integrarse en ninguno de los grupos industriales existentes se han visto abocadas a desaparecer.

En definitiva la secuencia de transformación de las pautas de localización del subsector de azúcar puede sintetizarse del siguiente modo

GRÁFICO 5.4: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DEL AZÚCAR



En este sentido, se da la paradoja de que la mayor tasa de acumulación³² se da en un subsector que a la altura de 1995 tiene una participación prácticamente simbólica en el total del empleo agroindustrial (poco más del 2,5%³³ en 1992 que se reduce en 1995 a un 1,5%³⁴, lo que contrasta con su participación en el valor añadido bruto un 5,2%³⁵). Adicionalmente, la traslación que esto tiene sobre la estructura de localización de los establecimientos es muy clara. Como consecuencia de las racionalización creciente de la producción, existen cada vez menos establecimientos concentrados en áreas urbanas muy concretas (Jerez de la Frontera y Linares)

4.1.1.b) Cerveza

CUADRO 5.22: EVOLUCIÓN DE ALGUNAS MACROMAGNITUDES RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE LA CERVEZA³⁶

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	24,6%	7,6%	23,7%	5,0%
Año 1992	31,3%	13,6%	30,8%	6,0%
Diferencia 80-92	6,7%	6,0%	7,2%	0,9%
	27,4%	78,1%	30,2%	18,3%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

³² La tasa de acumulación media del sector azucarero según se expone en el capítulo 2.2. asciende a un 7,02% que contrasta con el 2,14% de Vino, Licores y Alcoholes o el 1,17% de Aceites y Grasas.

³³ Encuesta Industrial, 1992

³⁴ Base de datos IEA.

³⁵ Se utiliza el dato obtenido de la Encuesta Industrial de 1992, último disponible.

³⁶ Idem nota 19.

Respecto del cuadro 5.22, es necesario realizar una serie de comentarios. En primer lugar, la Cerveza ya era un subsector “privilegiado” a la altura de 1980. En esta fecha Andalucía aportaba casi una cuarta parte del valor añadido y el empleo “cervecero” del conjunto del Estado³⁷. Dicha situación de liderazgo se ha acentuado en el período objeto de estudio, asistiéndose a un aumento de esta participación. De este modo, a la altura de 1992 la participación de Andalucía en el valor añadido generado por la elaboración de cervezas en el conjunto del Estado se elevaba al 31,3%.

También, en este caso, este aumento se ha producido sobre la base de un proceso de fuerte crecimiento de la productividad, un 166,7 %³⁸ en el período objeto de estudio. Este comportamiento es una de las causas que ha permitido un intenso aumento del valor añadido de un 182%.

Por tanto, ha habido un fuerte aumento de la producción del sector lo que, a su vez, indica un importante dinamismo de la demanda interna. Las tasas de crecimiento del valor añadido, por un lado, y de la productividad, por el otro, indican que el número de trabajadores en el sector se mantiene, aproximadamente constante, entorno a la cifra de las 3.500 personas ocupadas. Esto quiere decir que nos encontramos frente a un caso en el que el incremento de la producción ha sido tan importante (182% frente al 83% del Azúcar) que, pese a la fuerte progresión de la productividad, (166% que, a su vez, se encuentra todavía lejos del 280% del Azúcar) se han podido mantener los niveles de empleo. La no disminución del empleo se explica, por tanto, al menos parcialmente, por la fuerte coyuntura de aumento del valor añadido y de la demanda observable en el subsector de la Cerveza.

Aunque ésta no es la única causa de que los procesos de racionalización productiva no hayan incidido significativamente en los niveles de empleo.³⁹ Es más, a partir de visitas directas a las factorías, se puso de manifiesto cómo la automatización de los procesos ha conducido a una reducción significativa de la mano de obra utilizada en el proceso estrictamente fabril.⁴⁰ Por tanto, en buena medida, la capacidad de las empresas para

³⁷ Frente a ello, se recuerda que la participación de la población andaluza en el conjunto nacional se situaba alrededor del 18%.

³⁸ Se trata de un incremento de la productividad que no es esencialmente distinto de la media para el conjunto del Estado.

³⁹ Según alguno de los expertos consultados existen factores económicos, sociales e institucionales que pueden explicar, al menos parcialmente, esta paradoja. Por un lado, el personal contratado en las fábricas tiene una “antigüedad” importante, lo que supone que su coste de despido, dada la normativa vigente es muy elevado. Esto actúa como elemento disuasor de estrategias “duras” de racionalización del empleo. Por otro lado, la evolución del consumo de cerveza en España ha sido muy favorable durante todo el período, lo que ha propiciado un crecimiento de los beneficios empresariales, sin que se haya tenido que recurrir a la “cirugía mayor”. Por último, en algunas cerveceras, especialmente en Cruzcampo existía una tradición de buenas relaciones con los trabajadores. Se trataba de un caso inusual y que favorecía tanto a la gerencia como a los propios empleados. A estos últimos porque suponía una mejora de sus condiciones de trabajo. A la empresa, porque permitía, de facto, una flexibilización de su proceso productivo, contando con una fuerza de trabajo que tenía “derechos adquiridos” para oponerse a ello. Todo esto ha creado un marco social e institucional en el interior del subsector en las que las estrategias de reducción drástica del empleo no hayan sido consideradas.

⁴⁰ En concreto, en una visita guiada a la factoría de Cruzcampo en Sevilla pudo observarse cómo, en la actualidad, el proceso de fermentación de la malta (uno de los principales a la hora de producir cerveza)

reubicar a sus trabajadores y asignarles nuevas funciones está detrás del mantenimiento de los niveles de empleo en el subsector.⁴¹

Pero, aunque la racionalización productiva no haya supuesto una reducción en el número de empleos, sí que ha significado una reducción en el número de establecimientos. En 1980 había 10 establecimientos, mientras que en 1995 ya sólo existían 5. Además, se trata de “fábricas” de grupos empresariales concretos. Nos referimos a las factorías de Cruzcampo en Sevilla y Jaén, de San Miguel en Málaga, de Sureña en Córdoba y de Cervezas Alhambra en Granada.

La situación ha cambiado respecto a 1980 en algunos aspectos. En primer lugar, porque han desaparecido una serie de pequeñas cerveceras que han sido absorbidas por grupos mayores. Es el caso de Industrial Cerveza Sevillana (ICSSA) que producía la marca “La Estrella del Sur” que fue absorbida por Cruzcampo, para posteriormente proceder al cierre de sus instalaciones y concentrar toda su producción en la factoría del grupo en Sevilla.

Pero también porque las altas tasas de crecimiento de la actividad (8,51% anual acumulativo) y las altas tasas de rentabilidad (30,46%) han hecho que las industrias cerveceras de la Comunidad se conviertan en actividades muy atractivas para grandes corporaciones agroalimentarias. No es de extrañar, en este sentido, que en 1991 se produzca la venta de Cruzcampo al Grupo Guinness por una cifra cercana a los 100.000 millones de pesetas. Igualmente, en 1993 se produce la venta de San Miguel por una cifra de 47.000⁴² millones de pesetas.⁴³

Si se mira este proceso a muy largo plazo puede obtenerse la siguiente perspectiva. La cerveza es un producto con un peso escaso en la dieta mediterránea (Farré, 1992) que no constituye por tanto, un consumo tradicional ni en la región ni en el conjunto del Estado. Por tanto, la popularización del consumo masivo de cerveza es un hecho que se remonta a la segunda mitad del presente siglo. El desarrollo de empresas en este subsector responde a iniciativas aisladas de los capitales locales⁴⁴ de explotación de nichos de mercado, originariamente reducidos, pero que con el paso del tiempo pasan a tener una importancia considerable.⁴⁵

se encontraba totalmente automatizado e informatizado, empleando tan sólo a dos trabajadores. Preguntados los responsables acerca del número de trabajadores empleados en este proceso con anterioridad a la introducción de esta tecnología (finales de los 80) afirmaron que “trabajaban aquí sobre la veintena”, aunque con anterioridad “habían llegado a trabajar aquí incluso cincuenta personas”

⁴¹ El hecho de que se trate de empresas que, como Cruzcampo, centralizan sus tareas directivas en la región puede ayudar a explicar esta diferencia.

⁴² Para precisar más, la multinacional alimentaria BSN (Danone) pagó 47.000 millones de pesetas por un 52% de las acciones de la compañía en manos de las familias Soriano, Cortina y Zuluota (Expansión, 11-05-94)

⁴³ Información recopilada a partir de una revisión de la prensa económica para el período 1987-1998.

⁴⁴ Por ejemplo, Cruzcampo fue fundada en 1904 por un eminente miembro de la burguesía agraria local D. Tomás de Osborne (Página Web de la compañía)

⁴⁵ Hasta el punto de que en 1992 la cerveza aportaba un 13,61% del Valor Añadido generado por la Industria Agrolimentaria en Andalucía y un 7,95% de la misma magnitud estimada a escala nacional (Encuesta Industrial). En 1980 estas participaciones eran de 7,64% y de 5,82% respectivamente.

Es precisamente en el momento en el que, dada la expansión del consumo, el volumen del mercado “controlado” por empresas en manos de capitales regionales pasa a ser significativo cuando las grandes corporaciones agroalimentarias europeas ponen en marcha una estrategia de “toma de participaciones” primero y de control después⁴⁶ de las empresas cerveceras presentes en Andalucía. La no existencia, en este caso concreto, de mecanismos institucionales que faciliten el mantenimiento de la independencia accionarial de las empresas⁴⁷ hace que, en poco tiempo, todas las organizaciones del sector pasen a estar integradas en grandes corporaciones empresariales, fundamentalmente europeas.

Por tanto, si en un primer momento se puede afirmar que el subsector explotaba un mercado pequeño, “cautivo” y fuertemente dependiente de gustos locales, estando en la práctica refugiado o al abrigo de la competencia, es precisamente su éxito en la provisión de cerveza a unos precios competitivos y la creación de mercado inducida por esta actividad, la que lo pone en el punto de mira de los principales grupos europeos.

Adicionalmente, el Valor Añadido por la Industria Agroalimentaria, es decir, indirectamente, el mercado creció en este período un 52,95%

⁴⁶ El caso de San Miguel reconstruido en este caso sobre la base de recortes de prensa es especialmente indicativo. La multinacional BSN entra en la compañía en 1991 con la compra de un 34%. Se encuentra en una situación de accionista minoritario frente a las familias Soriano, Cortina y Zuloeta que son las que controlan la gestión de la empresa. En 1994 las tres familias que controlaban el 52% del capital de la compañía venden su participación a BSN por 47.000 millones de ptas (Expansión, 11-05-94)

⁴⁷ En concreto, no existían mecanismos de control accionarial sólidos de las principales empresas del subsector. En el caso concreto de Cruzcampo, el capital se distribuía entre una serie de accionistas particulares que, dada su escasa participación, no tenían el control de la compañía. Adicionalmente, un 25% del capital pertenecía a una compañía norteamericana, que, como principal accionista estaba interesada en una venta que le suponía una importante fuente de beneficios extraordinarios. En el caso de San Miguel, el problema residía en que se trataba de una empresa creada sobre la base de capitales familiares. Esto hacía que al encontrarse al mando la tercera generación de la familia, el capital se hubiese repartido entre los distintos miembros de la misma. Una situación así es muy favorable para propiciar la compra de la compañía, ya que, es posible presionar a cada uno de los accionistas individuales por separado para de este modo alcanzar la mayoría del capital. (Información recopilada a partir de una revisión de la prensa económica para el período 87-98)

CUADRO 5.23: PRINCIPALES GRUPOS EMPRESARIALES DEL SUBSECTOR DE LA CERVEZA PRESENTES EN ANDALUCÍA EN 1995

Empresa	Accionistas	Plantas de Producción en la Región	Ventas 1995
Grupo Cruzcampo, S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • 81,06% Guinness Pcl (Uk) • 10'52% United Breweries Ltd (Din) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sevilla • Jaén 	60.700 millones de ptas.
San Miguel, S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • 42,27% Groupe Danone (Francia) • 18,11% Mahou, S.A. • 16,53% Familia Soriano (Filipinas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Málaga 	35.964 millones de ptas.
Compañía Andaluza De Cervezas	<ul style="list-style-type: none"> • 100% Bavaria, Sa (Colombia) 	Córdoba	2.900 millones de ptas.
Cervezas Alhambra, S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • 100% Grupo Penta (España – Noruega – USA) 	Granada	2.347 millones de ptas.

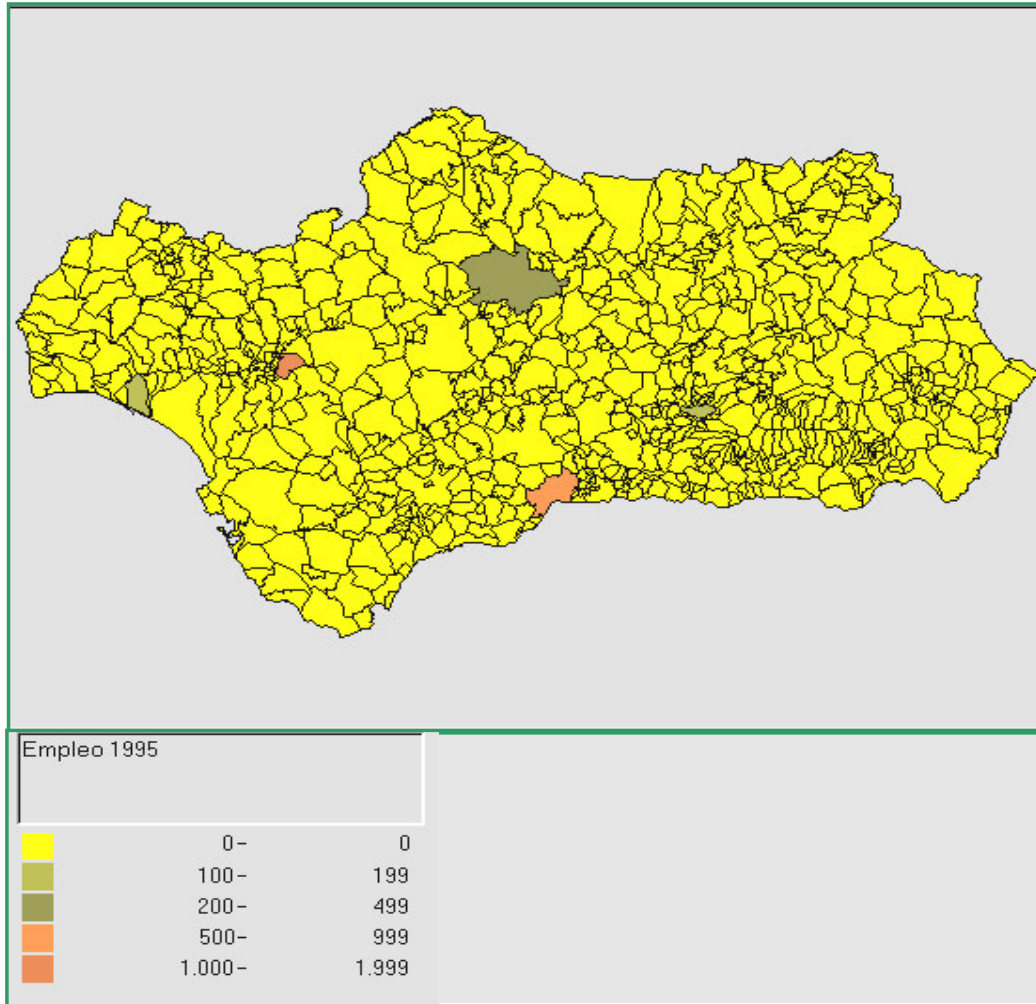
FUENTE: ALIMARKET 1996

Como puede observarse, en 1995 es la actividad de cuatro empresas (encuadradas en grandes corporaciones transnacionales) la que explica el fuerte desarrollo de la actividad cervecera en la región. La reducción en el número de establecimientos se explica, igualmente, por una lógica de racionalización de la producción que es, posiblemente, independiente de la nacionalidad de los principales accionistas⁴⁸. Lo que sí parece evidente, es que, en todo caso, la reducción del número de establecimientos se explica por las propias iniciativas de reestructuración llevadas a cabo por las empresas cerveceras presentes en la región. Por ejemplo, en el caso de Cruzcampo, la principal empresa del sector, se ha producido desde 1991 el cierre de las factorías de su filial Industrial Cervecería Sevillana (ICSSA), y de Franquelo, S.A.⁴⁹ convertidas, desde entonces, en centros de distribución. Esta política de cierres ha provocado, a su vez, una concentración espacial del empleo que, actualmente, se circunscribe a cinco ciudades merced a la localización en las mismas de cinco establecimientos de cuatro empresas concretas.

⁴⁸ Así se desprende, por ejemplo, del hecho de que afecte a otras actividades como el azúcar donde los accionistas de referencia son españoles o, donde la gestión de las compañías se encuentra accionarialmente cubierta por capitales españoles.

⁴⁹ Fuente Alimarket, 1996.

MAPA 5.2: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE CERVEZA EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

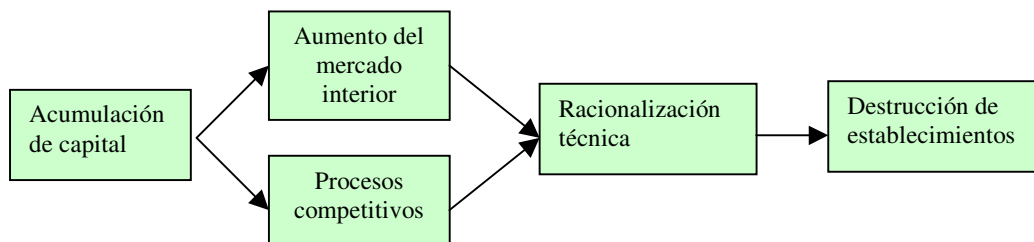
CUADRO 5.24: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE LA CERVEZA

	Empleo	Porcentaje acumulado sobre el empleo total del sector
Sevilla	1289	53,9%
Málaga	545	76,7%
Córdoba	284	88,6%
Granada	145	94,7%
Jaén	128	100,0%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

En resumen, la secuencia de transformación en el interior del subsector cervecero andaluz puede sintetizarse como sigue.

GRÁFICO 5.5: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DE LA CERVEZA⁵⁰



Por tanto, a diferencia del Azúcar la buena coyuntura vivida ha significado que la racionalización técnica del sector haya sido menos traumática en términos de empleo, de forma que la Reestructuración del mismo no ha supuesto un excesivo coste social. Salvo esta diferencia, la secuencia que marca los procesos de transformación en el caso de los subsectores de Azúcar y Cerveza es semejante y, en ambos casos, se ha traducido en una destrucción de establecimientos y desaparición de empresas. Esto da a entender que, en los años venideros, en el que los cambios en los patrones de demanda no favorecen especialmente el consumo de cerveza⁵¹, los niveles de empleo en el sector comenzarán a verse seriamente afectados. Porque, si se reduce el mercado y se intensifica la competencia, los procesos de racionalización productiva serán, posiblemente, menos respetuosos con los trabajadores en su intento de reducción de los costes unitarios de fabricación.

Como botón de muestra de lo dicho puede tomarse la política desarrollada con posterioridad a 1995 por la principal empresa del subsector, Cruzcampo⁵². Si efectivamente, se llevan a la práctica estos vaticinios a lo único a lo que, realmente, habremos asistido es a una postergación en el tiempo, motivada por la buena coyuntura económica, de un proceso de ajuste productivo que lleva implícito un coste importante en términos de empleo.

⁵⁰ Realmente se trata de una descripción muy simplificada puesto que, en realidad, se trata de procesos que se retroalimentan. En este sentido, la acumulación de capital produce incrementos en el volumen de los mercados, pero este incremento de la demanda, a su vez, facilita la realización del excedente y, por tanto, los procesos de acumulación de capital.

⁵¹ El estudio de la evolución de la demanda alimentaria se realiza en *La alimentación en España* (1992) Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

⁵² En este sentido, puede entenderse la noticia publicada en el diario de información económica *Expansión*, el 12-02-98, que reproducimos parcialmente. “Cruzcampo ha puesto en marcha un plan de choque que prevé unas inversiones de 21.000 millones, el 76% en producción y el resto en marketing, y una reducción inicial de plantilla del 11%. El plan tiene como objetivo alcanzar unos beneficios operativos de diez mil millones, con unas ventas de ochenta mil millones en el 2000. En este ejercicio, la plantilla deberá estar integrada por menos de dos mil empleados, distribuidos en las actuales cinco plantas. El plan contempla también una reducción del 15% de los gastos de personal sobre las ventas, hasta situarlos en el 30%, una mayor flexibilidad laboral, contratos estandarizados, moderación salarial y retribución variable con acciones. Cruzcampo, que copa una cuota de mercado del 24%, tiene ya perfilados diez proyectos, que abarcan desde el agua mineral hasta los refrescos y licores con alcohol.”

4.1.1.c) *Bebidas Analcohólicas***CUADRO 5.25: EVOLUCIÓN DE ALGUNAS MACROMAGNITUDES RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE LAS BEBIDAS ANALCOHÓLICAS⁵³**

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	11,9%	5,0%	11,6%	3,7%
Año 1992	14,1%	6,1%	13,3%	3,8%
Diferencia 80-92	2,3%	1,1%	1,7%	0,0%
	18,9%	22,2%	14,5%	0,8%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL.

El comportamiento del presente subsector sigue las pautas de los dos anteriores, aunque de forma más moderada. Por tanto, aumenta su peso relativo tanto a escala regional (participación en el valor añadido de la IAA) como nacional (participación en el valor añadido generado por el subsector para el conjunto del Estado).

A su vez, esta dinámica debe ponerse en relación con las fuertes tasas de acumulación existentes en el interior del mismo (6,4%⁵⁴). Esto ha originado un fuerte aumento de la productividad (115%)⁵⁵, que se contrapone a un crecimiento del valor añadido mucho más moderado (89%)⁵⁶. Esto da a entender que se ha producido una reducción importante en los niveles de empleo. En concreto, se aprecia una disminución en el empleo de más de un 40%. desde las 2.508 personas ocupadas en 1980 hasta las 1.576 contabilizadas en 1995⁵⁷.

Adicionalmente, se ha reducido fuertemente el número de establecimientos que pasan de ser 77 en 1980 a 47 en 1995. Por tanto, existe un paralelismo bastante importante con el comportamiento de los dos subsectores anteriores.

⁵³ Idem nota 19

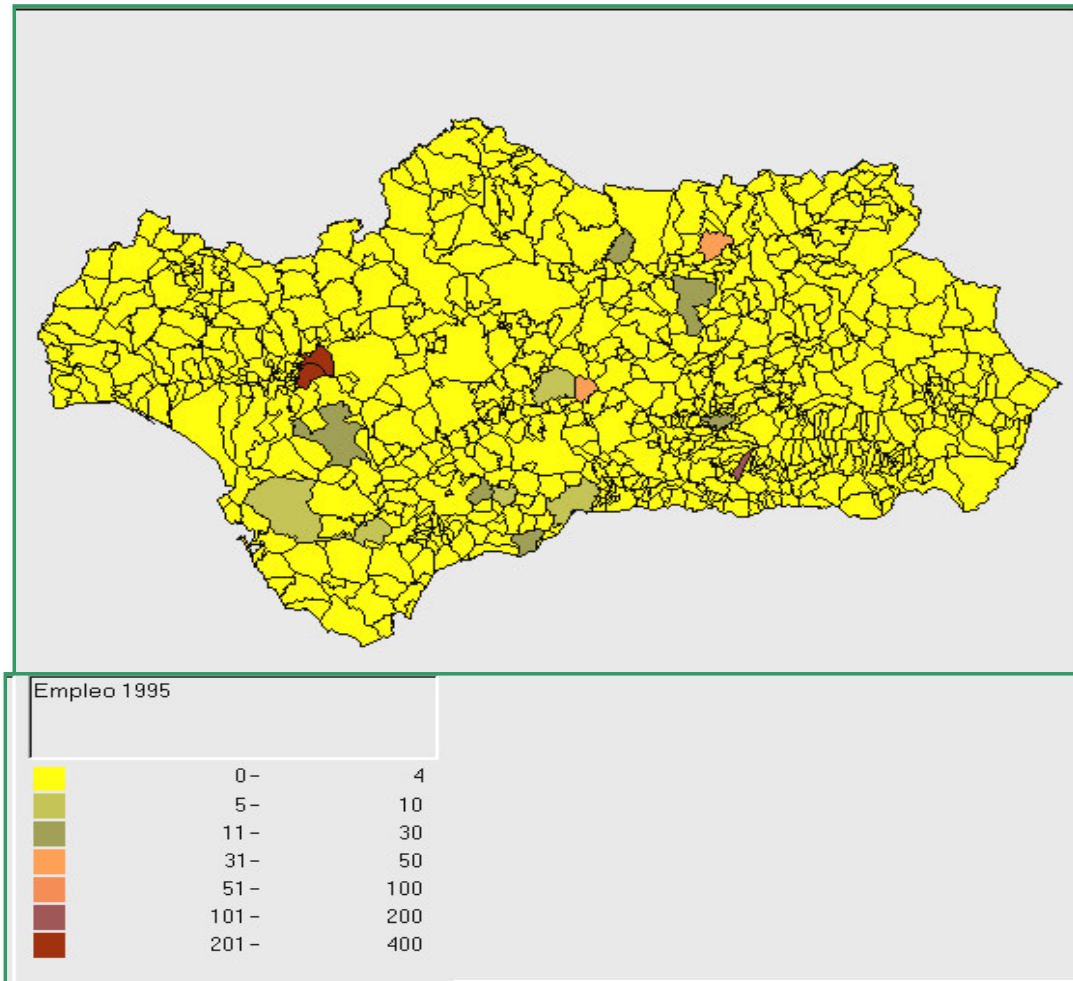
⁵⁴ Media obtenida para el período 80-92 sobre la base de los datos contenidos en la Encuesta Industrial. La tasa de acumulación se define como Formación Bruta de Capital entre Producción Bruta.

⁵⁵ Encuesta Industrial, INE

⁵⁶ Idem nota anterior.

⁵⁷ Este es el resultado del ajuste del dato que ha sido proporcionado por el INE para 1995.

MAPA 5.3: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE BEBIDAS ANALCOHÓLICAS EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

CUADRO 5.26: MUNICIPIOS CON UN MAYOR NÚMERO DE EMPLEOS EN EL SUBSECTOR DE BEBIDAS ANALCOHÓLICAS

Municipio	Establecimientos	Nº de trabajadores	Participación acumulada empleo regional
Sevilla	2	287	32,9%
La Rinconada	1	229	59,2%
Lanjarón	1	115	72,4%
Linares	2	41	77,1%
Rute	1	31	80,6%
Jaén	1	20	82,9%
Granada	1	20	85,2%
Marmolejo	1	18	87,3%
Utrera	1	17	89,2%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

No obstante, detrás de esta dinámica hay factores diferentes. Pese a que existen 47 establecimientos localizados en Andalucía, tan sólo 11 de ellos suponen más del 90% del empleo. Por tanto, se puede afirmar que el 75% de los establecimientos emplean tan solo al 10% de las personas ocupadas, mientras que el 25% restante supone el 90%. Esto significa que el empleo se encuentra muy concentrado en muy pocos establecimientos, lo que, a su vez, da a entender el dominio de la gran empresa en el interior del subsector.

A lo largo del período objeto de estudio esta concentración de la fuerza de trabajo ha aumentado a través, fundamentalmente, de la desaparición de establecimientos. De 1980 a 1995 43 municipios que tenían al menos un establecimiento en este subsector han dejado de tenerlo. Pero también se ha asistido al aumento de la importancia relativa de los establecimientos de mayor tamaño. En 1980, el número medio de trabajadores por establecimiento era de 32,5 personas, en 1995 había aumentado hasta 35,3, pese a la fuerte reducción de empleo experimentada por el subsector. No obstante, lo auténticamente relevante desde la perspectiva espacial es que este proceso de concentración empresarial ha ido acompañado por un crecimiento del empleo en las zonas urbanas. En 1980, aproximadamente un 70% del empleo se concentraba en las áreas metropolitanas de Sevilla y las ciudades de Málaga y Granada. En 1995, estos mismos territorios concentraban el 83,3% del empleo. Existe, por tanto, no sólo una continuidad en los patrones de localización existentes en la región, sino un fortalecimiento del componente urbano en el interior del subsector.

Es decir, la fuerte tasa de acumulación en el interior del subsector ha supuesto un crecimiento del nivel de concentración espacial de la industria en las principales áreas urbanas de la región. Y si esta tendencia no ha sido más clara se ha debido a un motivo de orden muy concreto y es que, en este período, han ganado importancia las actividades de envasado de aguas minerales que se localizan mayoritariamente en entornos rurales. Si se retoman los principales establecimientos del subsector, extrayendo de los mismos los ligados al envasado de aguas minerales podrá observarse la importancia que, a la altura de 1995, tenía esta actividad.

CUADRO 5.27: PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DE AGUAS MINERALES EXISTENTES EN LA REGIÓN EN 1995

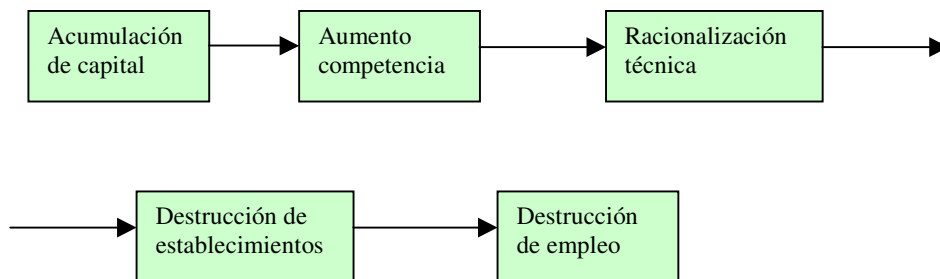
Municipio	Establecimientos	Razón Social	Nº de trabajadores
Lanjarón	1	Lanjarón	115
Jaén	1	Sierra de Jaen	20
Marmolejo	1	Aguas La Paz y Balneario de Marmolejo	18
Mijas	1	Aguas Sierra de Mijas	13
Casarabonela	3	Aguas de Casarabonela	10
Lucena	1	Aguas del Nacimiento del Zambra	10

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA⁵⁸

⁵⁸ El Instituto de Estadística de Andalucía proporcionó esta información innominada. La identificación de los establecimientos se ha realizado por las más diversas vías, en especial, mediante la utilización de

En 1995 el empleo en el segmento de aguas minerales suponía el 12,0% del total registrado en Andalucía. El desarrollo de este segmento de mercado es el que explica que se mantenga un segmento de productores localizado en entornos rurales y semirurales. En definitiva, el desarrollo del subsector de Bebidas Alcohólicas ha sido muy similar al de los dos casos vistos con anterioridad y puede resumirse en la siguiente secuencia.

GRÁFICO 5.6: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DE LAS BEBIDAS ANALCOHÓLICAS



La única particularidad es que, en este caso, la concentración territorial del empleo se ha visto frenada, parcialmente, debido a la relevancia que, en la actualidad, mantiene la actividad de envasado de aguas minerales.

4.1.2. Sectores arraigados de alta productividad

En segundo lugar, es necesario analizar los subsectores arraigados de alta productividad en la estructura productiva regional. En nuestro caso, van a analizarse:

- ◆ Productos Lácteos
- ◆ Vino, Licores y Alcoholes

4.1.2.a) Productos Lácteos

CUADRO 5.28: EVOLUCIÓN DE ALGUNAS MACROMAGNITUDES RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS⁵⁹

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	10,2%	6,1%	11,9%	4,7%
Año 1992	14,8%	9,6%	13,1%	6,2%
Diferencia 80-92	4,7%	3,5%	1,2%	1,5%
	45,9%	57,2%	10,4%	32,1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

algunas fuentes de información del sector, como puede ser el caso de Alimarket o la simple búsqueda en las guías de teléfono de las empresas de aguas minerales situadas en los municipios citados en el cuadro.

⁵⁹ Idem nota 19

Se asiste a un aumento de la participación de la región en el valor añadido motivado por una tasa de acumulación⁶⁰ ligeramente mayor a la del conjunto nacional (3,0% frente 2,8%). Igualmente, el subsector aumenta su peso en la estructura económica de la región. Con lo cual, se produce un efecto cuando menos curioso. La región tiende a especializarse en una actividad en la que, a priori, no goza de ninguna ventaja competitiva.

En todo caso, es necesario precisar que, independientemente, de las decisiones tomadas por los agentes productivos y de su capacidad real para competir, la evolución de esta actividad se ha visto favorecida por el cambio en los patrones de consumo. Desde los años 60 se asiste a un crecimiento ininterrumpido de la importancia de los lácteos en la demanda alimentaria. Dicho crecimiento está ligado al aumento de la renta familiar disponible que ha permitido la generalización del consumo de productos tradicionalmente considerados de minorías (Abad y Naredo, 1994). Por tanto, al menos el creciente peso del subsector en la estructura económica regional puede explicarse, si se quiere parcialmente, por este hecho.⁶¹

Por el contrario, el aumento de la participación de la producción láctea en el conjunto nacional no es, a priori, imputable a un cambio en la demanda, que, aunque se haya producido, puede ser explotada por todos los territorios que componen el Estado. Hasta cierto punto, era previsible, dado que, en 1980 la productividad del subsector en Andalucía era superior a la correspondiente a la media del estado. No obstante, para entender las razones que están detrás de este crecimiento es necesario profundizar un poco más en el análisis.

Lo primero que, en este sentido, resulta esclarecedor es que, en el período estudiado, el crecimiento de la producción (un 150% en valores monetarios constantes) ha sido muy superior al de la productividad, aunque el incremento de ésta no puede decirse que sea pequeño (un 100%). Por tanto, sólo mediante un aumento de la población empleada ha sido posible atender el crecimiento de la producción. En este sentido, la población empleada en el subsector ha pasado de 3.204⁶² a 3.650⁶³ trabajadores.

Pero además el fuerte crecimiento del mercado ha motivado un aumento en el número de establecimientos desde los 187⁶⁴ existentes en 1980 frente a 231⁶⁵ en 1995. Por tanto, la secuencia de transformación del subsector puede resumirse como sigue.

⁶⁰ El ratio que lo define es la formación bruta de capital entre la producción bruta.

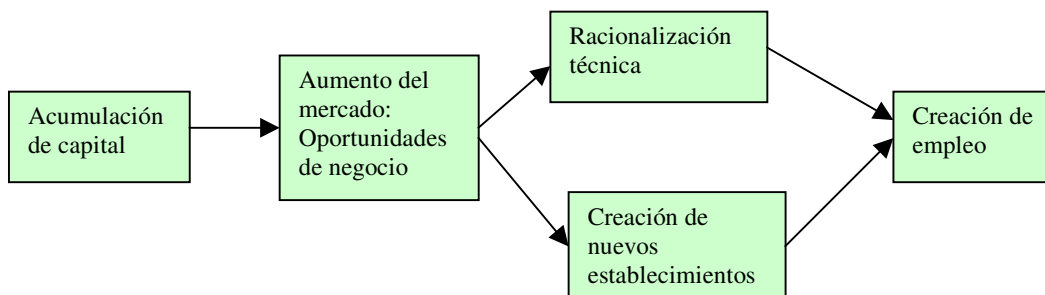
⁶¹ Lo cual no significa aceptar bajo ningún concepto la hipótesis de que la demanda es autónoma y son los individuos los que libremente ejercitando la denominada "soberanía del consumidor" orienten, sin quererlo, las transformaciones del aparato productivo. Por el contrario, los cambios en la demanda deben ser comprendidos como el corolario de unos procesos de transformación más amplios. En este sentido, Abad y Naredo (1994) ligan los cambios de la demanda con las necesidades de los procesos de "modernización" de la economía española. En la misma línea Contreras (1994) asocia los cambios en la demanda con transformaciones sociales más generales: urbanización, acumulación y salarización; modificaciones en los tiempos de trabajo; alargamiento en el tiempo de trabajo remunerado y fuera del hogar por parte de la mujer; aumento de la tasa de escolarización, etc.

⁶² Encuesta Industrial para el año 1980.

⁶³ Directorio de empresas del INE para el año 1995.

⁶⁴ Encuesta Industrial para el año 1980.

GRÁFICO 5.7: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS⁶⁶



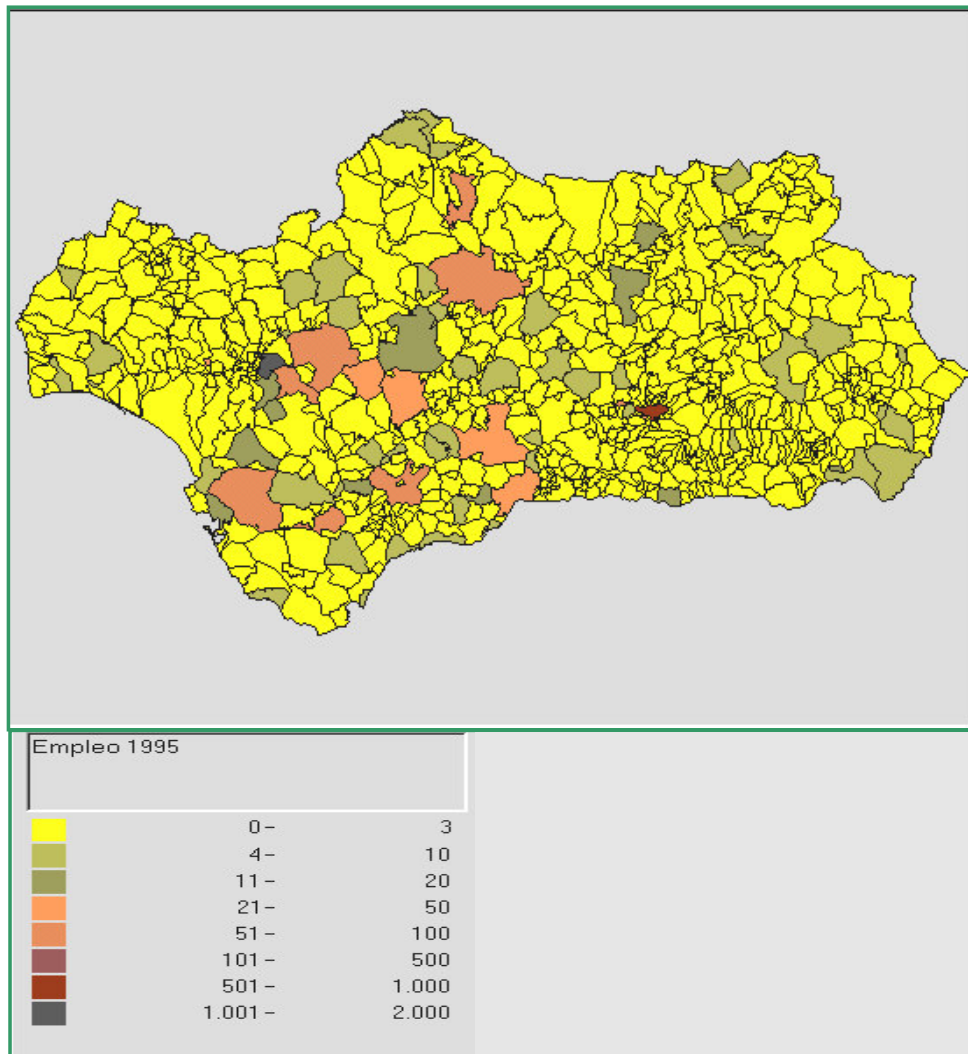
Por ello, es necesario destacar que se produce un resultado cuando menos paradójico y es que aumenta el arraigo productivo y el empleo en el interior del subsector, a medida que el mismo acumula capital. Por tanto, en principio parece que nos encontramos frente a un caso de éxito: se crece y además se crea empleo. No obstante, esta percepción cambia sustancialmente si se observa el proceso desde una perspectiva territorial. Existen dos segmentos muy distintos dentro de la industria láctea. Por un lado, se encuentran las grandes factorías situadas en las ciudades. Son pocas, de gran tamaño y, en general, dedicadas a la elaboración de productos bien conocidos por los consumidores.⁶⁷ Por otro lado, se encuentra la industria situada en localidades rurales. Se trata de establecimientos de dimensiones mucho más reducidas y que, en general, pasa mucho más desapercibida. Esto puede verse más claramente en el siguiente cuadro donde junto al número de empleos por municipio se han indicado las principales empresas localizadas en un término municipal.

⁶⁵ Directorio de empresas del INE para el año 1995.

⁶⁶ Cuando se habla de “racionalización técnica” en este caso se supone que la misma no implica la destrucción de empleo debido a que el crecimiento de la producción en el período estudiado es muy superior al crecimiento de la productividad, lo que se ha derivado en un incremento de la población ocupada en el sector. No obstante, en algunos casos, que, adicionalmente coinciden con las empresas de mayor tamaño y capacidad competitiva, la racionalización de la producción se ha traducido en una fuerte reducción de los niveles de empleo. Es, por ejemplo, el caso de Puleva que tras la política de crecimiento y compra de empresas realizada a finales de los 80 realiza, con motivo de la crisis que sufre la compañía a partir de 1993 un fuerte ajuste laboral. Como consecuencia del mismo la plantilla pasa de los 1200 empleados a unos 500 que trabajan en la actualidad, aunque no todos los empleos perdidos se localicen en Andalucía.

⁶⁷ La importancia de este segmento se pone de manifiesto en que únicamente una fábrica, la que el grupo Danone tiene en Sevilla supone más del 36% del empleo generado por el subsector en la región.

MAPA 5.4: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

CUADRO 5.29: DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS 1995

	Provincia	Empresas localizadas en los municipios	Empleo	Participación acumulada en el empleo
Sevilla	Sevilla	Danone y Yosan	1.044	36,1%
Granada	Granada	Puleva, Abbot y Dhul	609	57,2%
Pozoblanco	Córdoba	Covap	98	60,6%
Ronda	Málaga	Industrias Lácteas Angulo y Quesería Rondeñas	92	63,8%
Jerez de la Frontera	Cádiz	Puleva	86	66,7%
Alcalá de Guadaira	Sevilla	La Lactaria Española,; Helados Alicantinos,	85	69,7%
Fuente Vaqueros	Granada	Sin especificar	56	71,6%
Córdoba	Córdoba	Colecor	53	73,5%
Carmona	Sevilla	Hispalense Quesera	51	75,2%
Málaga	Málaga	Envasados Lácteos, Helados Nevi, Helados Torres	47	76,9%
Churriana de la Vega	Granada	Helados Kandy; Penalva y Lledo,	40	78,2%
Marchena	Sevilla		26	79,1%
Castilleja del Campo	Sevilla	Quesos Los Vázquez	25	80,0%
Osuna	Sevilla	Cooperativa Granja del Sol	24	80,8%
Antequera	Málaga	Rulesa Antequera y Coop. Andaluza láctea antequerana	22	81,6%
Jaén	Jaén	Levasa	18	82,2%
Ecija	Sevilla	Ramón Torres Varela,	17	82,8%
Puerto de Santa María	Cádiz	Sin especificar	15	83,3%
Cártama	Málaga	SAT, Ganaderos Malagueños	15	83,8%
Huércal de Almería	Almería	Helados Adolfo	14	84,3%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA⁶⁸

Como puede observarse los municipios de Sevilla y Granada concentran más del 55% del empleo en el subsector. Esta importancia se deriva de la presencia en estas ciudades de grandes grupos empresariales como Danone, Yosan (antigua concesionaria de Yoplait), Dhul, Puleva o Abbot (resultado de la venta del departamento de nutrición de Puleva a la multinacional norteamericana). Por el contrario, en el resto de los municipios andaluces se localizan pequeños productores que, pese a su mayor número,

⁶⁸ Idem nota 43.

tienen una participación mucho menos importante en el empleo total. Este punto puede verse más claramente si se analiza el siguiente cuadro.

CUADRO 5.30: EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE INDUSTRIAS LÁCTEAS EN ÁREAS RURALES Y URBANAS

	Porcentaje del empleo en 1980	Porcentaje del empleo en 1995
Áreas urbanas ⁶⁹	68,4%	69,4%
Áreas semirrurales o rurales ⁷⁰	31,6%	30,6%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL IEA (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE (1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978).

Por tanto, no se observa un cambio significativo en la relación entre las industrias lácteas localizadas en áreas rurales o semirrurales y las urbanas. No obstante, la evolución de unas y otras tiene puntos importantes de divergencia, por lo que es conveniente analizarlas por separado. En el caso de las industrias localizadas en áreas urbanas, su importancia relativa no aumenta. Lo que es observable es que crece significativamente la participación en el empleo de las ciudades de Sevilla y Granada. Por ejemplo, en 1980 en Granada capital había contabilizados 395 empleos. En 1995, en la misma ciudad se registran 947 empleos.⁷¹ Si las ciudades de Granada y Sevilla incrementan su peso no es a costa de los municipios no urbanos de la región⁷², sino a costa de otras áreas urbanas (Córdoba, bahía de Cádiz, por ejemplo). Esto, a su vez, se pone en relación con la crisis del viejo modelo fordista. El Decreto de 1966 estableció un modelo de mercado fuertemente regulado. En este sentido, se parceló el mercado de forma que el suministro de leche pasteurizada en cada una de las áreas establecidas era competencia de una única central lechera (Sumpsi, 1996). Así nacieron en Andalucía empresas como Cunia en Sevilla, La Merced en Jerez de la Frontera o Colecor en Córdoba. El objetivo perseguido con las autoridades con este modelo de mercado era garantía del abastecimiento (Fine, Heasman y Wright, 1996) de un producto con una demanda creciente (Abad y Naredo, 1994).

Este modelo de mercado sobrevivió de facto sin excesivos problemas hasta principios de los 80. A partir de este momento, el proceso de Reestructuración y la consiguiente desregulación asociada al mismo ha promovido la compra / fusión de determinadas centrales lecheras. Por ejemplo, La Merced y Cunia son adquiridas por Puleva en el período estudiado, para después cerrar los establecimientos productivos.⁷³ Por tanto,

⁶⁹ Localizadas en municipios de más de 50.000 habitantes o en las áreas metropolitanas de Sevilla y Cádiz tal y como fueron definidas en el capítulo tercero epígrafe 3.2.

⁷⁰ Para el año 1980 dado el secreto estadístico existente resulta imposible distinguir la participación de las áreas rurales y semirrurales, por ello, los datos se han expuesto conjuntamente.

⁷¹ Fuente: Base de datos INE 1995.

⁷² Ya se ha visto que estos municipios incluso aumentan su participación en el empleo generado por el subsector.

⁷³ Datos obtenidos de la entrevista en profundidad realizada al Director de Innovación y Desarrollo de esta compañía.

existe un subsector de productos lácteos de carácter puramente industrial que se encuentra fuertemente concentrado en las principales aglomeraciones urbanas de la región. Su comportamiento espacial se aproxima al de los denominados sectores no arraigados. Así, destruye establecimientos y organizaciones empresariales, lo que le lleva a concentrarse todavía más de lo que estaba. Adicionalmente, esta distribución del empleo coincide con la evolución de la inversión. En realidad, sólo 26 municipios (de los 766 que componen la región) concentran el 91,5% de la inversión, y más del 85% del empleo con lo que al resto de la región (más de 700 municipios) le corresponde poco menos del 9% de la inversión total.⁷⁴

Es decir, como consecuencia del proceso de Reestructuración, con la concentración de empresas que ha ido aparejada al mismo, se han modificado substancialmente las bases de funcionamiento de la industria láctea regional. La desaparición de empresas que explotaban mercados locales, como las tradicionales centrales lecheras, ha supuesto que aparezcan o que tomen mayor protagonismo una serie de organizaciones que tienen unos patrones de comportamiento muy distintos. Por ejemplo, esto se aprecia claramente en la tendencia al consumo de inputs regionales. Si se toma por ejemplo el caso de Puleva, el tema puede entenderse con claridad. A finales de los 70 Uniasa (antiguo nombre de Puleva) era ya una empresa con una dimensión significativa que competía y actuaba activamente en la promoción de procesos de acumulación de capital. Pero, en esta época, su estrategia de crecimiento pasaba por propiciar el desarrollo de la cadena de valor de la leche en su área de influencia. Para ello, dada las deficiencias de la producción lechera andaluza, emprende un programa de creación de granjas que aseguren una parte del suministro de leche de la empresa. En los años 80 y 90 con los procesos de Reestructuración mucho más avanzados, la estrategia de la empresa de la empresa varía radicalmente. De esta forma, no se continúa con el proceso de creación de granjas. Pero, es más, a la altura de principios de los 90 dichas granjas se venden. Es decir, el desarrollo de la cadena de valor o “filière” de la leche ha dejado de ser un objetivo para la empresa. Por el contrario, han aumentado de forma muy significativa las ventas y la cuota de mercado de la misma.⁷⁵ A su vez, esto ha provocado un crecimiento de sus compras de leche. Pero, dado el abandono de la estrategia de impulso de la cadena de valor, dichas compras se realizan en una cuantía superior al 80% fuera de la región.⁷⁶ Este cambio de comportamiento se refleja en la evolución de algunos agregados monetarios. De hecho, la participación de los consumos

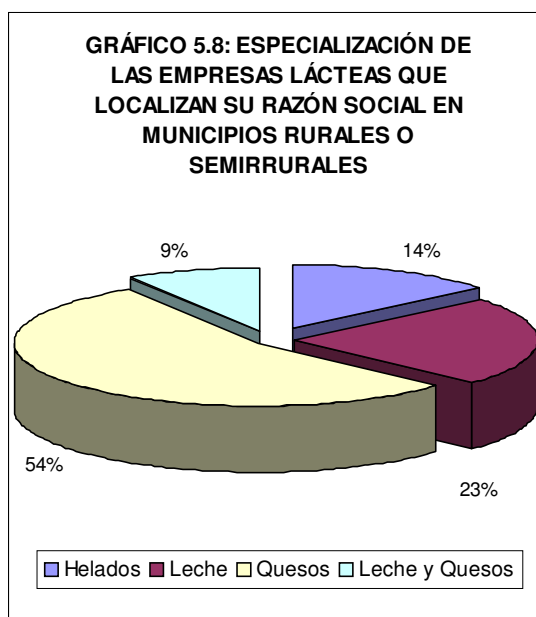
⁷⁴ Registro industrial, elaboración propia.

⁷⁵ Puleva en los años 80 se embarca en una ambiciosa política de crecimiento que le lleva a la compra de distintas centrales lecheras. En un principio, mantiene las marcas que compra, pero más tarde las elimina, lo que significa que, sencillamente, procede a la compra de cuotas de mercado y redes de distribución. En la actualidad Puleva tiene operativas tan sólo sus fábricas de Granada y, a título casi simbólico, la de Jerez de la Frontera que, por tanto, tienen una capacidad productiva suficiente para atender todos los nuevos mercados “comprados” por la compañía.

⁷⁶ Este patrón de comportamiento no es exclusivo de Puleva. En la entrevista realizada a Danone sobre la gestión de su planta en Sevilla, se puso de manifiesto cómo el consumo de inputs regionales era mínimo por varias razones. La primera de ellas era que buena parte de los inputs tenían centralizadas sus compras en la central que a tal efecto había desarrollado el grupo, con lo cual la capacidad de los directivos de la fábrica sevillana para influir en estas compras era muy pequeña. Pero, adicionalmente, en las compras que todavía se realizaban de forma descentralizada, entre las que destacaba la leche, los productores tenían un peso muy escaso. El entrevistado indicó que entorno al 80% de la leche utilizada por la factoría se compraba fuera de la comunidad autónoma andaluza.

no comprados en el interior de la región ha pasado del 17,8% registrado en 1980 al 37,8% de 1995. En especial, es de destacar el aumento de los inputs agropecuarios no interiores, es decir, fundamentalmente en la leche comprada en el exterior de la región, que han pasado de suponer el 9,8% en 1980 al 33,0% en 1995.⁷⁷

Frente a esto, existe con todo, un 30% del empleo que se encuentra territorialmente disperso a lo largo de áreas rurales y semirurales. Esto da a entender que existen ciertos entornos no urbanos que, sobre la base de la extensión hacia delante de sus capacidades productivas, han sido capaces de mantener una cierta presencia en este subsector. En buena parte, esto se debe a algunas iniciativas de economía social llevadas a cabo por los ganaderos. Es el caso de Pozoblanco que con 98 empleos es el tercer municipio de la región, debido, fundamentalmente, al crecimiento de la cuota de mercado de la Cooperativa del Valle de los Pedroches (COVAP)⁷⁸. Los ejemplos de dinamismo derivado de la actuación de agentes de economía social también se dan en otros casos como pueden resultar los de, Ronda, Fuente Vaqueros, Carmona o Churriana de la Vega.



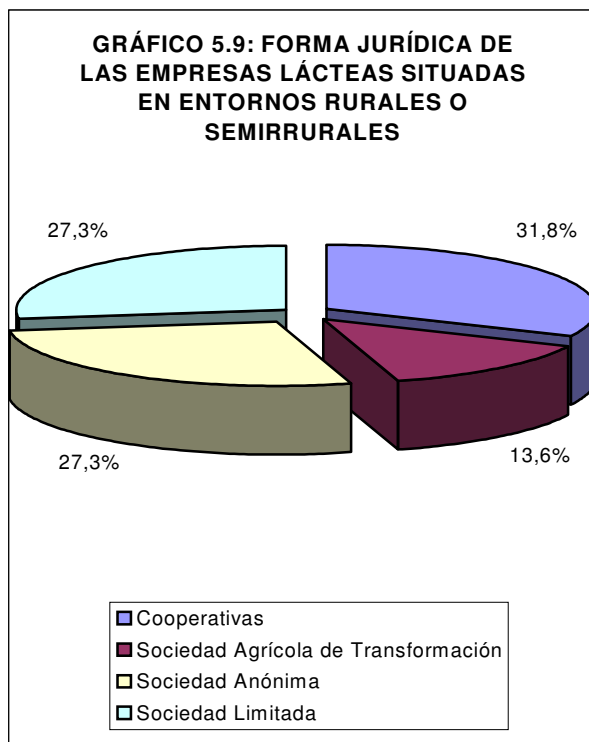
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LOS DATOS OBTENIDOS DE ALIMARKET 1996

De las 23 empresas que, de acuerdo al anuario Alimarket, tienen su razón social en municipios rurales, más del 37% de las mismas se dedica exclusiva o parcialmente a la elaboración de quesos. Esto quiere decir que el aprovechamiento de este segmento de mercado, donde la diversidad ligada a distintas tradiciones o formas de “saber hacer” tiene una gran relevancia, es una de las razones fundamentales de la supervivencia de algunas organizaciones empresariales localizadas en entornos rurales.

⁷⁷ Datos obtenidos de las Tablas Input – Output para Andalucía de 1980 y 1995.

⁷⁸ En este caso, si se observa una estrategia tendente a la creación de ventajas competitivas en el conjunto de la cadena de valor. Esto se explica por el carácter de cooperativa de la organización que hace que buena parte de las rentas vuelvan a los cooperativistas permitiéndoles mejorar sus sistemas de producción.

Por otro lado, también se pone de manifiesto la importancia de la actividad ligada a la “elaboración de helados” que, en algunos municipios rurales, mantiene todavía una cierta importancia. Aunque este segmento también se encuentra sometido a fuertes procesos de concentración empresarial (véase, por ejemplo, la fuerte presencia de Nestlé– directamente, o, a través de sus participadas Conelsa (Miko) y Avidesa – y Unilever – Frigo – en el mismo)⁷⁹ todavía existen pequeños productores rurales.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LOS DATOS OBTENIDOS DE ALIMARKET 1996

En buena medida, por otra parte, este protagonismo de empresas situadas en áreas rurales o ciudades intermedias se basa en la importancia del movimiento cooperativo en el sector. Casi el 32% de las organizaciones empresariales localizadas en entornos rurales tienen forma jurídica de cooperativa. Esto indica que, pese a la escasa “cuota lechera” de la comunidad autónoma, la “cadena de valor” de la leche se encuentra relativamente organizada. Es decir, que existe una actuación por parte de los ganaderos de la comunidad para proceder a una transformación industrial de sus producciones. En este sentido, la existencia de establecimientos rurales tiene, casi en una tercera parte, que ver con la realización por parte de los ganaderos de la región de actividades de primera o segunda transformación de sus producciones.

La importancia tomada por algunos agentes locales (normalmente sobre la base de iniciativas de economía social) también se puso de manifiesto cuando se analizó la inversión.⁸⁰ Por otro lado, el hecho de que los productores “rurales” se encuentren

⁷⁹ Alimarket, 1996.

⁸⁰ Capítulo tercero punto cuarto.

altamente concentrados en el segmento de queserías, es un patrón de especialización común al conjunto del territorio nacional.⁸¹

En resumen:

- ◆ Existen dos segmentos dentro del sector lácteo. Uno urbano más concentrado y productivo y otro rural más ligado a las producciones pecuarias.
- ◆ Las dinámicas de transformación han sido muy distintas en el interior de uno y otro. Mientras que la dinámica de transformación del segmento urbano se asemeja a la de los sectores no arraigados, los establecimientos rurales aumentan su empleo, tanto en términos absolutos como relativos.
- ◆ Este comportamiento dispar ha permitido que se mantenga la localización rural de un segmento de la industria láctea, sobre todo, especializado en la producción de quesos y helados.

4.1.2.b) Vino, Licores y Alcoholes

CUADRO 5.31: EVOLUCIÓN DE ALGUNAS MACROMAGNITUDES RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES⁸²

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	39,7%	26,6%	33,3%	16,5%
Año 1992	37,9%	19,8%	32,0%	10,4%
Diferencia 80-92	-1,7%	-6,8%	-1,4%	-6,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

Lo primero que hay que destacar es la brutal reconversión de este subsector en el conjunto del Estado. Se pierden en España nada menos que 13.988 empleos, de los que a Andalucía corresponden 4.927. Al ser la reducción muy fuerte en ambos casos, la importancia relativa de Andalucía se mantiene. Sin embargo, desde una perspectiva regional, Vino, Licores y Alcoholes pierde importancia en el conjunto de la IAA. Así, pasa de representar el 26,6% del valor añadido en 1980 a suponer el 19,8% en 1995. La pregunta obligada es: ¿Cuál es la razón de tan negativa evolución? A principios de los 80 si un subsector tenía capacidad financiera y redes de comercialización como para enfrentarse a los retos impuestos por los procesos de Reestructuración ese era precisamente el vinícola.

La respuesta más evidente a la pregunta anterior es que, en los años 80, se produjo un cambio en la demanda alimentaria que no favoreció al mismo. En el mercado nacional

⁸¹ “El grado de atomización es diverso en la industria láctea, en función del tipo de dedicación por productos; alto en la quesera, medio en la industria que prepara leche de consumo y bajo en las que fabrican productos de alto valor añadido (yogures, postres, batidos)” (Calcedo, 1995).

⁸² Idem nota 19.

otras bebidas como la cerveza o el whisky se imponían. El consumo de vinos, de esta forma disminuía en términos generales.⁸³

Posiblemente, las escasas expectativas de negocio hicieron que se produjese una fuerte atonía inversora. El esfuerzo inversor durante el período 1980-1992 se situó en el 9,0% frente al 16,5%⁸⁴ aplicable al conjunto de la IAA. Esta escasa propensión inversora ha terminado agudizando el problema de origen. Los cambios en la demanda podrían haberse afrontado mejor con una respuesta a los mismos vía innovación de producto, segmentación de mercado, diversificación, etc. Pero para que esto se produjese era necesario la presencia de importantes flujos inversores, porque un sistema productivo no puede reestructurarse sin su concurso. Por eso, en este caso, la inversión se toma como indicador fundamental a la hora de estudiar la evolución de la posición competitiva de las diferentes actividades (Storper y Walker, 1989).

El escaso volumen de la inversión hace que, durante el período estudiado, el avance de la productividad sea limitado (77,4% equiparable a la media de la IAA, 78,0%, pero muy por debajo del 283% del Azúcar o del 166% de la Cerveza), y, sobre todo, que el incremento de la producción sea muy poco relevante (26,2% frente al 52% de media para la IAA). Por tanto, se invierte poco y cuando se hace priman las innovaciones en proceso, lo que significa un aumento de la productividad que, sin el correlato de un aumento de la producción, implica una reducción automática de los niveles de empleo. Este comportamiento tan negativo es todavía más complicado de entender si se tiene presente que, desde al menos principios de los 90, se vuelve a producir otro cambio en los patrones de consumo que, de nuevo, favorecen el consumo de vinos⁸⁵. Ciertamente, se trata de un cambio que no favorece a los vinos andaluces que, por su alta graduación alcohólica siguen siendo poco demandados. Pero también es cierto que no se han desarrollado y no se ha potenciado la producción de otras modalidades de vinos, distintas de las tradicionales que, en las actuales condiciones de mercado tengan una mejor acogida.⁸⁶

⁸³ Aunque, de todas formas, esta regresión no es general, como tendrá ocasión de analizarse. Ver nota 85 de este capítulo.

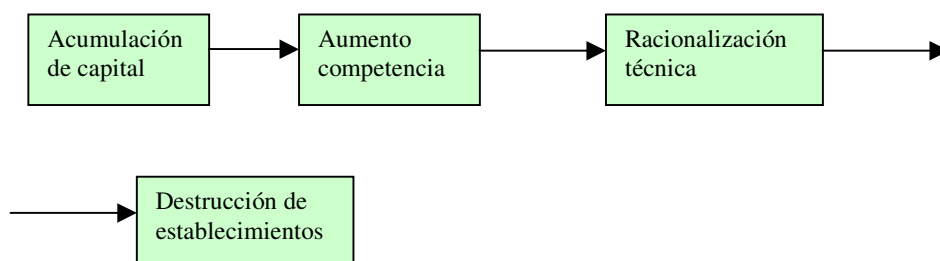
⁸⁴ Datos tomados de la Encuesta Industrial para el período 1980-1992.

⁸⁵ A partir de la entrevista a expertos, los mismos suelen dar las siguientes razones del escaso aprovechamiento de los caldos andaluces de esta coyuntura mucho más favorable. El cambio en los patrones rectores de la demanda de vino se han basado en la recuperación de unos de los elementos fundamentales de la "dieta mediterránea" (Farré, 1994-95). Se defiende, por tanto, el consumo de vino en dosis moderadas, como algo "saludable", vinculándose el consumo de vino con las formas de vida de un segmento de población preocupada por estos temas y, por tanto, con un nivel económico y cultural medio-alto. Adicionalmente, las formas de vida de esta "clase media" favorecen el consumo de vino de graduaciones bajas, normalmente, en las horas de la comida. Esto beneficia a un tipo de vino suave, afrutado que no es el dominante en Andalucía, donde la alta exposición al sol y las variedades dominantes de uva dan lugar a un vino "generoso"; es decir, de alta graduación alcohólica. La adaptación de los vinos andaluces a los nuevos requerimientos de la demanda hubiera necesitado de una fuerte inversión tendente a cambiar y desarrollar nuevas variedades de uva, productivas, adaptadas al medio y capaces de producir vinos de más baja graduación. En general, este proceso no se ha producido.

⁸⁶ En este sentido, más que una falta de perspectiva de los empresarios del sector, los problemas se encuentran ligados a la propia organización de la cadena de valor. Por ejemplo, en el área de Montilla las iniciativas para la introducción de un vino de mesa joven y afrutado se remontan a 1983. En este año, Alvear comienza a comercializar esta variedad. Sin embargo, existen problema muy importantes para el aumento de la producción y calidad de los vinos. En primer lugar, la variedad de uva dominante en la zona la Pedro Ximénez produce caldos con contenidos de azúcar que, tras la fermentación, se convierten

El efecto combinado del incremento de la productividad casi 3 veces por encima del crecimiento de la producción supone una racionalización sin precedentes del sector que se traduce en una destrucción neta de 167 establecimientos y 4.927 empleos. En resumen, la dinámica de transformación del sector se aproxima a la de los subsectores no arraigados pudiéndose sintetizar en la siguiente secuencia.

GRÁFICO 5.10: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES



Con esto se demuestra que nos encontramos frente a una aparente contradicción. En un entorno capitalista, regido por la competencia, la entrada en la dinámica impuesta por los procesos de acumulación de capital, con sus fuertes dinámicas inversoras, supone la destrucción de los establecimientos menos eficientes y, por tanto, la concentración espacial de los circuitos creadores de valor. Pero, en este mismo contexto, intentar permanecer al margen de estos procesos, significa que, al existir otros espacios económicos cuyas empresas acumulan intensamente capital, se produce una destrucción de establecimientos y empleos todavía mayor. Esto último es lo que ha ocurrido en este caso. La acumulación de capital ha sido escasa y esto ha provocado un retroceso del conjunto de la actividad. Esta destrucción de empleo y tejido productivo ha afectado, por igual, a las tres principales áreas productoras:

- ◆ Jerez
- ◆ Montilla – Moriles
- ◆ El Condado de Huelva

en contenidos de alcohol muy alto. Era necesario pues rebajar el contenido en azúcar de la uva. Para ello, se ha experimentado durante muchos años, a partir de la misma cepa, llegando a la conclusión de que con determinadas técnicas de cultivo y recogiendo la uva unas tres semanas antes se podían obtener vinos blancos de mesa. Sin embargo, los entrevistados reconocen que esta opción no es la mejor. Se obtienen vinos de mesa pero con otras variedades de uva, la calidad sería mejor. Por ello, se han realizado intentos de adaptación de otras variedades de uva, lo que aunque promocionado por los industriales ha sido fríamente acogido por los agricultores. Adicionalmente, la Política Agraria Común que, durante una serie de años ha promovido el arranque de cepas, no ha favorecido tampoco la reconversión de los cultivos de vid.

CUADRO 5.32: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES

	Empleo 1980	Participación empleo regional subsector 1980	Empleo 1995	Participación empleo regional subsector 1995	Reducción de empleos en el período 80-95
Marco de Jerez en sentido estricto ⁸⁷	6.317	55,5%	3.205	65,4%	-3.112
Area de Montilla Moriles ⁸⁸	1.306	11,5%	581	11,9%	-824
Area del Condado de Huelva ⁸⁹	1.022	9,0%	161 ⁹⁰	2,9%	-879
Total	8.744	76,8%	3929	80,1%	-4.815

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978).

Aunque el retroceso de la industria vinícola andaluza sea general, es especialmente significativa (por su mayor participación en el total regional) la crisis del área de Jerez donde sólo entre 1980 y 1995, en los términos municipales de Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda y Puerto de Santa María, se han perdido más de 3.100 empleos. En resumen, siguiendo los patrones de localización vigentes en 1980,⁹¹ se sigue organizando territorialmente la producción sobre la base de la existencia de las mismas tres áreas. No obstante, en el período estudiado, éstas se han visto afectadas por una fuerte crisis que ha supuesto la pérdida de más de 4.800 empleos.⁹²

Sin embargo, frente a lo que ocurre en otros subsectores, Vino, Licores y Alcoholes posee un tejido empresarial bastante denso. De las empresas recogidas en el anuario de Alimarket, 37 tienen localizada su razón social⁹³ en el área de Jerez y 23 en el área Montilla – Moriles. Por tanto, estas zonas de especialización productiva mantienen, a su vez, en su interior un grado de diversidad suficiente para asegurar su capacidad de

⁸⁷ Engloba los municipios de Jerez de la Frontera, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda.

⁸⁸ Engloba los municipios de Aguilar de la Frontera, Cabra, Doña Mencía, Lucena, Montilla, La Rambla y Rute.

⁸⁹ Comprende los municipios de Almonte, Bollullos Par del Condado, Bonares, Chucena, Manzanilla, La Palma del Condado, Rociana del Condado, Trigueros y Villalba del Alcor.

⁹⁰ En realidad, este dato es desconocido, ya que en la actualidad los municipios de Almonte, Bonares, Chucena, Manzanilla, La Palma del Condado, Rociana del Condado, Trigueros y Villalba del Alcor tienen menos de 3 establecimientos en este subsector y no es posible conocer el número de empleos existente en los mismos por considerarse secreto estadístico. El único municipio del que se dispone el dato es Bollullos Par del Condado donde se han contabilizado 82 empleos en 1995 (frente a los 370 contabilizados en 1980). En el conjunto de la provincia de Huelva se contabilizan tan sólo 179 empleos. Si se realiza la hipótesis de que el 90% corresponde al área considerada (en 1980 correspondían a esta área el 86,4% del empleo) se obtiene la cifra de 161 empleos que es la que aparece en la tabla.

⁹¹ Se analizó en el capítulo segundo punto tres.

⁹² Base de datos del INE (1995). La fuente estadística utilizada para sustentar esta afirmación es distinta de la usada para la construcción del cuadro 5.31.

⁹³ En la mayor parte de los casos se trata de empresas con un único establecimiento, con lo que localización de la razón social y desarrollo de su actividad productiva tiende a confundirse.

respuesta frente a situaciones cambiantes. Para ver con más detenimiento cuáles son las dinámicas reales de transformación que condicionan la evolución de cada una de estas áreas va a realizarse un análisis más detallado de las mismas.

El Marco de Jerez de la Frontera

Ya se ha indicado que el Marco de Jerez tiene aún un significativo nivel de diversidad empresarial en su interior. Esto se ve confirmado por otros datos. Pese al desembarco de grandes compañías multinacionales,⁹⁴ existe, todavía un gran número de empresas controladas por capitales locales.⁹⁵ Por ejemplo, 23 de las 38 empresas registradas se agruparían en este epígrafe. En la mayoría de los casos se trata de empresas familiares.⁹⁶ En el área de Jerez más del 90% de las empresas consideradas locales pueden considerarse familiares. Aún así, en los últimos años se ha asistido a una irrupción importante de capitales foráneos. Esto puede verse más claramente si se analiza el siguiente cuadro.

CUADRO 5.33: PRINCIPALES EMPRESAS VINÍCOLAS CON RAZÓN SOCIAL REGISTRADA EN EL ÁREA DE JEREZ EN 1995

Razón social	Distribución del capital	Tipo de producción	Facturación ⁹⁷
Pedro Domecq, S.A. (Grupo)	100% Domecq Holding, S.A.	Vinos, Licores y Brandies	72.537
Osborne Y Cia	100% Familia Osborne	Vinos Y Licores	43.977
González Byass, S.A.	67% Familia González 30% Grand Metropolitan	Vinos, Brandies y Licores	21.464
Hijos De Agustín Blázquez, S.A.	100% Pedro Domecq, S.A.	Vinos y Licores	15.000
Fernando A. De Terry, S.A.	100% Pedro Domecq	Vinos y Licores	9.800
Luis Caballero, S.A.	Familiar	Vinos y Licores	9.634
John Harvey, Bv	100% Allied Domecq	Vinos	6.719
B. Bobadilla, S.A.	100 % Osborne y Cia	Vinos y Brandies	4.866
Rives - Pitman, S.A.	50% Osborne y Cía, 50% Familia Romero Haupold	Licores	4.173
Croft Jerez, S.A.	100% Grand Metropolitan	Vinos	3.500
Williams And Hubert	100% Luis Paez (Grupo Medina)	Vinos y Brandies	3.400
Luis Paez, S.A.	50% Ahold Bv (Holanda); 46% José Medina y Cía, S.A.	Vinos	3.260
Bodegas Garvey, S.L.	60% United Dutch	Vinos	3.200

FUENTE: ALIMARKET, 1996

⁹⁴ Como se verá más adelante básicamente a partir de la compra de Pedro Domecq, S.A. por Allied Lyons, Inc.

⁹⁵ Se consideran controladas por capitales locales las empresas en las que la mayoría de las acciones corresponden directamente a accionistas particulares, se reparten entre el consejo de administración o se encuentran en manos de familias concretas.

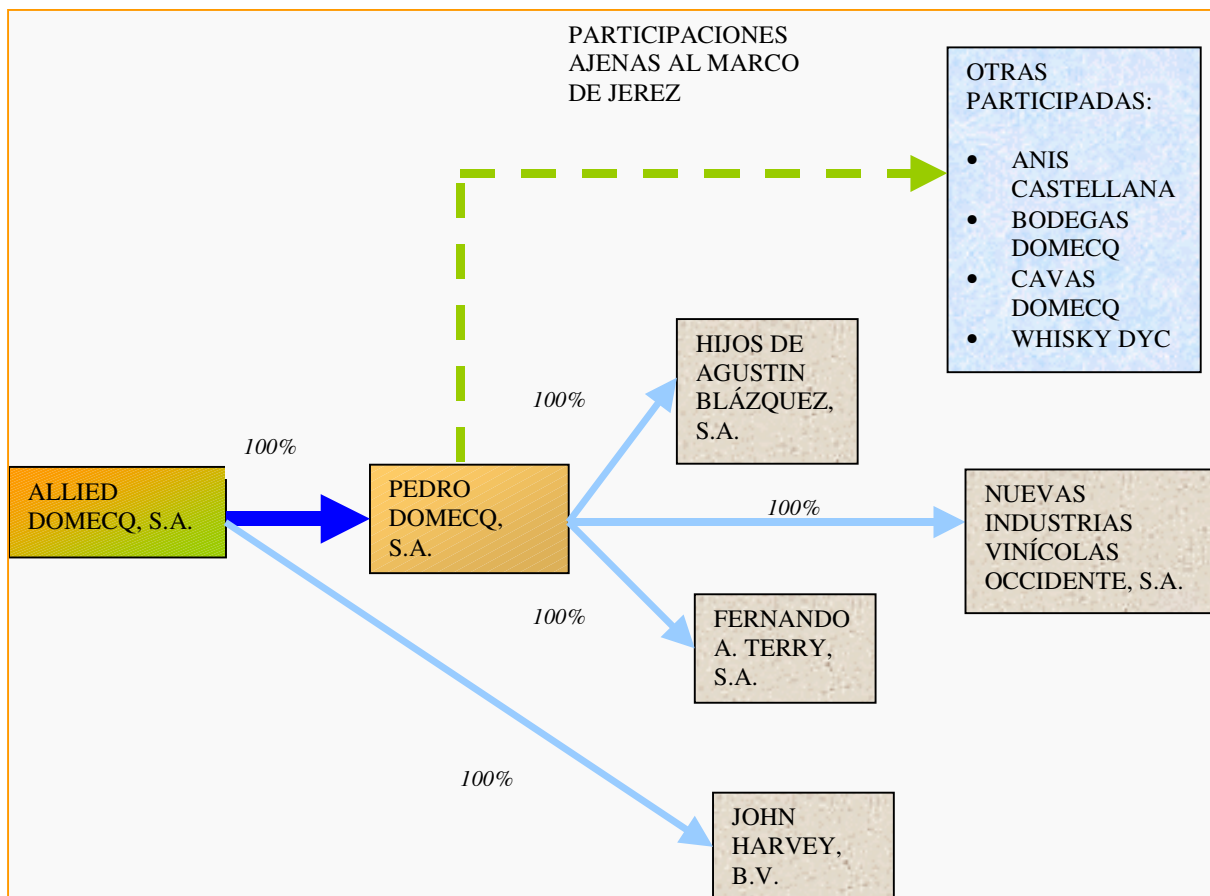
⁹⁶ Se consideran familiares aquellas empresas que, directa o indirectamente, tienen más del 50% del capital en manos de una o dos familias concretas. En este sentido, Osborne, S.A. pese a su tamaño se considera una empresa familiar.

⁹⁷ En millones de pesetas del año 95.

Como puede observarse en el cuadro anterior, si bien, como se ha indicado con anterioridad, la mayor parte de las organizaciones se encuentran bajo control de los capitales locales familiares, son precisamente las bodegas y destilerías de mayor tamaño, las que se encuentran bajo control de los grandes grupos multinacionales. En total, la facturación de las empresas controladas, directamente o indirectamente, por sociedades localizadas en el extranjero supone el 35,4% de la facturación total de las empresas existentes en el marco.⁹⁸ Entre los principales grupos multinacionales presentes en el marco destaca Allied Domecq que, por sí sólo supone el 25,3% de la facturación de las empresas vitivinícolas localizadas en el marco.

Este dato no habla tan sólo de la importancia de las empresas transnacionales, sino de la importancia en el mismo de la gran empresa ya sea formada a partir de capitales locales o de capitales foráneos. Así, los tres grandes grupos empresariales presentes (Allied Domecq, Osborne y González Byass) han facturado en 1995 por valor de 90.278 millones de pesetas, lo que supone un 68,2% de la facturación de las empresas localizadas en el área.⁹⁹ Por otro lado, la estructura de participaciones de estos grupos se caracteriza por su complejidad, por lo que es interesante su exposición más detallada.

GRÁFICO 5.11: ESTRUCTURA ACCIONARIAL DE ALLIED DOMEQC EN ESPAÑA

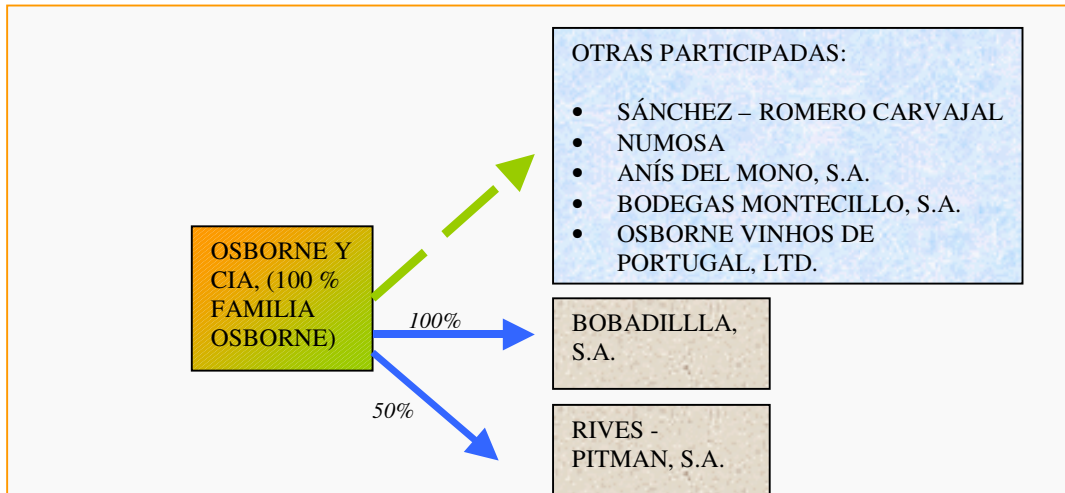


FUENTE: ALIMARKET 1996

⁹⁸ Estimación realizada a partir de los datos de Alimarket, 1996.

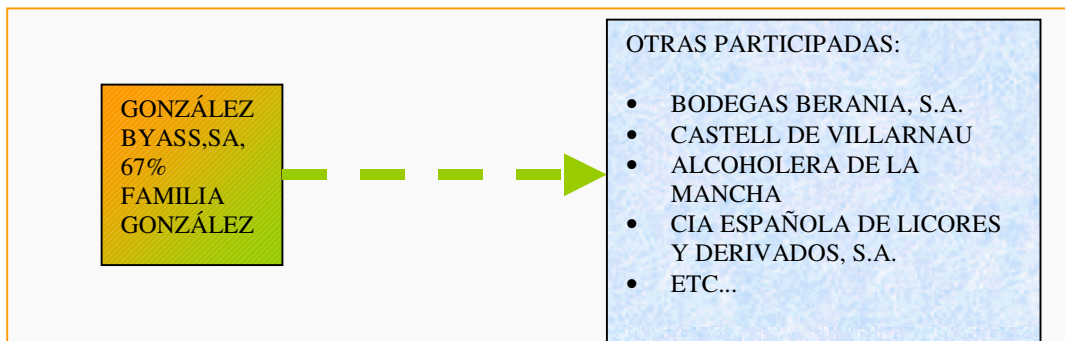
⁹⁹ Alimarket, 1996

GRÁFICO 5.12: ESTRUCTURA DEL GRUPO OSBORNE



FUENTE: ALIMARKET 1996

GRÁFICO 5.13: ESTRUCTURA DEL GRUPO GONZÁLEZ BYASS



FUENTE: ALIMARKET 1996

A partir de los esquemas anteriores se ponen de manifiesto dos hechos. En primer lugar, se trata de grupos empresariales con una estructura de participaciones bastante compleja y que como consecuencia de este hecho, en ocasiones, mantienen unos equilibrios de poder delicados¹⁰⁰. Por otro lado, los grupos empresariales anteriormente citados tienen compañías especializadas en distintos segmentos de mercado. Es decir, han diversificado sus actividades de modo que no dependen exclusivamente de los productos tradicionales del área (fino, manzanilla etc.). De este modo, existen empresas dentro de estos grupos dedicadas a la ginebra (Osborne, a través de Rives, por ejemplo) o de los licores en general.

Por último, estos grupos tienen un modelo de expansión territorial y diversificación productiva bastante semejante, que incluye:

¹⁰⁰ Derivados, en primer lugar, de las relaciones establecidas en cada caso entre gerencia y base accionarial. Pero también depende de la relación existente entre los distintos accionistas con paquetes importantes de participaciones.

- Una empresa dedicada a la elaboración de vinos de Rioja
- Una empresa dedicada a la elaboración de cava
- Una empresa dedicada a la elaboración de licores (anisados, whisky etc...)

Por tanto, en los tres casos, se han seguido estrategias de diversificación muy similares, lo que significa que, efectivamente, las distintas organizaciones tienden a adoptar ciertos patrones de comportamiento, que, caso de revelarse útiles, son inmediatamente imitados por sus más directos competidores. En resumen, la Reestructuración en el área de Jerez ha sido muy importante. Esto se ha traducido en el cierre de un gran número de bodegas¹⁰¹ y en la pérdida de más de 3.200 empleos. Con todo, existe un nutrido “tejido empresarial” que es una muestra de la diversidad de organizaciones empresariales existente en su interior. No obstante, a grandes rasgos, existen dos tipos de organizaciones.

- ◆ Por un lado se encuentran los tres mayores grupos empresariales, dos de ellos formados sobre la base de capitales locales que han procedido en el pasado a la diversificación de sus riesgos, de forma que, en la actualidad, su supervivencia es, hasta cierto punto, independiente de la suerte del marco en su conjunto.¹⁰²
- ◆ Por otro lado, la mayor parte de las empresas, son organizaciones de carácter familiar controladas por capitales locales, en los que la dependencia de las variedades de vino tradicionales en la zona (manzanilla, fino etc.) es muy elevada. Estas organizaciones, al ser la gran mayoría, aseguran el mantenimiento de la diversidad del “ecosistema empresarial” y, por tanto, son una garantía de la supervivencia de la actividad. Sin embargo, su dependencia de las tradicionales variedades de vino existentes en el área las sitúa en un posición competitiva difícil, incluso en una coyuntura donde la demanda de vinos parece haberse recuperado.

El área de Montilla – Moriles

Aquí la crisis de la industria vinícola también puede observarse claramente. De hecho entre 1980 y 1995 se han perdido más de 800 empleos. Por otro lado, en este área también existe un nivel de diversidad empresarial de una cierta importancia. En 1995, se contabilizaban 92 establecimientos dedicados a la transformación vitivinícola.¹⁰³ Independientemente, ha sido posible identificar en la zona 22 empresas con razón social domiciliada en estos municipios.¹⁰⁴ Casi todas ellas, en concreto 15, tienen un carácter

¹⁰¹ En concreto, según las bases de datos del INE entre 1980 y 1995 han desaparecido 198 establecimientos productivos, aproximadamente un 65% de los establecimientos existentes en 1980.

¹⁰² Evidentemente, la dependencia de estos grandes grupos empresariales respecto a la evolución del marco es variable. Puede decirse que es pequeña en los casos de Allied Domecq y Osborne por la fuerte diversificación de sus actividades y bastante mayor en González Byass que sigue teniendo en el fino su producto principal.

¹⁰³ Base de datos del INE. Frente a ello, en 1980 se registraban 194 establecimientos, con lo que han desaparecido 72, un 43,9% de los existentes en ese año.

¹⁰⁴ Alimarket 1996

marcadamente familiar. En los restantes casos, el capital se encuentra más repartido, siempre entre accionistas individuales, o bien, se trata de cooperativas. Por tanto, el capital multinacional no ha hecho su aparición en esta área. Esto se explica parcialmente si se tiene en cuenta el reducido tamaño en términos comparativos de estas empresas.

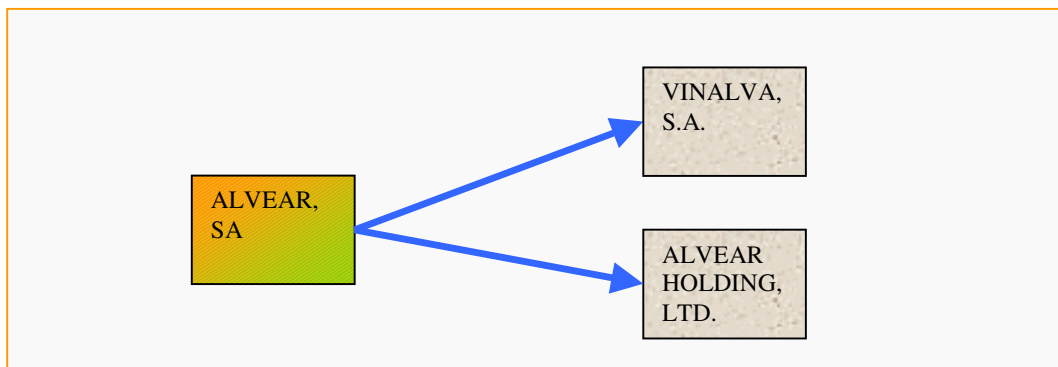
CUADRO 5.34: PRINCIPALES EMPRESAS VINÍCOLAS CON RAZÓN SOCIAL REGISTRADA EN EL ÁREA DE MONTILLA - MORILES EN 1995

Razón Social	Localidad	Distribución del Capital	Trabajadores Fijos	Trabajadores Eventuales	Facturación (en millones de ptas. 1995)
Alvear, S.A.	Montilla	Familiar	46	25	1.783
Incamasa, S.A.	Puente Genil	Familiar	28	0	840
Promeks Industrial, S.A. (Bod. Ruiz Conde)	Montilla	100% Familia Padillo Morilla	30	10	825
Coop. La Unión De Montilla	Montilla	Cooperativa	12	15	775
Pérez Barquero, S.A.	Montilla	Consejo de Administ	25	6	710
Coop. Vinícola La Purísma	Puente Genil	Cooperativa	6	100	670
Coop. Agrícola La Aurora	Montilla	Cooperativa	18	6	650

FUENTE: ALIMARKET 1996

De hecho, sólo 6 empresas superan los 500 millones de facturación. En el caso de Jerez por ejemplo, esta cifra se elevaba a 25 empresas. Por tanto, puede verse como decididamente, el montante de las actividades realizadas es radicalmente diferente. Adicionalmente, no existen prácticamente cruces accionariales entre las diferentes empresas, por lo que no puede hablarse de la existencia de grupos o conglomerados empresariales. La excepción que confirme la regla sea posiblemente la empresa Alvear, S.A. que tiene la siguiente estructura.

GRÁFICO 5.14: ESTRUCTURA DEL GRUPO ALVEAR



FUENTE: ALIMARKET 1996

El área del Condado de Huelva

Es el área donde posiblemente la crisis se ha dejado notar con mayor claridad. De hecho entre 1980 y 1995 se han perdido casi 900 empleos, lo que supone la desaparición de casi el 90% del empleo existente en 1980. Con ello, en 1995 se contabilizaban en esta área tan sólo 161 trabajadores.

Es necesario destacar, por otro lado, la escasa diversidad empresarial que, como consecuencia de los procesos de transformación experimentados por el subsector vitivinícola en este territorio, queda en el interior del mismo. Según los datos del IEA es posible identificar en el interior de estas localidades 22 establecimientos dedicados a la transformación vitivinícola. Alimarket va más allá e identifica tan sólo tres empresas en el interior del territorio. Es probable que el dato de alimarket sea excesivo, pero lo que sí indica a las claras es que si existen más empresas, las mismas son de tan reducido volumen que su importancia en el contexto del subsector vinícola español es muy reducido. Por tanto, en este caso, los procesos competitivos parece que se han traducido en una espiral de desaparición de establecimientos y empresas, lo que, a su vez, pone en peligro toda una tradición productiva, un saber hacer, en definitiva.

4.1.3. Subsectores arraigados de productividad intermedia: Aceites y Grasas

CUADRO 5.35: EVOLUCIÓN DE ALGUNAS MACROMAGNITUDES RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS¹⁰⁵

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	58,6%	15,6%	59,9%	12,5%
Año 1992	54,9%	12,6%	57,1%	12,3%
Diferencia 80-92	-4,9%	-3,0%	-1,5%	-0,3%
Reducción porcentual de la participación	-8,2%	-19,3%	-2,6%	-2,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

Tenía en 1980 una posición muy privilegiada en el conjunto nacional. La participación andaluza en el valor añadido generado por el subsector de Aceites y Grasas rondaba, en este sentido, el 60%. Durante el período objeto de estudio, esta primacía se resiente, pero con todo, la participación andaluza en el total del Estado supera con creces el 50%. Por tanto, la relevancia de la transformación y el envasado de producciones oleícolas es, durante todo el este tiempo, en Andalucía muy grande.

En este caso, se trata de una producción agroalimentaria que, en última instancia, tiene su origen en una producción agraria que también se localiza básicamente en la comunidad autónoma. Por tanto, desde el punto de vista de la articulación de las relaciones agricultura – industria¹⁰⁶, el subsector tiene una especial importancia. Sin embargo, el mercado ha mostrado un cierto grado de saturación de estos productos. En

¹⁰⁵ Idem nota 19.

¹⁰⁶ Dada la importancia de la producción olivarera y dada la importancia de su industria de transformación.

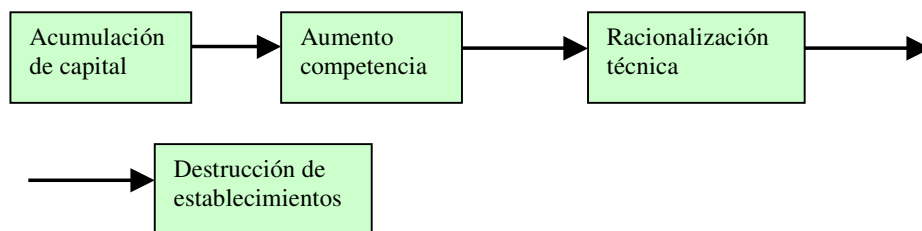
valores monetarios constantes el crecimiento de la producción apenas ha sido del 23%. Frente a esto, como consecuencia de los procesos de racionalización realizados en los distintos establecimientos que componen el subsector, la productividad se ha incrementado en un 46%.

Dado este comportamiento, que prima la innovación en proceso sobre la innovación en producto, capaz de explotar segmentos que permitan una más rápida expansión del consumo de estos productos, durante el período estudiado se asiste a:

- ◆ Fuerte reducción en el número de establecimientos desde 1.058 existentes en 1980 hasta los 764 contabilizados en 1995¹⁰⁷. Es decir, se ha producido una disminución de 264 establecimientos.¹⁰⁸
- ◆ Fuerte reducción en el empleo desde las 8.576 personas ocupadas contabilizadas en 1980 hasta las 5607 existentes en 1995¹⁰⁹. Es decir, se han destruido 2.969 empleos en el período considerado.

Por tanto, el sector de transformación de Aceites y Grasas ha sufrido, si se toman como base de análisis los dos indicadores anteriores un proceso de transformación estructural arquetípico. Se ha reducido considerablemente tanto el número de establecimientos como los niveles de empleo. Esto es, vuelve a darse la secuencia de transformación enunciada con anterioridad.

GRÁFICO 5.15: ELEMENTOS CLAVE DE LA DINÁMICA TRANSFORMADORA EN EL SUBSECTOR DE VINOS, LICORES Y ALCOHOLES



FUENTE: ALIMARKET 1996

Esto ha dado lugar a que aumente la concentración territorial de la industria transformadora de los Aceites y Grasas. Este aumento de la concentración territorial de la industria puede verse a través de la utilización de diferentes indicadores. Si se observa, por ejemplo, el porcentaje de empleo situado en las grandes ciudades de la

¹⁰⁷ Base de datos INE, 1995.

¹⁰⁸ Esta reducción en el número de establecimientos se debe, fundamentalmente, a la disminución en el número de almazaras. En 1980, las almazaras utilizaban todavía un sistema tradicional de prensado, con lo que su capacidad de molturación no era muy elevada ni tampoco su umbral de rentabilidad. La introducción de nuevos sistemas mecánicos de extracción del aceite, primero de tres fases, luego de dos (Espinosa, 1996) ha significado la desaparición de buena parte de las almazaras tradicionales que no han sido capaces, por un lado, de cambiar sus sistemas de molturación o que sencillamente tenían un “mercado” inferior al umbral de rentabilidad mínimo exigido por las nuevas tecnologías (Mili, 1994).

¹⁰⁹ Base de datos INE, 1995.

región, se puede percibir como el mismo, aún siendo todavía pequeño (17,5%), ha sufrido un aumento muy sustancial en el período 1980-1995, pasando casi a triplicar su peso relativo en el total del empleo del sector.¹¹⁰

Adicionalmente, en el período considerado 104 municipios que tenían algún (os) establecimiento (s) dedicado (s) a la transformación de Aceites y Grasas lo(s) han visto desaparecer. Esto habla claramente de la tendencia a la exclusión de las zonas rurales de los procesos de generación de valor y también de la destrucción de los establecimientos más tradicionales y de mayor vocación artesana.

CUADRO 5.36: EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN ÁREAS RURALES Y URBANAS

	Porcentaje empleo 1980	Porcentaje empleo 1995
Áreas urbanas	6,1%	17,5%
Áreas rurales o semirurales	93,9%	82,5%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978)

CUADRO 5.37: AGRUPACIÓN DE LOS MUNICIPIOS DE ACUERDO CON SU NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS AGROALIMENTARIOS

	Número de municipios 1980	Número de municipios 1995	Variación nº municipios afectados
Menos de 3 establecimientos	332	265	-67
De 4 a 5 establecimientos	41	25	-16
De 6 a 10 establecimientos	31	23	-8
De 10 a 20 establecimientos	13	2	-11
Más de 20 establecimientos	2	0	-2
Total	419	315	-104

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978)

Sin embargo, con todo, el proceso no ha sido excesivamente traumático. Por ejemplo:

- ♦ Todavía el número de municipios con establecimientos en el subsector es elevado (315), lo cual indica la existencia, en un contexto de transformación estructural, de importantes niveles de arraigo en el interior del mismo.

¹¹⁰ Por otro lado, esta tendencia a la concentración espacial ha sido anticipada en el análisis realizado de la distribución territorial de la inversión en el subsector. Por tanto, el análisis de los patrones de localización espacial de la inversión y del empleo coinciden en señalar la existencia de una tendencia a la concentración espacial de las actividades en el sector.

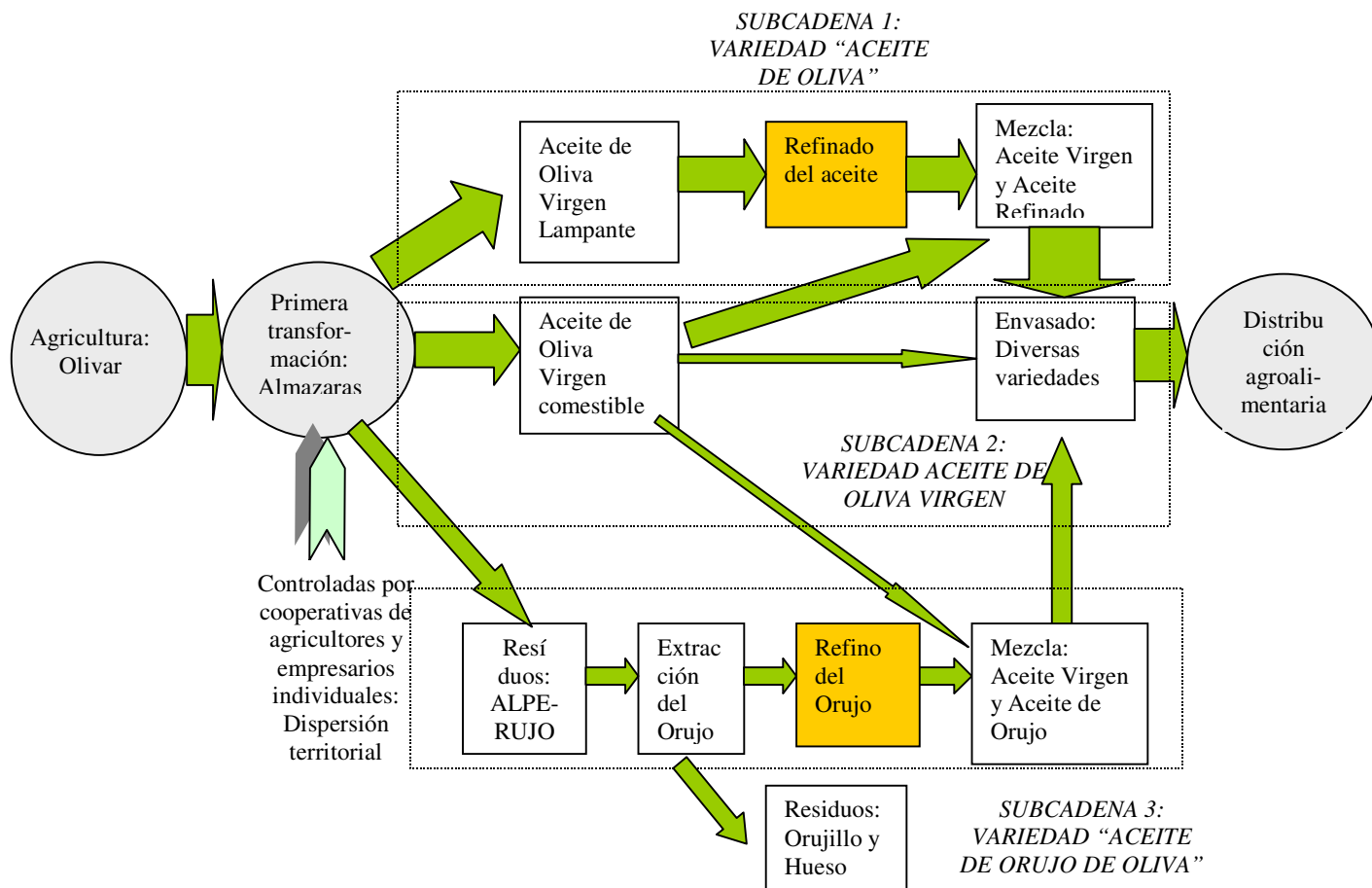
- ◆ Adicionalmente, los mismos se sitúan todavía de forma muy significativa en entornos rurales. Casi la mitad de los municipios de la región tienen todavía un establecimiento dedicado a la transformación de Aceites y Grasas.

Curiosamente, esto se ha producido en un contexto de reducida rentabilidad de la actividad de transformación del aceite¹¹¹ que ha motivado que los procesos competitivos hayan sido, durante el período considerado mucho menos virulentos de lo que, en otros escenarios, hubiera sido posible. En todo caso, para entender la dinámica de transformación del subsector es necesario recordar las especiales características de la “filière” del Aceite de Oliva, básico en la evolución del subsector.¹¹²

¹¹¹ La tasa de rentabilidad (excedente bruto de explotación / producción bruta) del subsector de Aceites y Grasas, tal y como se vio en el capítulo 4. es la más baja de toda la IAA. En este sentido, se sitúa en el 8,3% frente al 15,8% del conjunto de la industria agroalimentaria en 1980. Esto es corroborado por uno de los empresarios entrevistados. Se trataba de una empresa de gran dimensión fuertemente posicionada en el segmento de la aceituna de mesa, con cierta producción de aceite de oliva, pero de mucho menor cuantía. Preguntado sobre si no tenían interés en aumentar su presencia en el envasado y distribución de aceite de oliva indicó *“El aceite es una actividad donde cuesta mucho trabajo ganar dinero. Un camión cisterna de aceite cuesta 6 o 7 millones de pesetas y después los márgenes de los que dispones no compensan esa inversión. Es más fácil apostar por otras actividades en las que hay más mercado y menos competencia”*

¹¹² Evidentemente, la “filière” o cadena de valor del aceite de oliva no agota el subsector de Aceites y Grasas. Existen otras producciones importantes, en particular el girasol y, en general, todos los aceites de semillas. No obstante, las empresas que se dedican a la extracción, refinado y envasado de estos aceites coinciden en una alta proporción con las que realizan idénticas actividades para el aceite de oliva. Por tanto, el estudio de la cadena de valor del aceite de oliva puede proporcionar una radiografía bastante nítida de la realidad del conjunto del sector.

GRÁFICO 5.16: EXPOSICIÓN SINTÉTICA DE LA CADENA DE VALOR DEL ACEITE DE OLIVA¹¹³



Lo primero que hay que destacar es la complejidad de la "filière"¹¹⁴ del aceite de oliva que todavía sería más significativa, si se hubiese incorporado a la misma la aceituna de mesa, producción íntimamente ligada a la oleícola. Esta complejidad de la cadena de valor del aceite de oliva es la primera fuente de diversidad en el interior del subsector. Existen distintos tipos de organizaciones productivas especializadas en cada una de las

¹¹³ Esta "versión" de la cadena de valor del aceite de oliva ha sido realizada sobre la base de la información recogida de las entrevistas en profundidad realizadas a empresarios del sector. Igualmente, se han consultado algunas fuentes bibliográficas, en especial, el texto de Samir Mili (1994) *Organización de mercados y estrategias empresariales en el subsector del aceite de oliva*.

¹¹⁴ El origen último que explica la forma concreta tomada por una filière o cadena de valor no es fácil de determinar. Básicamente, es el resultado de una evolución histórica que ha ido conformando la actividad, los distintos tipos de empresas que coexisten en su interior y las relaciones entre las mismas. Pero también tiene un fundamento técnico. Las distintas empresas existen sobre la base de que cada una de ellas está especializada en una fase del proceso. Que el proceso se haya dividido en esas y no en otras fases depende mucho de la tecnología empleada. Pero también tiene, hasta cierto punto, un soporte legal. La "filière" del aceite de oliva se divide en 3 subcadenas, tal y como indica el gráfico. Estas tres subcadenas se corresponden, a su vez, con tres tipos de productos (Aceite de oliva virgen, aceite de oliva y aceite de orujo de oliva). Estos tres productos, a su vez, se encuentran reconocidos a nivel comunitario. Las mezclas, por ejemplo, de aceite de oliva con otros aceites se encuentran, desde los años 60 en España prohibidas por la normativa. En este sentido, cambios en la normativa puede producir cambios en la forma en la que la cadena de valor se articula.

fases del proceso de transformación (almazaras, refinadoras de lampante, refinadoras de orujo, extractoras de orujo y envasadoras). La diversidad del subsector se refleja también en el elevado número de establecimientos existentes en 1995, 794. Dado este hecho, habría que esperar un mercado distribuido entre un gran número de productores. Una situación parecida a la competencia perfecta. Nada más lejos de la realidad. Esto puede observarse en el siguiente cuadro.

CUADRO 5.38: ESTADÍSTICA DE LAS VENTAS DE ACEITES ENVASADOS CON MARCA EN ESPAÑA EN 1995

Razón Social	Porcentaje oliva y orujo
Grupo Eridania ¹¹⁵	35,4%
Agra, S.A. ¹¹⁶	10,2%
Grupo Frint ¹¹⁷	7,8%
Coosur	6,8%
Aceites del Sur, S.A.	4,3%
Coreysa	3,1%
Aceites Borges Pont	2,7%
Hijos de Ybarra, S.A.	2,0%
Aceites Monterreal, S.A.	1,9%
Mueloliva, S.L.	1,9%

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITES

Como puede observarse, más del 75% del mercado final del aceite de oliva está controlado por 10 grupos empresariales, lo que contrasta con un sector donde sólo en Andalucía se contabilizan 109 empresas.¹¹⁸ Se asiste, por tanto, a una paradoja de cómo es posible que coexista un gran número de empresas, con un fuerte control de la demanda de parte de un único grupo empresarial. Pues bien, dentro del subsector aceitero pueden distinguirse, a partir del gráfico anterior, en términos muy generales, cuatro tipos diferentes de establecimientos (Mili, 1996).

- ◆ **Almazaras** (encargadas de la molturación de la aceituna y de la consiguiente obtención de aceite de oliva virgen, directamente consumible o no)
- ◆ **Extractoras de orujo**, encargadas de la extracción de aceite crudo de orujo a partir de los residuos de la molturación (alperujo)

¹¹⁵ El Grupo Eridania controla directa o indirectamente las siguientes empresas: Koipe S.A., Aceites Carbonell S.A., Aceites Elosua S.A., Macisa y Salgado S.A. (Alimarket, 1996)

¹¹⁶ El 100% del accionariado de Agra, S.A. se encuentra en poder de la transnacional holandesa Univelor (Alimarket, 1996)

¹¹⁷ El grupo Frint de capital francés controla directamente las empresas Aceites Toledo, S.A. y Agribética, S.A.

¹¹⁸ Recogidas en el anuario Alimarket

- ◆ **Refinadoras** (de virgen no comestible o de orujo crudo) destinadas a hacer comestibles aceites que sin un tratamiento previo no son aptos para el consumo humano

- ◆ **Envasadoras**

Estos diferentes tipos de establecimientos, en realidad, son complementarios entre sí. Las almazaras molturan la aceituna y obtienen aceite, aunque buena parte de su producción no es apta para el consumo humano. Para rentabilizar al máximo la aceituna molturada es necesario ‘valorizar’ tanto el denominado aceite virgen lampante (no directamente comestible) como el principal residuo del proceso de molturación, el alperujo. A este último propósito sirven las extractoras de orujo que tratan un residuo que, de lo contrario no tendría ningún valor económico.¹¹⁹ Al propósito de rentabilizar al máximo el virgen lampante sirven las refinadoras.

Sin embargo, ni las refinadoras, ni las extractoras podrían desarrollar su actividad sin el previo concurso de las almazaras. Estas últimas organizan la cadena de valor. En primer lugar, porque coordinan la producción de un gran número de agricultores, es decir, desempeñan una función logística. En segundo lugar, porque tienden a localizarse cerca de los centros de producción agrícola lo que minimiza los costes de transporte.¹²⁰ Existe, por tanto, una interdependencia entre los distintos eslabones. Aunque no todo es armonía entre los mismos. En el interior de la cadena de valor del aceite de oliva también existen una serie de luchas. Para comprender la esencia de las mismas, hay que referirse a las tres subcadenas de valor que forman la cadena de valor del aceite de oliva:

- ◆ **Subcadena 1:** Aceite de oliva

- ◆ **Subcadena 2:** Aceite de oliva virgen

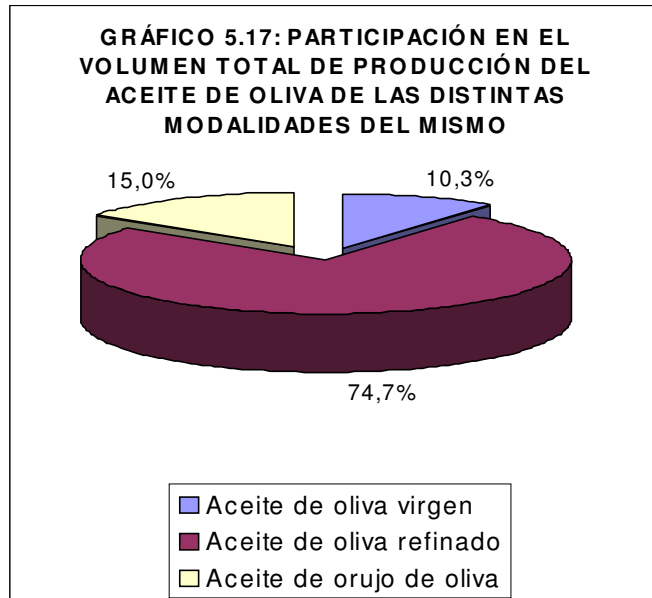
- ◆ **Subcadena 3:** Aceite de orujo de oliva

En la actualidad, la subcadena dominante es la primera¹²¹. La cuota de mercado de cada una de las modalidades de aceite de oliva se reflejan en el siguiente cuadro.

¹¹⁹ Todo lo contrario, según la normativa legal vigente la almazara debe ocuparse de que sus residuos no contaminen con lo que el alperujo sería, de no existir las extractoras, no sólo un elemento sin valor, sino un problema del que para desembarazarse habría que incurrir en un coste importante.

¹²⁰ Razones dadas por los expertos para que no se haya producido una mayor concentración en este segmento de la cadena de valor.

¹²¹ La relación entre las tres subcadenas aparece desarrollada en el gráfico 5.16.



FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITES

Además, pese a que el aceite de oliva refinado acapara más del 70% del mercado, de las 119 empresas contabilizadas por Alimarket en la región únicamente 17 tienen instalaciones refinadoras. Por tanto, más del 70% del mercado se encuentra en manos de muy pocas empresas.¹²²

¹²² Esto explica la gran cuota de mercado del grupo Eridania – Beghin – Say, que se vio en el cuadro anterior.

CUADRO 5.39: PRINCIPALES EMPRESAS ACEITERAS CON RAZÓN SOCIAL REGISTRADA EN ANDALUCÍA EN 1995

Razón Social	Forma Jurídica	Localidad	Provincia	Segmentos de Mercado	Refino	Empleo Fijo	Empleo Eventual	Facturación (en millones de ptas 1995)
Aceites Carbonell, S.A.	S.A.	Alcolea de Córdoba	Córdoba	Oliva	Con Refino	332	33	64.141
Miguel Gallego, S.A. (MigaS.A.)	S.A.	Dos Hermanas	Sevilla	Girasol, Oliva y Semillas	Con Refino	33	64	32.400
Agribética	S.A.	Brenes	Sevilla	Girasol y Oliva	Con Refino	60	0	22.000
Corp. Olivarrera Del Sur (Coosur)	S.A.	Vilches	Jaen	Girasol, Oliva y Semillas	Con Refino	146	9	21.583
Mueloliva (Grupo)	S. L.	Priego de Córdoba	Córdoba	Girasol y Oliva	Con Refino	15	42	17.000
Aceites Del Sur	S.A.	Dos Hermanas	Sevilla	Sin Espec.	Con Refino	36	40	16.476
Minerva	S.A.	Málaga	Málaga	Oliva	Con Refino	47	0	12.600
Coop. Oleicola Hojiblanca	Coop. 2º Grado	Antequera	Málaga	Oliva	Sin Refino	7	20	12.436
Industrias Derivadas Del Olivo	S.A.	La Luisiana	Sevilla	Girasol y Oliva	Con Refino	40	50	10.600
Coop. Agro Sevilla	Coop	Sevilla	Sevilla	Oliva	Sin Refino	5	0	9.722
Hijos De Ybarra	S.A.	Dos Hermanas	Sevilla	Sin Especificar	Con Refino	146	0	9.600
Coop. Cordoliva	Coop	Villarrubia	Córdoba	Oliva	Sin Refino	10	4	9.214
Coreysa	S.A.	Osuna	Sevilla	Girasol, Oliva y Semillas	Con Refino	17	45	7.632
Oleicola Granadina	S.A.	Santa Fe	Granada	Oliva	Con Refino	13	0	6.763
Ángel Camacho, S.A.	S.A.	Morón De La Frontera	Sevilla	Girasol y Oliva	No Se Sabe	53	68	6.740
Aceites Monterreal, S.A.	S.A.	Villa Del Río	Córdoba	Sin Espec.	Con Refino	21	17	4.888
Suroлива (Grupo)	S.A.	Torredonjimeno	Jaen	Oliva	Con Refino	Sin Espec.	Sin Espec.	4.800

FUENTE: ALIMARKET 1996

Siguiendo esta misma línea de razonamiento puede entenderse como de las 18 empresas que en 1995 facturaron más de 4.800 millones de pesetas, 13 de ellas poseían refinadora.¹²³ De esto se deduce que existe una asociación muy fuerte entre tamaño empresarial y realización de actividades de refino. O dicho de otra forma, las grandes

¹²³ Alimarket, 1996.

empresas del sector son, en general, las refinadoras. Es decir, es la actividad de refino la que en la actualidad controla la cadena de valor.¹²⁴ No es por ello de extrañar que las iniciativas de concentración se hayan dirigido precisamente a las empresas refinadoras de aceite. Con lo cual puede afirmarse que en el sector existen dos grandes grupos de compañías y, por tanto, de establecimientos:

- ◆ Los ligados a pequeños productores locales, que suelen realizar tareas de primera transformación de la producción (almazaras y extractoras).
- ◆ Los asociados a grupos empresariales que, en el ejercicio de su actividad, necesitan de importantes montantes de capital y que se concentran en la realización de tareas de segunda transformación de las producciones oleícolas (refinadoras).

Por tanto, el sector de Aceites y Grasas tiene un carácter mixto, con grandes establecimientos fuertemente capitalizados que controlan los principales flujos que llegan al final de la cadena de valor (refinadoras) y pequeños establecimientos de origen artesanal (aunque actualmente también con niveles de mecanización muy significativos¹²⁵) al inicio de la misma. Los procesos de transformación son muy diferentes en uno y otro segmento. Ambos se encuentran afectados por la dinámica impuesta por los procesos de acumulación, pero de forma distinta. En el caso de las almazaras, se ha producido un fuerte cambio en los procesos de molturación de la aceituna. En poco más de 10 años se ha pasado de los sistemas de prensado tradicional a la utilización de nuevos sistemas mecánicos, primero de tres fases y luego de dos. Estos cambios han supuesto un aumento en la cantidad y la calidad de aceite de oliva virgen obtenido y, consiguientemente, una reducción del contenido oleico de los residuos. Dicho en otros términos, las almazaras han aumentado significativamente su productividad (Espinosa, 1996). No obstante, este cambio no se ha traducido en el crecimiento de la demanda de la producción de aceites de elevada calidad, que ahora se obtienen en mayor cantidad. Los intereses de los grandes grupos empresariales que controlan el refino y las relaciones con la distribución no van por esas vías.¹²⁶

Pero, si las industrias de primera transformación se han embarcado en un proceso de crecimiento de la producción y cambio técnico, las industrias de segunda transformación no le van a la zaga. Esto, precisamente, se desprende del análisis comparado de la inversión¹²⁷ y el empleo. Así, mientras que las inversiones se dirigen básicamente a ciertas refinadoras (situadas por ejemplo en Andújar o en Sevilla), el peso del empleo generado por los establecimientos situados en las zonas productoras es muy significativo.

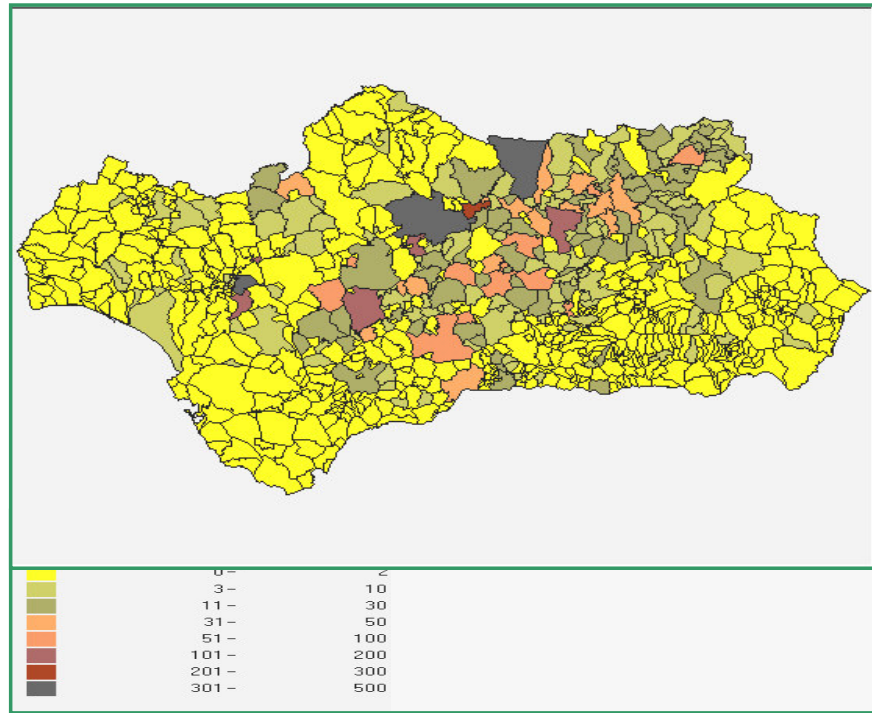
¹²⁴ Para indicar este dominio, la actividad de refino aparece en el Gráfico 5.14 con color naranja.

¹²⁵ Los cambios tecnológicos experimentados en las almazaras se encuentran minuciosamente descritos en el artículo de Espinosa (1996) "Cambios tecnológicos en la extracción del aceite de oliva virgen".

¹²⁶ Las grandes corporaciones optan, por el contrario, por un tipo de estrategia en la que el aceite siga siendo un producto de consumo de "masas" con una importancia de la "competencia en precios" muy significativa y con una cierta pasividad a la hora de identificar nichos de mercado y, propiciar de esta forma, una segmentación del mercado.

¹²⁷ Los datos de inversión han sido tomados del Registro Industrial para el período 1984-1994

MAPA 5.6: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN 1995

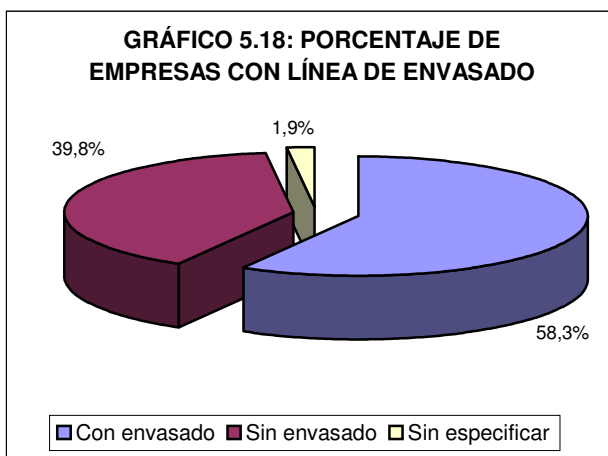


CUADRO 5.40: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR MUNICIPIOS EN EL SUBSECTOR DE ACEITES Y GRASAS EN 1995

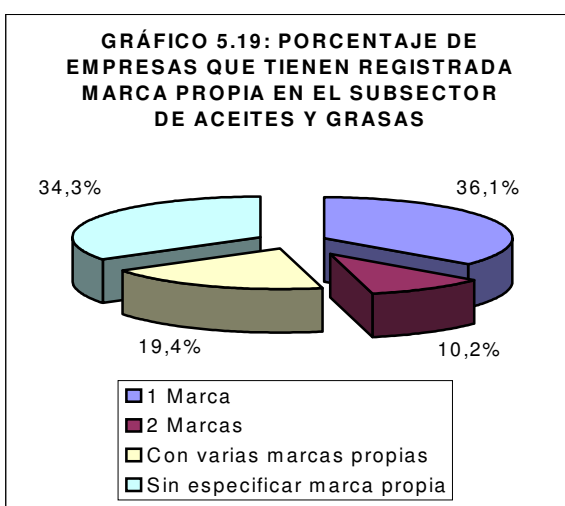
	Establecimientos	Empleo	Porcentaje de empleo acumulado
Sevilla	2	338	6,4%
Andújar	11	335	12,8%
Córdoba	3	312	18,7%
Bujalance	16	226	23,0%
Osuna	8	199	26,8%
Jaén	6	185	30,3%
Rambla (La)	3	155	33,2%
Brenes	1	140	35,9%
Dos Hermanas	6	103	37,8%
Martos	12	96	39,6%
Priego de Córdoba	9	71	41,0%
Villanueva de Algaidas	7	71	42,3%
Cabra	7	66	43,6%
Luisiana (La)	1	65	44,8%
Ibros	3	62	46,0%
Alcalá la Real	18	60	47,1%
Marchena	5	60	48,3%
Atarfe	2	55	49,3%
Beas de Segura	9	53	50,3%
Antequera	2	52	51,3%
Alanís	2	50	52,2%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

En definitiva, las industrias de segunda transformación acaparan buena parte de la inversión realizada y del empleo total. Sin embargo, existe una respuesta a estos procesos de parte de las cooperativas que controlan la primera transformación. Por ejemplo, los procesos inversores adquieren una importancia notable en municipios como Arjonilla, Torreperogil, La Roda de Andalucía, Marchena, etc.¹²⁸ Es decir, pese a la tendencia al desarrollo de ventajas competitivas durante la última década, el tejido industrial endógeno del sector todavía mantiene una densidad importante y una articulación territorial significativa en ciertas áreas. Por esta razón, en 1995 aún existe en este subsector un número importante de establecimientos productivos nacidos de la industria local, que mantienen un elevado grado de dispersión territorial. Su posición no se ha visto definitivamente comprometida por las estrategias inversoras de las grandes corporaciones, sino que, todavía mantienen una densidad que indica la existencia de un cierto grado de maniobra para los mismos. Así, se observa un creciente interés de las almazaras por llegar directamente al mercado, es decir, por envasar su propio aceite y venderlo bajo marca propia.



FUENTE: ALIMARKET 1996



FUENTE: ALIMARKET 1996

¹²⁸ Ver cuadro 4.23.

La evolución futura de las pautas locacionales en el sector dependerá, en buena medida, del resultado de esta lucha. Si las cooperativas agrarias y productores individuales consiguen desarrollar ventajas competitivas y reequilibrar las relaciones de poder en el interior de la cadena de valor, el empleo tenderá a concentrarse en determinadas áreas rurales. Estos serán los territorios en los que se localicen las empresas que se han beneficiado en mayor medida del cambio en el entorno. Esto supondría cuando menos frenar el creciente protagonismo de las áreas urbanas en el sector y con ello uno de los principales elementos que en el futuro pueden “desertizar agroindustrialmente” las zonas rurales andaluzas.

Si, por el contrario, son las refinadoras sin arraigo espacial las que imponen su lógica, el empleo y, sobre todo, los circuitos generadores de valor también tenderán a concentrarse, pero preferentemente, en zonas urbanas. Con ello, se incide en un aumento del poder del final de la cadena de valor que, perjudica a los agricultores y las agroindustrias más directamente vinculados a los mismos. Esto significa en última instancia, el debilitamiento de la cohesión de la cadena de valor y la creciente marginación de las comunidades rurales de los circuitos de generación de riqueza. Hasta ahora, no obstante, a tenor de los datos y, pese al fuerte proceso de transformación experimentado por las almazaras, esta última ha sido la tendencia dominante. Es decir, pese al soterrado conflicto existente, a día de hoy la correlación de fuerzas en el mercado favorece a las refinadoras, lo que, a su vez, tiene consecuencias económicas, sociales y territoriales inmediatas.

4.1.4. Sectores arraigados de baja productividad: Panadería y Molinería

CUADRO 5.41: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS ECONÓMICOS Y MONETARIOS RELEVANTES EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA¹²⁹

	Participación en el valor añadido nacional	Participación en el valor añadido IAA en Andalucía	Participación en el empleo nacional en el subsector	Participación en el empleo generado por la IAA
Año 1980	15,5%	27,3%	17,1%	16,2%
Año 1992	15,8%	30,1%	15,3%	16,5%
Diferencia 80-92	0,3%	2,8%	-1,8%	0,3%
Reducción porcentual de la participación	1,9%	10,3%	-10,3%	1,6%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DATOS EXTRAIDOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

La evolución de este subsector, pese a su escasa productividad en 1980 y su alto nivel de arraigo, sigue las mismas pautas que los anteriormente estudiados. En este sentido, se produce:

- ♦ Un crecimiento de la productividad (44,8%) muy por encima del crecimiento del valor añadido (36,9%)

¹²⁹ Idem nota 19

- ◆ Una reducción en el número de establecimientos desde los 4.535 existentes en 1980 hasta los 2.674 existentes en 1995 (lo que representa una disminución del 38,5% en el número de establecimientos)
- ◆ Un descenso del empleo desde los 18.740 trabajadores empleados en 1.980 hasta los 15.118 existentes en la actualidad (lo que, en términos relativos supone un decremento del 19,3%)

Por tanto, incluso en una actividad tradicional, la dinámica de transformación estructural se ha saldado con una significativa reducción del número de establecimientos y de empleos. Pero para entender con más detalle la razón de este comportamiento es necesario profundizar un poco más en el subsector en el que nos encontramos.

CUADRO 5.42: DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEOS ENTRE LOS DIFERENTES SEGMENTOS QUE COMPONEN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA

Segmento	Nº de establecimientos	Participación establecimientos en el subsector	Nº de trabajadores	Porcentaje empleo en el subsector
Molituración de trigo	108	2,6%	778	5,6%
Molituración de otros granos	17	0,4%	111	0,8%
Fabricación de Pan y Productos de panadería frescos	2.563	62,5%	7.111	51,5%
Fabricación de productos de pastelería	303	7,4%	550	4,0%
Fabricación de productos de panadería y pastelería de larga duración	682	16,6%	2.215	18,5%
Fabricación de productos de confitería	239	5,8%	1.200	8,7%
Otros	59	1,4%	43	0,61%
Sin especificar	130	3,2%	1.471	10,7%
Total general	4.101	100,0%	13.816	100,0%

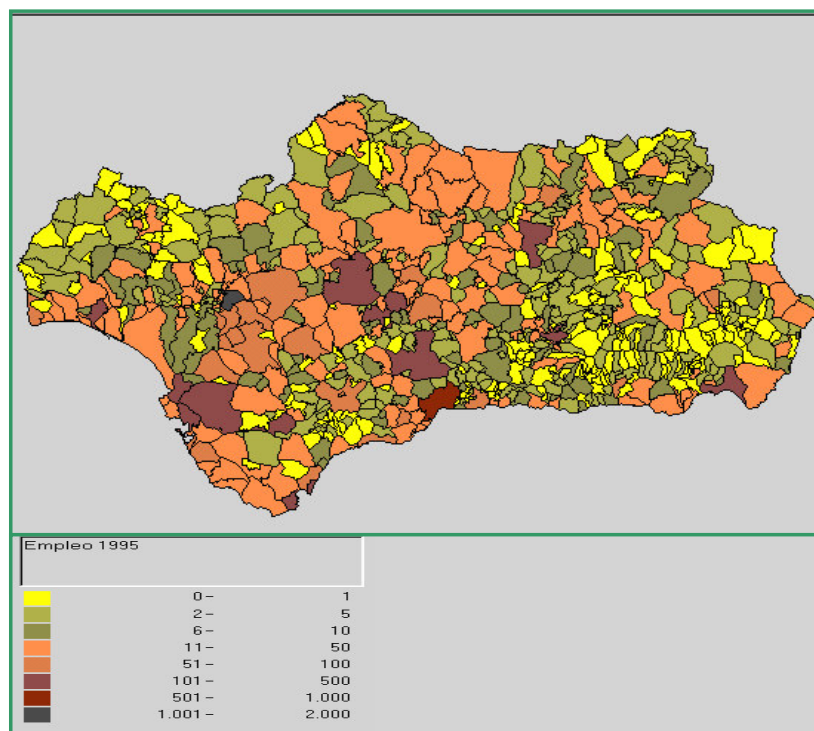
FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Como puede observarse la mayor parte de los establecimientos (62,5%) y la mayoría del empleo ha sido generado por el segmento de “fabricación de pan y productos de panadería frescos”. A grupa las denominadas actividades de elaboración de pan fresco o “panaderías tradicionales”. Esta actividad, por su carácter fuertemente perecedero es muy sensible al efecto friccional producido por el espacio. Es decir, dados los actuales patrones de consumo, donde el pan es un producto que se elabora y compra a diario, es lógico que los establecimientos encargados de elaborarlo se sitúen cerca de los lugares de consumo y por tanto, tiendan a dispersarse por el territorio. Es decir, tradicionalmente, las industrias panaderas se han repartido por pueblos y ciudades,

procediendo a la ocupación de su espacio. Por ello, el tejido urbano de obradores de pan ha sido tradicionalmente muy denso.¹³⁰

Tanto que, incluso, pese al proceso de concentración espacial experimentado, en 1995, casi el 85% de los municipios de la región (645) tienen registrado algún empleo dentro del mismo. Por otro lado, el municipio que más empleo concentra (Sevilla) apenas llega a representar el 9% del total regional. Esto da claramente a entender que uno de los factores fundamentales para la localización de las actividades sigue siendo la cercanía a la demanda. Por ello, no es de extrañar que los establecimientos se sitúen cerca de los lugares de residencia de la población. De este modo, el sector de “panaderías tradicionales” es, o al menos ha sido, de facto, un sector protegido de la competencia exterior, en el que los productores regionales han podido desarrollar su actividad sin la presión ejercida por la actividad desarrollada por empresas mayores, más evolucionadas organizativamente y con un mayor stock de capital.

MAPA 5.7: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

¹³⁰ También existen otro índole de razones. En particular, los patrones de demanda siguen expresando una fuerte preferencia por el pan elaborado a diario o “pan fresco” frente al denominado popularmente “pan de molde” (que técnicamente recibe el nombre de pan de larga duración). Esta preferencia ha limitado el alcance potencial de las economías de escala en el sector. El sector de panadería de larga duración no ha afrontado, por el momento, la producción en masa de productos perecederos de elaboración diaria. Por ello, a lo largo de las entrevistas realizadas, ha podido ponerse de manifiesto como el capital mínimo necesario en una panadería tradicional es muy reducido. Sobre la base de las entrevistas realizadas podría afirmarse que se encuentra alrededor de los 10 millones de pesetas. La preferencia por los productos frescos, la cercanía al cliente y las reducidas barreras de entrada explican la existencia de una red tan extensa de obradores de pan en la región.

Con todo, este segmento no se encuentra al margen de los procesos de acumulación de capital. Pese a que no exista el acicate de la competencia más allá del límite impuesto, en el más extremo de los casos por la comarca, se ha producido un proceso de competencia y de crecimiento, sólo que en este caso, liderado por empresas locales. En este sentido, las redes de “despachos de pan” controladas por una misma empresa comienzan a ser moneda de cambio.¹³¹ Es decir, se ha producido, al menos en algunos casos, un proceso de fuerte acumulación de capital.¹³² Esto abre la posibilidad de que en el futuro, aunque los comercios (los despachos de pan) permanezcan dispersos por el territorio, la industria de transformación (los hornos) tiendan a estar controlados por empresas que, de este modo, pueden aprovechar las “economías de escala” derivadas de dicha concentración.

Sin embargo, pese a ello, no todos los establecimientos pueden ser considerados “panaderías tradicionales”. También existe en la región una presencia, aunque menor, de la denominada panadería y pastelería industrial. Son actividades muy mecanizadas y para cuyo funcionamiento resultan necesarios importantes capitales. En este sentido, los mayores establecimientos presentes en la región pertenecen a grandes corporaciones empresariales que tienen el centro de sus actividades normalmente muy lejos de la región. Es decir, los principales establecimientos de la región son propiedad de grupos transnacionales de capital foráneo.

CUADRO 5.43: ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES ESTABLECIMIENTOS DEL SUBSECTOR DE PANADERÍA Y MOLINERÍA

Localidad	Empresa	Empleo
Sevilla	Donut Corporation de Sevilla	428
Málaga	Donut Corporation de Málaga	240
Puente Genil	Alimentaria del Genil	170

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA¹³³

Sin embargo, pese a ello, se ha desarrollado en Andalucía un segmento de productores que realizan actividades de confitería industrial (8,7% del empleo del subsector),¹³⁴

¹³¹ De hecho, a partir de los datos obtenidos del anuario de Alimarket se constata como en Andalucía existían en 1995 importantes empresas controladas por empresarios de la región dedicadas al suministro de pan fresco. Es el caso, por ejemplo de las empresas controladas por la familia Polvillo (Fapanys, S.A.; Comercial de Panadería y Alimentación entre otras.), del Horno de San Buenaventura, S.A.; de Hnos Ordoñez en Cádiz o del grupo La Canasta, S.L. en Málaga. Todas estas empresas tienen ventas declaradas superiores a los 1.000 millones de pesetas (Alimarket 1996).

¹³² Esto se concluye igualmente de las entrevistas semiestructuradas realizadas y que muestran en algún caso, las dificultades derivadas ya que el crecimiento de la actividad era muy superior a la capacidad de la gerencia para conducirla.

¹³³ Idem nota 51.

¹³⁴ Posiblemente, la participación real en el empleo sea mucho más elevada. Sobre la base de las entrevistas semiestructuradas realizadas se puso de manifiesto que la Encuesta Industrial y las Bases de Datos del IEA captaban mal la fuerte estacionalidad de estas producciones. Por ejemplo, en la visita a Hermanos Galván SL, empresa propietaria de la marca La Estepaña, que en la Base de Datos del IEA constaba como una empresa de 10 trabajadores, se puso de manifiesto que estos 10 trabajadores se

encontrándose estas empresas controladas por agentes locales. Se trata de productores que explotan “nichos de mercado” muy concretos (los mantecados, el turrón y otros dulces de Navidad) que, parcialmente debido a su especificidad,¹³⁵ han quedado al margen de las estrategias de expansión de los grandes grupos de panadería industrial presentes en España.

correspondían con los trabajadores fijos de carácter indefinido, es decir, contratados por la empresa durante todo el año. Pero la empresa contaba, además, con 250 trabajadores de campaña. Es decir, contrataba durante el período Octubre – Diciembre a 250 personas más, que no habían sido contabilizadas en los registros estadísticos. En este sentido, otras fuentes de datos en principio menos “fiables” resulta que dan una imagen más fiel de la realidad. Esta es la razón por la que se han utilizado datos extraídos de Alimarket para la elaboración del cuadro 5.44.

¹³⁵ Son producciones un tanto especiales por varios motivos. En primer lugar, porque, al menos en su origen se ligan con determinadas formas de saber – hacer locales que, por distintas circunstancias, son capaces en un cierto momento de captar mercados a escala regional o nacional. Por tanto, se encuentran ligadas a las tradiciones productivas dominantes en ciertos municipios y requieren de un aprendizaje que actividades de carácter más estándar no precisan. Pero, adicionalmente, son producciones que suelen poseer un alto grado de estacionalidad. Requieren, por tanto, inversiones de capital que, únicamente, pueden ser rentabilizadas en un período concreto del año. Esto las hace hasta cierto punto “inmunes” a las estrategias de penetración de las grandes corporaciones agroalimentarias que prefieren especializarse en producciones más estables.

**CUADRO 5.44: PRINCIPALES EMPRESAS DE CONFITERÍA INDUSTRIAL
QUE TIENEN SU SEDE EN ANDALUCÍA EN 1995**

Razón Social	Forma Jurídica	Localidad	Segmentos Mercado	Empleo Fijo	Empleo Eventual	Facturación
Productos J. Jimenez	S.A.	Alcaudete	Confitería y Turrón	30	217	1.100
Galván Fernández, Hnos	S.L.	Estepa	Mantecados	8	230	1.095
José Joaquín Robles Borrego	Individual	Estepa	Mantecados	8	120	600
E. Moreno	S.L.	Estepa	Mantecados	9	170	560
Productos Mata	S.A.	Alcaudete	Dulces y Platos Precocinados Vegetales	13	100	510
Dulcestepa	S.A.	Estepa	Caramelos	22	3	487
El Mesías	S.L.	Estepa	Mantecados	8	100	420
Primitivo Pico	S.A.	Lucena	Turrónes y Frutas Glaseadas	13	34	411
De La Cruz Hermanos	S.L.	Estepa	Mantecados y Pastelería Industrial	4	94	362
Dulces Artesanos de Estepa	S.L.	Estepa	Mantecados	3	129	360
José Toro Cejudo	Individual	Estepa	Mantecados	0	102	332
Manzano Gamito, Hnos	S.L.	Estepa	Mantecados	4	80	310
Dulces La Rondeña	S.L.	Sanlúcar de Barrameda	Dulces de Navidad	20	40	285
La Flor de Estepa	S.L.	Estepa	Mantecados	40	45	280
Olmedo Sánchez, Hnos	S.A.	Estepa	Mantecados	6	69	250
Dulces La Ponderosa	S.L.	Estepa	Mantecados	1	63	195
Olmedo García, Hnos	S.C.P.	Estepa	Mantecados	3	70	175
Confitería La Perla	S.A.	El Puerto de Santa María	Pan y Pastelería (Tradicional)	20	25	150
Mantecados Fuentes	S.L.	Estepa	Mantecados	2	62	150
Productos Garrido	S.A.	Rute	Turrónes, Mantecados y Past. Ind	9	20	150
Dulzura de Estepa	S.L.	Estepa	Mantecados	1	72	121
Moreno Ruiz, Hnos	S.L.	Estepa	Mantecados	4	65	120
La Flor de Rute	S.L.	Rute	Dulces de Navidad	1	50	118

FUENTE: ALIMARKET, 1996

Por tanto, en la evolución del subsector de panadería confluyen una serie de segmentos con dinámicas muy diferentes.

- ◆ Por un lado, el subsector de panaderías tradicionales en el que la cercanía a la demanda juega un papel esencial. Este hecho da lugar a que este segmento se encuentre controlado por agentes económicos residentes en la región. O dicho de otro modo, sobre la base de la cercanía, el capital regional es capaz de llevar a término estrategias de valorización al margen de los grandes grupos transnacionales. Esto da lugar a que se mantenga un entramado de obradores de pan repartidos por todos los rincones de la región. Sin embargo, no impide que comience a observarse la presencia de grandes empresas constituidas por “panaderos” que han llevado a cabo un proceso intensivo de acumulación de capital. Estas empresas se encuentran hoy sólidamente posicionadas en algunas ciudades andaluzas (Sevilla o Málaga), aunque su radio de acción no incluye, todavía, la Andalucía rural.
- ◆ Por otro lado, se encuentra el sector de panadería y pastelería industrial, plenamente sometido a la fuerza de los procesos competitivos y dónde la cercanía no supone un elemento de protección de las empresas regionales. Este segmento, en general, se encuentra controlado por las grandes multinacionales del sector (véase la importancia de Donut al respecto).¹³⁶
- ◆ Por último, el capital regional todavía ha sido capaz, en algunos casos concretos, de eludir estos procesos competitivos sobre la base de la explotación de algunos productos fuertemente estacionales y, en ocasiones, con una fuerte significación cultural (mantecados, turrones, por ejemplo)

En general, por tanto, en el subsector de Panadería y Molinería ha existido una auténtica “estrategia de resistencia” por parte de los agentes económicos regionales que ha permitido la explotación de una serie de “mercados cautivos” por parte de los mismos. Esto ha propiciado que tenga lugar un proceso de acumulación intenso, sobre la base de agentes económicos arraigados en sus respectivos territorios. Esta evolución tiene unos costes sociales mucho menores, y no contribuye a la intensificación de la desarticulación territorial de la región. Pero no hay que engañarse. La panadería es, en su inmensa mayoría, un residuo de una actividad agroindustrial de corte tradicional que, en otros casos, simplemente ha desaparecido. Que, a la altura de 1995, de los aproximadamente 6.000 establecimientos agroindustriales de la región, 2.563¹³⁷ (el 42% aproximadamente) se encuadren en el segmento de “Fabricación de Pan y Productos de panadería frescos” habla a las claras del carácter “residual” de buena parte de la industria agroalimentaria endógena. Por otro lado, la participación en el empleo total de este segmento, el 16,9% también es significativa, aunque sea muy inferior al porcentaje de establecimientos.

En definitiva, allí donde, dadas las especiales características de la demanda, las estrategias de resistencia son más factibles, los procesos de acumulación adoptan un tinte endogenista que lleva dinámicas territoriales más equilibradas. Pero, dada la naturaleza de los procesos en curso, esto es cada vez más complicado, desarrollándose procesos de competencia puramente capitalistas en, progresivamente, un mayor número de actividades, como demuestra el desarrollo de empresas cada vez mayores dedicadas a la elaboración de pan fresco.

¹³⁶ En asociación con algunos empresarios locales (Grupo AREA, 2000).

¹³⁷ Base de datos del IEA, 1995.

4.2. ANÁLISIS GLOBAL

4.2.1. Análisis provincial

Si se realiza un análisis de carácter provincial se observa cómo:

- ◆ Se registran pérdidas de empleo en todas las provincias de la región. Dadas las altas tasas de crecimiento de la producción generada en el mismo, esto pone de manifiesto el carácter racionalizador (y, por tanto, destructor) de empleo del proceso de transformación estructural del sector.
- ◆ Paralelamente, se incrementa la orientación a la demanda de la industria agroalimentaria andaluza. Es decir, aumenta la especialización agroalimentaria de las provincias (el porcentaje de población ocupada) en las que se localizan grandes núcleos de población (Sevilla, Málaga) que, a su vez, ocupan un lugar intermedio en la jerarquía urbana del conjunto del Estado. Por el contrario, la provincia de Jaén pasa de concentrar el 17,4% de los empleos en el sector en 1980 a concentrar el 9,4% en 1995.
- ◆ Las provincias de Málaga y Sevilla son las únicas que, en términos relativos, aumentan su población. Por tanto, el aumento de la especialización de estas provincias (aumento de su participación en el empleo del sector agroalimentario) se solapa con un incremento de su población total. Si esta influencia se anula¹ el incremento del peso de estas provincias en el empleo agroalimentario es mucho mayor.

Sin embargo, se trata de un análisis muy superficial de lo que ha ocurrido. Se ponen de manifiesto las tendencias más gruesas, pero, por esta vía, no se puede avanzar en ulteriores explicaciones. Por ello, es necesario aumentar el detalle del análisis y realizar un estudio a escala municipal.

4.2.2. Análisis a escala municipal

4.2.2.a) Principales tendencias observables

**CUADRO 5.45: DISTRIBUCIÓN
COMPARADA DEL EMPLEO EN LA IAA**

	1980	1995
Áreas urbanas	42,6%	46,8%
Ciudades intermedias	26,0%	25,9%
Áreas rurales	30,9%	27,4%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978).

Aparentemente, el efecto de la Reestructuración productiva sobre la distribución espacial del empleo agroalimentario ha sido muy reducido. Existe un leve incremento de algo más de un 4 puntos del peso del empleo urbano, frente a una regresión de alrededor de 3 en el empleo rural. Pero, esta primera percepción del fenómeno se

¹ Con la utilización de un indicador neutro, como, por ejemplo, el territorio.

enriquece si se considera la fuerte reducción en el número de personas empleadas en el sector en el período considerado. En 1980 existían más de 68.000 personas ocupadas en el sector frente a las poco más de 54.000 existentes 15 años más tarde.

Si los porcentajes de participación de áreas urbanas y rurales se mantienen, en este contexto, esto indica que se ha producido una fuerte destrucción de empleo tanto en las principales aglomeraciones urbanas de la región, como en la mayor parte de las áreas rurales. Parece, por tanto, como si el proceso de Reestructuración productiva no hubiese distinguido unas de otras, proyectándose sobre el territorio de forma indiferenciada.

Sin embargo, como ha tenido ocasión de explicarse, las actividades agroindustriales localizadas en entornos urbanos tienden a ser muy distintas de las localizadas en entornos rurales. En el primer caso, predominan actividades con elevada productividad y, en ocasiones, bajo nivel de arraigo. En el segundo actividades tradicionales ligadas a las tradicionales producciones agropecuarias del área en cuestión. Por tanto, el impacto de los procesos de Reestructuración debe ser forzosamente distinto en un caso y en otro.

En este sentido, las grandes ciudades son las que más intensamente viven la crisis del fordismo. Las regulaciones de empleo en muchas de las grandes fábricas, véase el caso del azúcar, por ejemplo, tienen un impacto económico y social muy fuerte sobre las mismas. Por ejemplo, sólo en el área de Jerez² la Reestructuración de la industria vinícola supuso la desaparición de 3.112 empleos. Por tanto, las ciudades se han visto fuertemente afectadas por los procesos de Reestructuración productiva, rompiéndose la tendencia fordista y sufriendo las industrias instaladas de los nuevos requerimientos impuestos por el nuevo modelo industrial.

Las áreas rurales, con procesos productivos mucho más ligados a sus producciones agrícolas se encontraban, en este sentido, menos expuestas a este proceso. En realidad, en las mismas, lo que ocurre es que continúan los procesos de modernización, que suponen la destrucción de los establecimientos menos eficientes, tal y como venía ocurriendo desde, al menos los años 60. Por tanto, confluyen, en este momento concreto, dos procesos históricos:

- ◆ La crisis de la industria fordista, localizada prioritariamente en las ciudades como consecuencia de los procesos de Reestructuración productiva que tienen un impacto directo en la actividad industrial existente en la región.
- ◆ La secular regresión de las actividades agroindustriales tradicionales localizadas en la mayor parte del medio rural andaluz.

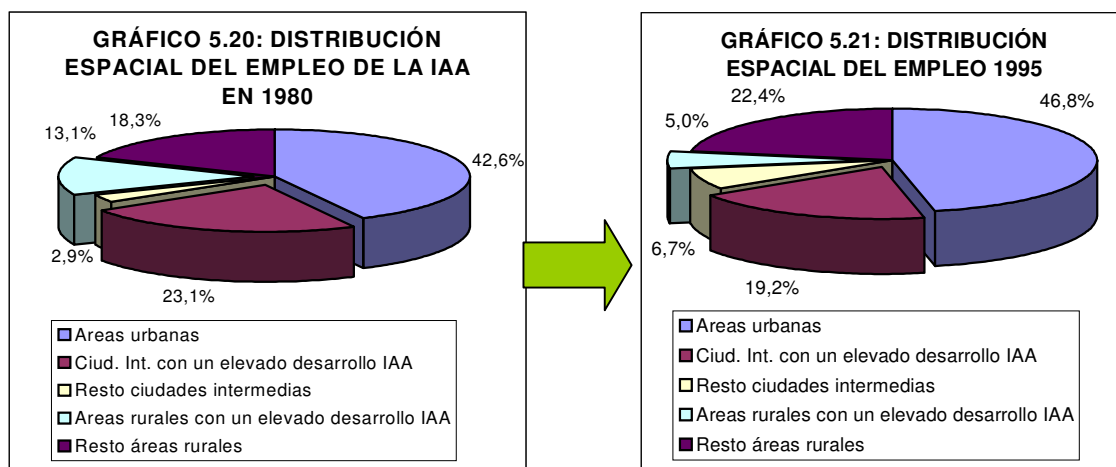
Este doble proceso ha producido la paradoja de que, aunque la participación del empleo rural y de las denominadas ciudades intermedias en el total se haya mantenido, la mayor parte de los municipios con un fuerte desarrollo de la industria agroalimentaria han visto como la misma se debilitaba considerablemente.³

² Includa no se olvide en el área metropolitana de Cádiz, aunque el origen de su proceso de urbanización se encuentre, precisamente, en el desarrollo de la industria vinícola.

³ Este debilitamiento se deriva de que se reduce, en gran medida, el número de empleos agroalimentarios y, por tanto, las distintas actividades agroindustriales no alcanzan una masa crítica que facilite su supervivencia. De este modo, el número de familias que estos municipios dependen directamente de ellas disminuye, las empresas son cada vez más escasas y, en definitiva, la continuidad de la actividad depende

Esto puede analizarse sobre la base del estudio de las denominadas ciudades intermedias. **En 1980, 48 municipios recibían la calificación de ciudades intermedias poseedoras de un elevado desarrollo de la actividad agroindustrial. Con los mismos parámetros utilizados entonces, en 1995, existían tan sólo 29 municipios con un nivel de desarrollo equiparable.** Es decir, la mayor parte de los sistemas productivos locales de las “ciudades intermedias” de la región se han visto debilitados como consecuencia de los procesos de Reestructuración, pese a que, como éste ha afectado también a las capitales de provincia y al medio rural, en términos relativos, este debilitamiento no aparece como tal. La capacidad real de articular la actividad agroindustrial de la región sobre la base de una “red de ciudades intermedias” es, en 1995, más reducida que quince años antes. **En este sentido, en 1980 el empleo generado por estas las ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA era del 23,1% mientras que, en 1995 se sitúa en el 19,2%.**

Pero, la Reestructuración productiva también ha afectado a los municipios rurales que en 1980 tenían un elevado desarrollo de la industria agroalimentaria en su interior. De hecho, en 1980 se contabilizaban en esta categoría 56 municipios, que suponían el 13,1% del total del empleo, mientras que, en 1995, agrupaban a 14 municipios que suponían el 5,0%. Todo este conjunto de cambios se sintetizan en los siguientes gráficos.



FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978).

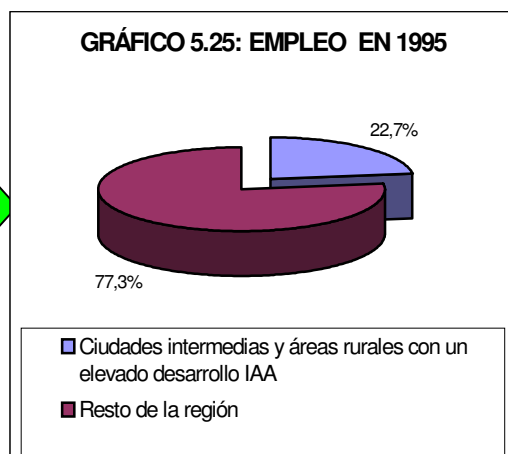
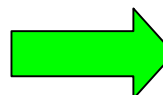
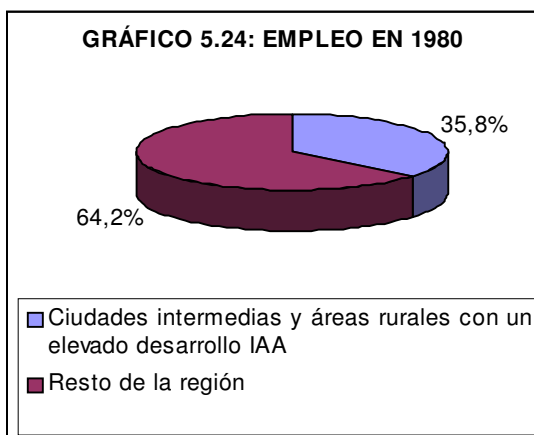
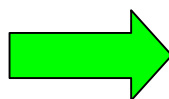
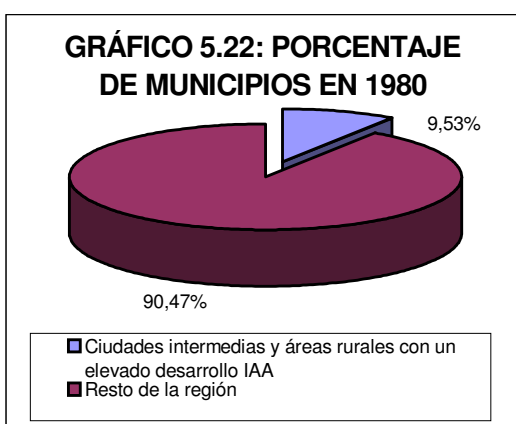
Como puede verse en el gráfico anterior, en el período 80-95, se asiste a:

- ◆ Un leve incremento del peso de las áreas metropolitanas en el empleo de la IAA. Su participación aumenta en casi cinco puntos.
- ◆ Una reducción de la importancia de las denominadas “áreas rurales y semirurales (ciudades intermedias) con un elevado nivel de desarrollo de la IAA”. En 1980, se suponían el 36,2% del empleo de la región. En 1995 tan sólo el 24,2%

de establecimientos concretos con un soporte social mucho más débil que el existente en etapas anteriores.

- ♦ Un aumento del el número de municipios rurales que, con menos de 70 trabajadores pueden considerarse al margen de los procesos de acumulación, suponiendo en 1995, el 83,3% del total de municipios de la región.

Por tanto, en 1995 no es que se haya producido un cambio radical de los patrones de localización de la IAA, pero sí se ha acentuado la tendencia a la concentración de los empleos agroindustriales en unos pocos puntos del espacio de la región. Se ha debilitado la “clase media” existente, representada por los municipios rurales y semirurales que eran capaces de mantener un número significativos de empleos agroindustriales. Esto puede observarse en los siguientes gráficos donde se especifica el número de municipios incluidos en estas categorías y el porcentaje de empleo de las áreas rurales y las ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA en 1980 y 1995.

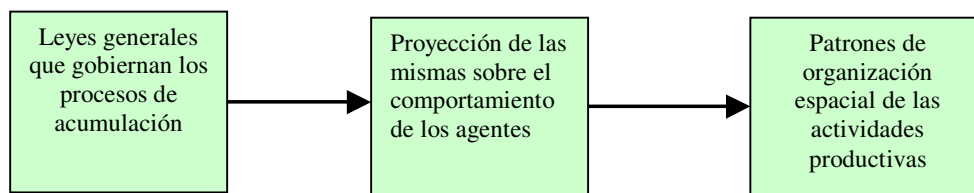


4.2.2.b) Interpretación de los procesos

Para interpretar adecuadamente esta dinámica es preciso realizar algunas precisiones teóricas. Como se ha indicado repetidamente, la evolución de los patrones de localización está directamente ligada a la forma tomada por los procesos de competencia entre empresas. Las empresas vencedoras aumentan sus volúmenes de facturación y empleo, beneficiándose de ello los territorios en los que ellas realizan sus

actividades. Al mismo tiempo, también se ha indicado repetidamente que la competencia entre empresas es una de las proyecciones microeconómicas de los procesos de acumulación de capital (Storper y Walker, 1989). Por tanto, los patrones que rigen la dinámica territorial de cualquier industria pueden resumirse en la siguiente secuencia.

GRÁFICO 5.25: PROCESOS DE ACUMULACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS



Es necesario insistir en el papel que juega la competencia en todo este proceso. La competencia es un proceso feroz que obliga a las distintas empresas a adoptar las tecnologías y los procesos que permitan producir, adaptándose a la demanda, a un mínimo coste. Por tanto, la existencia de competencia fuerza una “carrera de haber quién invierte más” para, de este modo, ser capaz de reducir los costes unitarios. Las empresas “perdedoras” tienden a desaparecer y las “ganadoras” ganan cuota de mercado y capacidad de maniobra en el entorno.⁴ Al destruirse organizaciones productivas, se produce, desde el punto de vista espacial, una concentración en el espacio de los circuitos generadores de valor.⁵ Por tanto, se cumple la siguiente secuencia:



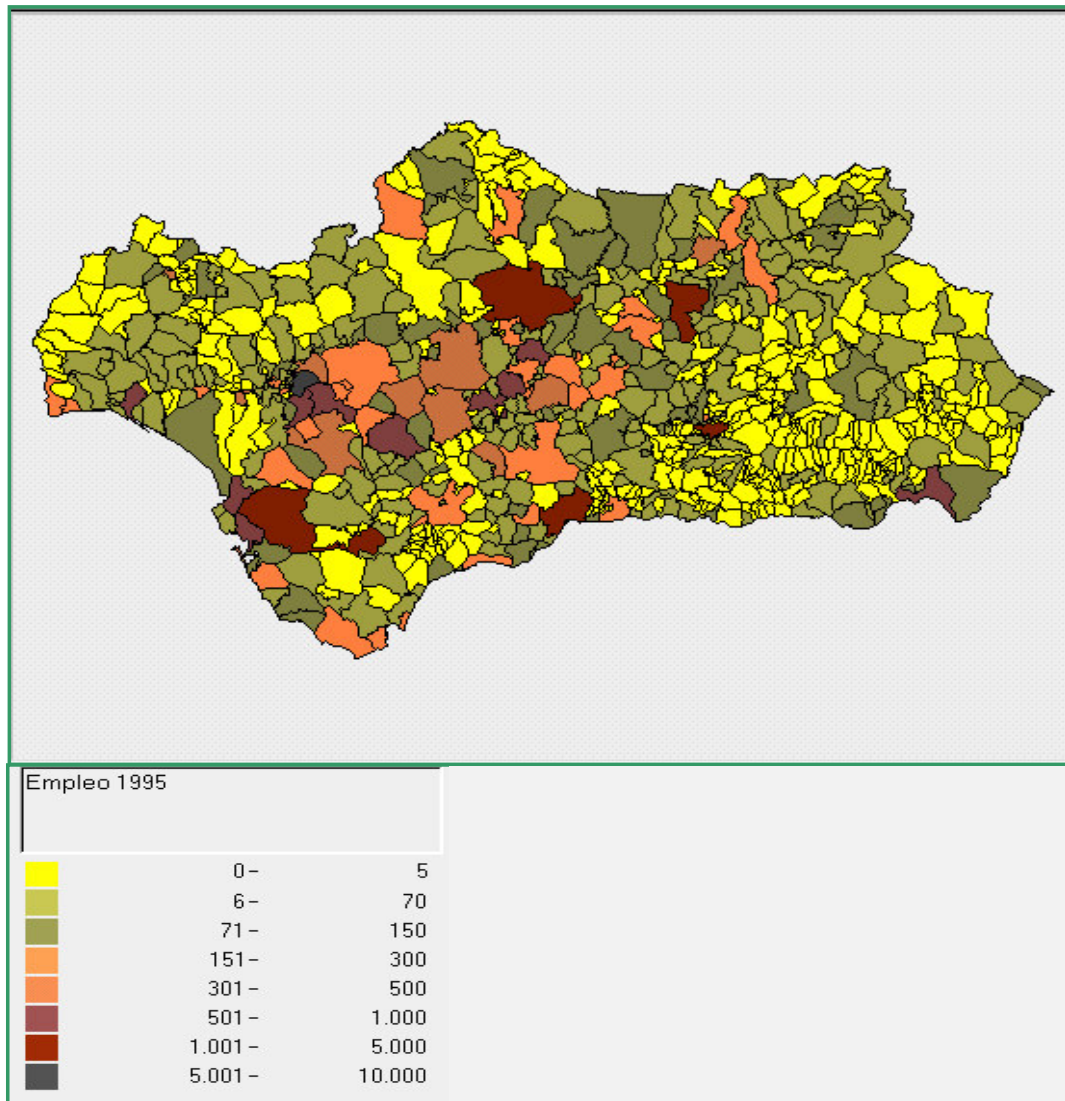
Esta transformación del espacio es inherente a las formas de generación y distribución de valor en una economía de mercado. Por lo que la propia dinámica creada por los procesos competitivos da lugar,⁶ a una concentración en el territorio de los circuitos y actividades que efectivamente generan valor. Por tanto, es la propia dinámica capitalista la que explica la progresiva “desertización” industrial de muchas áreas que quedan excluidas de la misma. Esta conclusión coincide con la reflejada en otros estudios (ver Delgado, 1998).

⁴ Lo que se ha expuesto en este párrafo no es más que una muy breve descripción de la competencia tal y como es vista desde la tradición marxiana y que tiene su traslación tanto en el campo de la Teoría como en el campo de la Geografía Económica (véase Guerrero, 1995 o Storper y Walker, 1989). Se expone resumidamente en el capítulo 1.

⁵ Para ver más detalladamente como la concentración de la generación de valor añadido en el espacio no ha hecho más que aumentar, ver Delgado (1998)

⁶ Salvo que exista algún tipo de acción social que actúe en sentido inverso (Hodgson, 1988).

MAPA 5.8: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO AGROALIMENTARIO EN 1995



FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Pero, una vez aceptadas estas premisas, son posibles, a priori, dos formas de organización espacial de las actividades productivas.⁷

- ◆ Es posible que sean las propias bases sociales radicadas en entornos rurales, las que creen organizaciones productivas que, a través de un proceso de reinversiones sean capaces de acumular ventajas competitivas. En este caso, las industrias

⁷ Las dos alternativas expuestas a continuación deben entenderse como “tipos ideales”. La realidad, por tanto, nunca se presenta con unos rasgos tan nítidamente observables, sino que siempre tiene un grado de complejidad y una serie de contradicciones internas que superan el esquematismo de las apreciaciones aquí realizadas. En el caso de Andalucía, adicionalmente, un tipo de organización espacial basado en una red de sistemas productivos locales no se corresponde con la evolución histórica de la región. Por ello, la comparación se realiza con la finalidad de comprender mejor la naturaleza de los procesos en curso, no para sugerir escenarios hipotéticamente alternativos.

agroalimentarias tenderán a situarse en zonas rurales o semirurales y serán propiedad, bien de la burguesía local, bien de alguna forma de economía social. En este caso, en cada zona o por lo menos en alguna de ellas, se producirá una concentración de empresas agroalimentarias. Se asistirá así a la sucesión de una serie de sistemas productivos locales que, hasta cierto punto, permitirán que la dinámica impuesta por los procesos de acumulación no excluya a una proporción excesivamente grande del territorio.⁸

- ◆ Pero, por otra parte, es posible que los procesos de transformación no sean controlados por las bases sociales de las que parten las producciones agrarias. En estos casos, son otro tipo de capitales los que organizan las correspondientes actividades productivas. En este caso, la IAA tiende a concentrarse en zonas urbanas. La localización en los entornos urbanos tiene una serie de ventajas que no se deben ignorar. Básicamente, garantiza la accesibilidad de las factorías, lo que a su vez, facilita la integración de las mismas en grupos empresariales más amplios (Veltz, 1995).

En el caso de Andalucía, ya en 1980 predominaba la segunda lógica pero, en 1995, esta situación se hace especialmente evidente. Las bases sociales de los municipios rurales y las ciudades intermedias son cada vez menos capaces de controlar los procesos de transformación de las producciones agroalimentarias. Las zonas rurales o semirurales con más de 150 trabajadores, que son las que tienen más capacidad de nuclear una red de sistemas productivos locales “agroindustriales” capaz de incluir buena parte del territorio de la región, pasan de suponer el 36,2% del empleo en 1980 a tan sólo el 24,2% en 1995. Las áreas urbanas aumentan lenta pero constantemente su participación en el total del empleo agroalimentario situándose entorno al 50%. Así, si en 1980 todavía existía un equilibrio entre áreas urbanas y los restantes entornos espaciales privilegiados (42,6% frente a 36,2%), en 1995 esta relación va a quebrarse, representando las áreas urbanas el 46,7% del empleo, frente al 24,2% de las áreas rurales y las ciudades intermedias con un fuerte desarrollo de la IAA. En definitiva, los patrones de concentración espacial de la IAA en este período indican la existencia de un modelo de desarrollo del sector en el que las bases sociales de las áreas rurales y semirurales van perdiendo progresivamente protagonismo.

Esto hace que la relación entre agricultura y transformación agroalimentaria se debilite,⁹ contribuyendo a acentuar la desarticulación del aparato productivo regional, que es uno de los rasgos que caracterizan la estructura productiva de la región. En este sentido, la concentración de la IAA en las zonas urbanas, o dicho de otra forma, la creciente desarticulación territorial de la región va de la mano de una creciente desarticulación productiva, de modo, que una y otra puede afirmarse que son dos caras de la misma realidad.¹⁰

⁸ Lo cual no significa que dejen de existir zonas de exclusión, ya que es muy difícil que esta red de distritos agroindustriales, a su vez, abarque al conjunto de la región.

⁹ Hay que recordar que, en 1980 las compras interiores de la IAA al sector de Agricultura, Ganadería y Pesca representaban el 86,1% de este tipo de insumos mientras que en 1995 esta cifra se había reducido al 68,5%.

¹⁰ Esto ya había sido observado cuando se realizó el análisis subsectorial, dado que los sectores no arraigados, es decir, según los criterios utilizados los que consumen menos consumos intermedios regionales, tienden a localizarse en entornos urbanos, mientras que los sectores arraigados tienen predominantemente una localización rural.

No obstante, es interesante estudiar por separado las dos dinámicas que confluyen a la hora de explicar la evolución espacial de la actividad agroindustrial en la región. Es decir, es interesante analizar por separado lo que ocurre, por un lado, en las principales aglomeraciones urbanas de la región y, por otro, en el resto de localidades.

4.2.3. Las Grandes Aglomeraciones Urbanas

Ya se ha indicado que la participación de las áreas urbanas ha aumentado en el período estudiado el 4,1%. Adicionalmente, si se excluye lo acaecido en el área metropolitana de la Bahía de Cádiz, donde se ha producido una fuerte crisis en el marco de Jerez, el aumento de la participación en el empleo aumenta hasta el 6,3%. El caso del marco de Jerez es un caso muy particular, porque se trata simultáneamente de un área considerada urbana y de una zona de producción agraria. La crisis del marco indica en buena medida la crisis de un sistema productivo local desarrollado sobre la base de una especialización endógena.

Por tanto, se produce una concentración sectorial muy importante en las principales aglomeraciones urbanas de la región. De ellas, las más beneficiadas son Sevilla que incrementa su participación en el empleo total un 3,2%, Granada (con un 2,3%) y Málaga (con un 1,7%). Este aumento relativo no se explica por mayor peso de la población urbana. De 1980 a 1995 ésta, incluso, disminuye ligeramente su participación. Dada la creciente importancia de las ciudades y dada la creciente desertización productiva del mundo rural, nos encontremos frente a las denominadas “economías de archipiélago”, donde la producción y la gerencia se concentran en una serie de puntos concretos del espacio que, a su vez, a partir de una “geometría variable” se conectan con redes de transacciones que operan a escala mundial. En estas economías de archipiélago, las grandes empresas controladas en muchas ocasiones a partir de complicados mecanismos financieros son actores privilegiados en la definición de la dinámica subyacente. (ver para el caso de Andalucía, el trabajo de investigación del Grupo Area, 2000)

4.2.3.a) *El peso de las grandes empresas en la dinámica urbana*

Como se ha visto, las ciudades juegan un papel central en la articulación espacial de las relaciones productivas aquí estudiadas. Si se prefiere, no un lugar cualquiera sino uno de privilegio. Por ello, a priori, cabría esperar que la dualidad característica de la distribución espacial de la industria agroalimentaria¹¹ apareciera muy atenuada cuando se bajase al campo concreto de las economías urbanas. Desgraciadamente, no va a ser así. Dentro de las ciudades se observa la misma dualidad que se observa a la hora de analizar la articulación territorial de las actividades productivas para el conjunto de la región.¹²

¹¹ Se entiende por dualidad la existencia de unos pocos establecimientos modernos, con elevados niveles de productividad y gran dimensión, situados preferentemente en las áreas urbanas y una inmensa mayoría de pequeños establecimientos tradicionales y de pequeña productividad ligados a la explotación de las producciones agrarias tradicionales o bien al abastecimiento de la población local.

¹² Es decir, existen unas pocas empresas modernas que concentran buena parte de la producción y una mayoría de empresas tradicionales que se encargan, en este caso, básicamente de cubrir las necesidades alimenticias de la población local.

De este modo, en el interior de las ciudades andaluzas, también es posible observar la presencia de dos grandes tipos de empresas. Por un lado, se encontrarían aquellas ligadas al servicio a la demanda local. Son empresas tradicionales y, por tanto, de reducida dimensión, con una participación pequeña en el valor añadido generado por el conjunto del sector, una considerablemente más alta participación en el empleo y una gran cantidad de pequeños establecimientos diseminados por el tejido urbano. Formarían parte de este grupo, los subsectores de alimentación diversa y, sobre todo, panadería. Entre los dos concentran un 25,7% del total de personas ocupadas en las zonas urbanas consideradas y un 60,6% de los establecimientos. Es el segmento tradicional de la industria agroalimentaria, existente incluso en los espacios urbanos.

No obstante, frente a ellos, se sitúan los sectores dominados, por lo menos en el interior de las grandes ciudades, por grandes establecimientos. Aquí se sitúan, dentro siempre de un entorno urbano, los casos de:

- ◆ Azúcar
- ◆ Cerveza
- ◆ Bebidas analcohólicas
- ◆ Aceites y grasas
- ◆ Productos lácteos
- ◆ Cárnicas

Por tanto, en el interior de las ciudades continúan conviviendo los subsectores arraigados y los no arraigados. Los segundos se caracterizan por tener muy pocos establecimientos, siendo los mismos de gran dimensión.

**CUADRO 5.46: LA IMPORTANCIA DE LOS
SUBSECTORES NO ARRAIGADOS EN EL EMPLEO
EN LAS CIUDADES**

Subsector	Número de establecimientos	Empleo en las ciudades
Azúcar	8	514
Cerveza	5	1.846
Bebidas analcohólicas	12	603

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Por otro lado, se encontrarían los denominados sectores arraigados. En estos casos, las IAA de primera transformación se localizan en el medio rural, se encuentran en los primeros estadios de la cadena de valor y son bastante numerosas. Las IAA de segunda transformación son, por el contrario, mucho menos numerosas, se localizan en las ciudades y se encuentran en los últimos estadios de la cadena de valor. Con todo, no todos los establecimientos situados en las ciudades pueden ser considerados de segunda transformación, existiendo, incluso en entornos urbanos, los dos tipos de establecimientos anteriormente citados (Fine, Heasman y Wrigth, 1995).

**CUADRO 5.47: LA IMPORTANCIA DE LOS
SECTORES ARRAIGADOS EN EL EMPLEO
EN LAS CIUDADES**

Subsector	Número de establecimientos	Empleo en las ciudades
Productos cárnicos	69	1.441
Aceites y grasas	26	980
Productos lácteos	62	1.971

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

En todo caso, la fuerza de las ciudades en la articulación territorial de las actividades agroindustriales viene determinada por la localización en las mismas de algunos grandes establecimientos. Como botón de muestra puede indicarse que los subsectores anteriormente considerados suponen tan sólo el 12,7% de los establecimientos del sector en las ciudades consideradas, en concreto 185. Sin embargo, generan un 54,2% del empleo urbano y un 58,1% del valor añadido del conjunto del sector en la región. Son, por tanto, las responsables de la primacía de las ciudades en el entramado territorial andaluz. Por tanto, se pone de manifiesto como la dualidad estructural tiene una clara proyección en la articulación intraurbana de la actividad agroindustrial. Los sectores más dinámicos en los lugares más dinámicos, las zonas urbanas, no se caracterizan (salvo quizá en el caso de los productos cárnicos y lácteos, extremo en todo caso, no demostrado) por la existencia de redes de pequeños y medianos productores, sino por la importancia de las grandes empresas.

Esto es de una gran importancia. Tradicionalmente, la literatura sobre el tema ha insistido en la importancia de las Economías de Aglomeración para explicar la tendencia al agrupamiento del empleo industrial en las ciudades, aunque no se fuera capaz de establecerse las causas concretas que daban lugar a dichas economías (Polèse, 1995). En la literatura sobre la localización de la IAA se reproduce el mismo argumento. Se afirma que las IAA de segunda transformación tienden a orientarse hacia el mercado debido a la importancia de las economías de aglomeración (Sanz, 1993).

Esta afirmación puede dar lugar a una percepción borrosa de lo que, al menos en el caso de Andalucía, está ocurriendo. Parece como si entre las IAA se establecieran relaciones de competencia / colaboración al estilo de las tesis de los teóricos del desarrollo endógeno (Piore y Sabel, 1990). Nada más lejos de la realidad. Como se ha indicado con anterioridad la mayor parte de las Pymes del sector se encuentran dedicadas a satisfacer la demanda local de productos de panadería. Por tanto, las relaciones intraindustriales establecidas entre empresas agroindustriales situadas en entornos urbanos no pueden ser muy relevantes. Si las economías de aglomeración influyen tienen que hacerlo por otras vías distintas a la de la reducción de costes derivada de la cercanía de otras empresas del sector. Podría argumentarse que tiene que ver con la fluida relación intersectorial establecida entre las IAA y actividades ligadas a los denominados servicios avanzados a las empresas. En la actualidad carecemos de datos para afirmar o negar este punto. Lo que sí puede asegurarse es que el creciente papel de las ciudades se debe al protagonismo tomado por los establecimientos de gran dimensión (que, en todo caso, son IAA de segunda transformación) y a la pérdida de protagonismo de las IAA de primera transformación localizadas en el medio rural. Este es el sentido que debe dársele al término "Economía de aglomeración". Sería, por tanto,

la tendencia a que crezca la importancia de lo que ya es muy grande, mientras que ‘los pequeños establecimientos tradicionales’ poco competitivos desaparecen.¹³ Como puede observarse, esta concepción de las cosas se encuentra muy lejana del concepto de ‘economía de aglomeración’ defendido por la mayor parte de la literatura (véase como ejemplo Polèse 1995 o Richardson 1986).

4.2.3.b) El papel de las diferentes ciudades en la organización espacial de la agroindustria

No obstante, más interesante, si cabe, es analizar el papel de las diferentes aglomeraciones urbanas en la articulación espacial de la actividad agroindustrial, ya que a partir de este análisis se pone de manifiesto la distinta funcionalidad jugada por las mismas.

CUADRO 5.48: EL PAPEL DE LAS DISTINTAS CIUDADES EN LA ARTICULACIÓN PRODUCTIVA DE LA IAA EN LA REGIÓN¹⁴

	Participación empleo áreas metropolitanas 1980	Participación empleo áreas metropolitanas 1995	Variación en la participación empleo áreas metropolitanas 1980 -1995
Almería	0,7%	1,0%	0,3%
Cádiz	11,4%	8,0%	-3,4%
Córdoba	3,3%	4,1%	0,8%
Granada	2,8%	5,1%	2,4%
Huelva	0,8%	1,0%	0,3%
Jaén	2,8%	2,3%	-0,6%
Málaga	5,4%	7,1%	1,8%
Sevilla	13,5%	16,2%	2,8%
Total	41,1%	45,6%	

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995) Y BASE DE DATOS DEL INE(1980) A PARTIR DE LOS REGISTROS CONTENIDOS EN EL CENSO INDUSTRIAL (1978).

Antes de realizar un estudio en detalle del papel jugado por las distintas aglomeraciones urbanas y su evolución en el tiempo es necesario poner de manifiesto alguno de los elementos esenciales para comprender la dinámica urbana seguida por la IAA en el pasado reciente. En concreto, sobresalen los siguientes puntos:

- ♦ La IAA distribuye su empleo en el conjunto de ciudades que conforman la región. Es decir, la actividad no se polariza exclusivamente a una o dos grandes aglomeraciones urbanas sino que engloba cuando menos las áreas metropolitanas de Sevilla y Cádiz y las ciudades de Málaga, Córdoba y Granada. Estas cinco ciudades acaparaban en 1980, el 89,5% del total del empleo urbano. Este porcentaje se mantiene constante en 1995 (90,6%).

¹³ El término ‘economía de aglomeración’ expresaría la tendencia a la localización en entornos urbanos de grandes establecimientos industriales, que eligen los mismos, sobre la base, básicamente de la fácil accesibilidad de los mismos, lo cual redundaría en una bajada de los costes de coordinación y permite una gestión más integrada de los diferentes establecimientos que componen las grandes corporaciones agroalimentarias.

¹⁴ Se contabilizan el Área metropolitana de Sevilla que incluye los municipios de Sevilla, Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra, Camas, La Rinconada, San Juan de Aznalfarache y Castilleja de la Cuesta y el Área metropolitana de la Bahía de Cádiz que incluye los municipios de Cádiz, Jerez de la Frontera, San Fernando, Puerto Real, El Puerto de Santa María y Sanlúcar de Barrameda.

- ◆ Pese a lo anteriormente dicho, el área metropolitana de Sevilla juega un papel de evidente liderazgo. El mismo se ha mantenido e, incluso, se ha afianzado en el período objeto de estudio, pasado el área metropolitana de Sevilla de representar el 13,6% a representar el 16,9% del empleo regional en 1980 en 1995.
- ◆ Se produce una fuerte crisis en el área metropolitana de Cádiz que reduce en algo más de un 30% su participación al conjunto del empleo agroalimentario localizado en las ciudades. La difícil situación de la industria vitivinícola explica la crisis de esta área.
- ◆ Se incrementa el peso de la ciudad de Granada, dentro de la articulación de la IAA, llegando a doblar su participación en el período considerado.

4.2.3.c) El caso del área metropolitana de Sevilla

En primer lugar, es preciso destacar, de nuevo, la importancia de la aglomeración sevillana en el conjunto de las ciudades de la región. Por sí misma, supone 8.840¹⁵ empleos, es decir, casi un 40% del total del empleo urbano y casi un 17% del total del empleo de la región. La aglomeración sevillana no sólo es muy importante en términos cuantitativos, sino que muestra un elevado grado de diversificación productiva. Existe además del sector de la panadería un elevado desarrollo de la Cerveza, Industrias Lácteas, Conservas Vegetales, Industrias Cárnicas, Bebidas Alcohólicas así como Aceites y Grasas.

CUADRO 5.49: ESTRUCTURA SUBSECTORIAL DEL EMPLEO EN LA CIUDAD DE SEVILLA

Subsector	Empleos	Porcentaje de empleos	Establecimientos
Pan, Bollería, Pastelería y Cerveza	1.369	19,90%	201
Productos lácteos	1.289	18,73%	2
Conservas vegetales	1.141	16,58%	36
Cárnicas	628	9,13%	36
Bebidas alcohólicas	570	8,28%	18
Aceites y Grasas	517	7,51%	4
	441	6,41%	5

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Como puede observarse el desarrollo de la industria cervecera tiene un nombre propio, sin el cual no es posible entender ninguna dinámica en curso: Cruzcampo. Lo mismo ocurre en el caso de las bebidas alcohólicas (Coanbega¹⁶, concesionaria de Coca Cola) o del aceite (Guillén, Ybarra). Lo mismo puede afirmarse del subsector lácteo aunque aquí, junto a algún nombre propio de gran envergadura, subsistan pequeñas empresas de carácter local. Queda así claro, cómo, exceptuando el subsector de la

¹⁵ Base de Datos del INE para 1995

¹⁶ En 1995, punto final de este estudio, esta empresa todavía existía. Con posterioridad, en Junio de 1996 se acordó la fusión de esta compañía con Surbega (con sede en Málaga) y con Coexbega, SA (con sede en Badajoz). De esta forma se constituyó una nueva empresa bajo la razón social Refrescos Envasados del Sur, S.A.

panadería, muy ligado a la satisfacción de una demanda local, el resto se encuentran muy mediatizados por el efecto de la actuación de grandes empresas. Por tanto, el espejismo de una realidad de Pymes que colaboran entre sí mediante la creación de redes, no muestra ningún viso de verosimilitud en el caso de la ciudad de Sevilla. En concreto, 75,3% del empleo está generado tan sólo por 21 establecimientos que superan los 50 trabajadores. La creación de una adecuada dinámica urbana parece más bien depender de las estrategias de los grandes grupos empresariales, que de las actuaciones individualmente llevadas a cabo por un gran número de pequeños productores.

CUADRO 5.50: ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EN EL ÁREA METROPOLITANA DE SEVILLA

Subsector	Participación en la inversión
Cárnicas y Mataderos	20,8%
Panadería y Molinería	15,4%
Cerveza	11,8%
Bebidas Analcohólicas	10,6%
Alimentos Diversos	8,3%
Conservas vegetales	8,2%
Aceites y Grasas	4,9%
Productos Lácteos	4,9%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL REGISTRO INDUSTRIAL

Como puede observarse existe un alto grado de correlación entre las tendencias inversoras y la distribución del empleo en 1995. Esto indica que han sido los sectores que, en mayor medida han procedido a desarrollar ventajas competitivas los que han sido capaces de mantener su participación en el interior de la IAA.

4.2.3.d) El caso del área metropolitana de Cádiz

Los patrones de especialización del área metropolitana de Cádiz son justos los contrarios a los de Sevilla. En el caso gaditano, la especialización es muy acusada hacia un único producto, el vino, en concreto las producciones del Marco de Jerez. Las producciones vitivinícolas absorben casi el 40% del empleo total del área. En este caso, de nuevo, existen unos pocos y grandes productores que dominan los procesos de producción y de distribución. Sin embargo, se trata de una actividad con un mayor grado de arraigo en la estructura empresarial. Así puede verse si se analiza el número de establecimientos, que asciende a más de 200.

CUADRO 5.51: ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CÁDIZ 1984-94

	Porcentaje de inversión
Azúcar	45,5%
Pan, molinería y pastas	10,6%
Vino, Licores y Alcoholes	10,0%
Cárnicas y Mataderos	1,6%
Conservas Vegetales	0,2%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL REGISTRO INDUSTRIAL

En este caso, sin embargo, no existe una excesiva correspondencia entre patrones de inversión y la distribución del empleo en 1995. Esto es debido a que el empleo en 1995 es un dato estático que no muestra adecuadamente la dinámica de transformación subyacente.

Las inversiones en el período 1984-1994 en el caso de las producciones vitivinícolas de Jerez son escasas y no ajustadas a la importancia de la industria en el ámbito local. Pero también es muy significativa la reducción de empleo. Lo cierto es que esto se debe parcialmente, al menos, a la situación de fuerte crisis vivida por el marco de Jerez que ha hecho que la capacidad de desarrollo de ventajas competitivas por parte de las empresas de este subsector haya sido muy reducida. Por el contrario, se ha producido un proceso de fuerte incremento de la inversión en los sectores de Tabaco y Azúcar dominado por grandes empresas.

4.2.3.e) *Los restantes entornos urbanos de la región*

Junto a las áreas metropolitanas de Sevilla y la Bahía de Cádiz existen otros núcleos urbanos de gran importancia en la región (Málaga, Córdoba y Granada). En ellos, tanto el número de empleos es menor que el existente en las áreas metropolitanas estudiadas, situándose entorno al 5% del total del empleo de la región. Por cuanto se refiere a su nivel de especialización, ocupan un lugar intermedio entre la alta especialización de la Bahía de Cádiz y el alto grado de diversificación productiva del área metropolitana de Sevilla. En este sentido, sigue teniendo una gran importancia el subsector de Panadería y Molinería, se coincide en la especialización en actividades como Cerveza o Aceites y Grasas. Sin embargo, las diferentes ciudades muestran algunos rasgos distintivos muy característicos:

- ◆ La ciudad de Granada se encuentra fuertemente especializada en producciones lácteas como consecuencia directa de la localización en la misma de la factoría de Puleva (ella sola absorbe el 40% del empleo del sector en la ciudad).
- ◆ Las ciudades de Córdoba y Málaga presentan, por el contrario, una estructura productiva sustentada sobre el fuerte desarrollo de los sectores de Panadería, Cerveza y Aceites y Grasas. En estos dos últimos subsectores es de nuevo destacable la importancia de empresas con nombres y apellidos propios.

Por tanto, parece que las diferentes ciudades andaluzas actúan como punto de referencia de distintas actividades productivas concretas a partir de la localización de grandes empresas especialmente significativas en cada una de estas áreas. Con ello se fortalece la conclusión obtenida en el epígrafe anterior, la importancia productiva de las diferentes ciudades se deduce, fundamentalmente, de las grandes empresas instaladas en su seno.

4.2.4. El Impacto de la Reestructuración Productiva en las Áreas Rurales y la Red de Ciudades Intermedias Andaluzas

4.2.4.a) *La creciente desarticulación de los espacios rurales y semirurales andaluces*

Ya se ha indicado que las zonas rurales y las ciudades intermedias con un fuerte desarrollo de la IAA son las grandes perdedoras del proceso de Reestructuración. Lejos de aumentar su peso, como consecuencia del fuerte incremento del valor añadido del

sector, las estas zonas reducen su participación en el empleo total de la IAA. De este modo, si en 1980 absorbían el 36,2% del empleo de la IAA, ahora las mismas van a representar únicamente el 24,2%.

La desarticulación productiva estudiada cuando se analizaron los distintos subsectores termina, por tanto, acentuando la desarticulación territorial existente en el interior de la región. O dicho en otros términos, desarticulación productiva y territorial son dos caras de la misma moneda.

En este sentido, cuando se analizó la localización de las actividades en 1980 se puso de manifiesto que era posible distinguir las siguientes ejes articuladores de la actividad agroindustrial de la región.

- ◆ El eje transversal de la región, que corre paralelo al surco intrabético.¹⁷
- ◆ El eje Córdoba – Málaga ¹⁸
- ◆ El eje Andújar - Jaén- Granada ¹⁹
- ◆ Otras áreas de la provincia de Jaén.²⁰

Los municipios rurales con un desarrollo suficiente de alguna especialidad agroindustrial ascendían a 73 en 1980. De ellos, los municipios englobados alguno de los “ejes” señalados con anterioridad ascendían a 42 y suponían un 57,5% de los no urbanos con una fuerte especialización agroindustrial.

Frente a ello, en 1995, las áreas rurales y semirurales agroindustrialmente significativas englobaban ya tan sólo 46 municipios. Además de estos de los cuales 16 estaban situadas en el denominado “eje transversal”²¹ de la región.

¹⁷ Agrupaba los municipios de Puente Genil, Estepa, Morón de la Frontera, Aguilar de la Frontera, Osuna, Marchena, Lucena, Casariche, Rute, Alcalá la Real, Cabra, Pinos Puente, Écija, Priego de Córdoba y La Puebla de Cazalla.

¹⁸ Se cruza con el eje transversal y, por tanto, comparte ciertos municipios. En conjunto abarca los municipios de Montilla, Puente Genil, Aguilar de la Frontera, Lucena, Antequera, Casariche, La Rambla, Archidona, Nueva Carteya

¹⁹ Comprende los municipios de Alcaudete, Andújar, Martos, Torredonjimeno, Baena, Alcalá la Real, Castillo de Locubín, Torredelcampo, Porcuna y Arjona

²⁰ Comprende los municipios de Linares, Bednar y Garcéz, Úbeda, Baeza, Vilches, Navas de San Juan, Mancha Real, La Caroliba, Villanueva del Arzobispo, Beas de Segura e Iberos.

²¹ Con todo, los municipios englobados en este eje no son exactamente los mismos. Hay pequeños cambios, aunque, en general, coinciden. Se engloban dentro del eje transversal en 1995 los de Puente Genil, Estepa, Morón de la Frontera, Aguilar de la Frontera, Osuna, Marchena, Lucena, Rute, Cabra, Écija, Priego de Córdoba, Antequera, Ronda, Doña Mencía y La Rambla.

CUADRO 5.52: MUNICIPIOS INCLUIDOS EN EL EJE TRANSVERSAL DE LA REGIÓN

Municipios	Personas Ocupadas 1980	Personas Ocupadas 1995
Puente Genil	945	629
Estepa	923	758
Morón de la Frontera	689	502
Aguilar de la Frontera	659	151
Osuna	569	397
Marchena	539	394
Lucena	504	402
Antequera	500	270
Rute	349	176
Cabra	309	260
Ecija	251	395
Arahal	235	162
Priego de Córdoba	181	153
Montilla	971	594
Alcalá la Real	315	142

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE (1995)

En un cierto sentido, también puede afirmarse que, coincidiendo con el anterior se mantiene una cierta parte del eje Córdoba – Málaga aunque el mismo aparece de forma mucho más debilitada. Desaparecen, por el contrario los ejes Andújar - Jaén- Granada y el existente entorno al este de la provincia de Jaén.

Es decir, dentro de las zonas no urbanas con una actividad agroindustrial desarrollada predominan los territorios que se comportan como son “islotes” aislados, es decir, que no son capaces de generar ningún eje de articulación territorial definitiva, el denominado “eje transversal” es el único que sobrevive a la dinámica modernizadora y extravertida que define la evolución de la IAA en Andalucía, concentrado casi el 50%²² de todos los empleos registrados en estas zonas. Los restantes ejes de articulación territorial se debilitan hasta hacerse imperceptible su presencia. Es decir, simplemente desaparecen. El único vestigio de los mismos es una serie de sistemas productivos locales que, en la actualidad, se encuentran territorialmente aislados.

4.2.4.b) *El modelo de organización industrial de estas áreas*

No obstante, aunque su importancia se reduzca en el entramado regional, es interesante profundizar en el modelo de organización industrial de estos municipios. Esto es debido a que existe una parte muy considerable de la literatura que expone la posibilidad de industrialización rural sobre la base de la creación de sistemas de pymes con una alta concentración de economías externas. Estas empresas se beneficiarían del carácter localizado del saber – hacer y del mercado de trabajo, de la existencia de una imagen de marca asociada a la localidad, de la existencia y desarrollo de redes de subcontratación y de un conjunto más amplio de normas y valores socialmente compartidos. El sistema de Pymes así organizado formaría lo que la literatura denomina un “distrito industrial” (Becattini 1994, Garofoli, 1994).

²² Datos procedentes del Banco de Datos del INE para el año 1995.

¿Las zonas rurales “de éxito” en los procesos de Reestructuración organizan su producción sobre las bases anteriormente expuestas? No estamos en condiciones de responder a esta pregunta ya que ello supondría un análisis mucho más detallado de los sistemas institucionales de los diferentes municipios y de las hipotéticas relaciones de colaboración establecidas entre las empresas existentes en los mismos. Pero si nos encontramos en disposición de abordar dos cuestiones previas sin las cuales la existencia de distritos industriales es sencillamente imposible. En concreto:

- ◆ ¿Predominan en los municipios considerados las Pymes?
- ◆ ¿Se encuentran estos municipios especializados en actividades agroindustriales concretas?

En aquellos municipios en los que exista un número lo suficientemente significativo de Pymes, especializadas en unas determinadas producciones, podrá afirmarse que los hechos no contradicen la existencia de distritos industriales en los mismos. Es decir, no se podrá asegurar su existencia, ya que no se ha estudiado la existencia de redes de colaboración interempresariales, de comercio intraindustrial, de instituciones favorecedoras del espíritu emprendedor, etc. Pero, lo que sí está claro es que aquellos municipios que no se cumplan los criterios que vamos a estudiar, no constituyen, en ningún caso, un distrito industrial. El análisis va a centrarse en aquellos municipios situados en lo que se ha denominado eje transversal de la región.

4.2.4.c) *El eje transversal de la región*

En el mismo se concentran una buena parte de las posibilidades de desarrollo del sector en la misma. Por ello, en primer lugar, sería conveniente analizar la especialización productiva de los mismos. En este sentido, la distribución subsectorial del empleo en la IAA de estas localidades se expone en el siguiente cuadro.

CUADRO 5.53: DISTRIBUCIÓN SUBSECTORIAL DEL EMPLEO EN EL EJE TRANSVERSAL DE LA REGIÓN

Subsector	Porcentaje de empleo
Panadería y Molinería	38,2%
Conservas Vegetales	19,8%
Aceites y Grasas	15,1%
Vino, licores y alcoholes	9,5%
Industrias Cárnicas	6,6%
Industrias Lácteas	4,0%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Lo primero que hay que destacar es la fuerte especialización de estos municipios en actividades ligadas a la panadería. A priori, podría pensarse que esto se debe a la fuerte orientación hacia el mercado “local” de buena parte de las producciones agroindustriales de estos municipios. Sin embargo, si se procede a una desagregación más exhaustiva de los empleos encuadrados en este epígrafe se obtiene el siguiente cuadro.

**CUADRO 5.54: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO DEL
SUBSECTOR DE PANADERÍA EN EL EJE TRANSVERSAL
DE LA REGIÓN**

	Participación en el empleo del subsector de Panadería y Molinería	Participación en el total del empleo agroalimentario
Fabricación de panadería y pastelería de larga duración	37,2%	14,2%
Fabricación de pan y otros productos de panadería frescos	35,9%	13,7%
Fabricación productos de confitería	25,4%	9,7%
Fabricación de productos de pastelería	1,5%	0,6%

FUENTE: DIRECTORIO DE EMPRESAS DEL INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE ANDALUCÍA

Las actividades encuadradas en el epígrafe “fabricación de panadería y pastelería de larga duración” no se destinan en términos generales a la demanda local. Su condición de productos agroalimentarios de larga duración facilita su transporte y almacenamiento, lo que reduce el “efecto friccional” del espacio. Esto a su vez permite la extensión del mercado y la pérdida de importancia de la cercanía como factor competitivo.

Por otro lado, se encuentra la fabricación de productos de confitería. En realidad, en este epígrafe tienen cabida producciones tales como los mantecados de Estepa, los membrillos de Puente Genil etc. Es decir, producciones que se comercializan mucho más allá del ámbito local. Por tanto, identificar en estos municipios “Panadería y Molinería” con “demanda local” es radicalmente falso.²³

Con todo, existe un segmento de productores orientados a la demanda local que se incluyen en el epígrafe “Fabricación de pan y otros productos de carácter perecedero” y que suponen el 35,86% del empleo generado por el subsector de Panadería y Molinería. Esto tiene que ver con el carácter de “Pueblos Grandes” de muchos de estos municipios. De hecho, los 17 municipios considerados tienen una elevada población media, lo que explica la existencia de un buen número de obradores de pan.

Por tanto, del estudio de la principal especialización del área se desprenden dos conclusiones:

- ◆ Buena parte de sus producciones (62,6%) parece que tienen como destino mercados no locales, siendo algunas de las especialidades del lugar especialmente apreciadas en otras áreas.

²³ Como se ha puesto de manifiesto en las entrevistas semiestructuradas realizadas, en el caso de las producciones confiteras como los mantecados existe una demanda de estos productos en todo el territorio español, aunque algunas empresas abastezcan mercados regionales o locales. En el caso de las actividades encuadradas en panadería de larga duración el mercado abastecido por estas empresas suele ser regional.

- ◆ Existe, con todo, un importante segmento orientado a la demanda local, lo que a su vez tiene que ver con la gran dimensión de estos municipios.

Adicionalmente, otra especialización productiva del área estudiada es el Aceite de Oliva. En este sentido, el subsector de Aceites y Grasas absorbe un 15,1% del empleo de la IAA en estos territorios. Pero es que, adicionalmente, las tareas relacionadas con la "Preparación y conservación de la aceituna" (epígrafe 15333 de la CNAE), encuadradas dentro de las denominadas "Conservas vegetales" suponen un 11,6% del total del empleo agroalimentario en estos municipios²⁴. Por tanto, sumando, el empleo agroindustrial ligado a la "cadena de valor" del aceite de oliva supone un 26,7% del total, constituyéndose en la segunda gran especialización del área

Sin embargo, ni tan siquiera puede afirmarse que las áreas consideradas se caractericen por la existencia de sistemas de pequeñas empresas. En este sentido, en el caso de los municipios considerados, los establecimientos con menos de 10 trabajadores sólo suponen un 27,2% del empleo. Por tanto, la dinámica de estas áreas parece venir determinada más por la presencia de medianas empresas, entre 10 y 180 empleos por establecimiento, suponen un 72,7% del empleo total.

Por ello, puede afirmarse que, en general, estos municipios no tienen una especialización agroindustrial concreta claramente dominante, sino una estructura productiva mucho más diversificada. En un municipio con un número considerable de empleos como puede ser Puente Genil, aparece una clara especialización en productos de confitería (192 empleos)²⁵ que no es, básicamente, sino el resultado de la existencia en dicha localidad de un establecimiento con más de 100 trabajadores. Pero adicionalmente, se ha desarrollado también el subsector de conservas vegetales (96 empleos en 6 establecimientos)²⁶ o del aceite (32 empleos en 4 establecimientos)²⁷. Por tanto, un modelo de industrialización rural donde la importancia de algunas grandes empresas es evidente y donde no existen unos patrones excesivamente acusados de especialización productiva. Por tanto, las empresas dedicadas a una misma actividad tienden a repartirse por el territorio, de un modo completamente opuesto al expuesto por las Teorías del Desarrollo Endógeno.

En este sentido, dada la no existencia de patrones de aglomeración espacial en actividades productivas concretas que sirvan para identificar a los municipios, da la sensación de que en estos "territorios" los procesos de acumulación han tenido lugar "a saltos". Es decir, determinados agentes han sido capaces de proceder a la acumulación de cantidades importantes de capital, pero la misma no se ha extendido a la totalidad del cuerpo social. Por ello, no puede hablarse de un desarrollo empresarial "homógeno" sobre la base de Pymes, sino más bien de todo lo contrario, de la existencia de grandes

²⁴ Es especialmente curioso el desarrollo de esta actividad en estos municipios. Es de destacar no tan sólo el alto número de empleos generados, sino sobre todo, la dimensión y nivel de desarrollo organizativo de algunas de las empresas existentes en el área. En este sentido, organizaciones empresariales como Ángel Camacho SA (Morón de la Frontera) o Agrosevilla Aceitunas (La Roda de Andalucía, Sevilla) tienen más de 100 trabajadores contratados y unas ventas superiores a los 5000 millones de pesetas en 1995.

²⁵ Dato obtenido del directorio de empresas del IEA

²⁶ Idem nota anterior

²⁷ Idem nota 130

establecimientos en áreas concretas, sin que exista, por detrás un fuerte tejido empresarial que le sirva de apoyo.

En otros casos, como puede ser el de Estepa, la utilización del concepto de Distrito industrial parece más adecuada. De hecho, el sector de la panadería y el de la confitería concentran más de un 80% del empleo total, existiendo una red de establecimientos de pequeña y mediana dimensión.

Por tanto:

- ◆ La actividad agroindustrial en estas áreas tiene una importante orientación hacia mercados externos como da a entender las especializaciones en Aceites y Grasas, Aceituna de Mesa o algunas variedades confiteras.
- ◆ Sin embargo, el abastecimiento de la demanda local en unas localidades con unos importantes volúmenes de población también es de una gran importancia.
- ◆ En general, la dinámica del eje estudiado no responde a una superposición de distritos industriales, sino a un modelo mucho más disperso territorialmente de organización industrial.
- ◆ Existen, no obstante, casos concretos en el que puede aceptarse la existencia de Distritos Industriales, aunque, en todo caso, los mismos no dejarían de ser minoritarios.

5. CONCLUSIONES

La IAA ha sufrido una rápida evolución que ha modificado buena parte de sus rasgos distintivos. Este proceso de cambio estructural se produce como consecuencia de la necesaria adecuación de sus estructuras a un proceso caracterizado por el fuerte incremento del valor añadido (52,6% en pesetas constantes) y de la productividad (78,0%). Por tanto, puede caracterizarse como un proceso de crecimiento y cambio técnico (Massey, 1982), derivado de las innovaciones técnicas y organizativas propiciadas por el proceso de acumulación de capital (la tasa se sitúa en el 3,0%). Sin embargo, este proceso ha tenido una diferente traslación en los diferentes subsectores y los diferentes territorios.

Por una parte, los subsectores no arraigados de alta productividad (Cerveza, Bebidas Analcohólicas y Azúcar) son los que han mejorado más rápidamente su posición en el período objeto de estudio²⁸. Esto puede observarse con más nitidez si se tiene presente que:

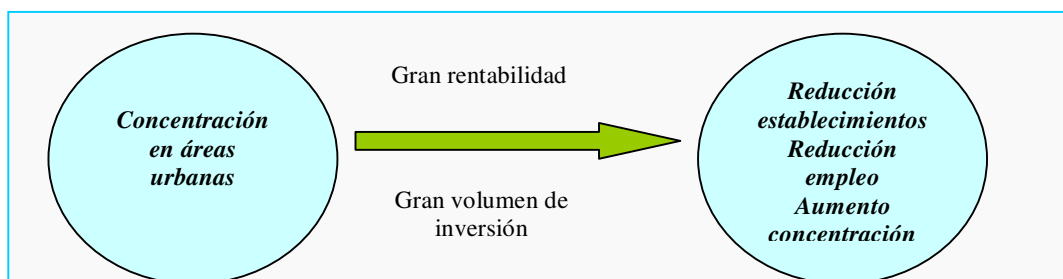
- Aumentan su participación en la producción agroalimentaria de la región. En este sentido, han pasado de representar el 15,1% del valor añadido de la IAA en 1980 a generar el 24,6% en 1995. Igualmente la cuota de mercado de estos subsectores en el conjunto del Estado ha aumentado más de un 42% en el caso del Azúcar y más de

²⁸ El subsector azucarero aumentó su productividad un 283% en pesetas constantes, el cervecero un 166% y el de bebidas analcohólicas un 115% frente a un 78% de media para el conjunto de la Industria Agroalimentaria andaluza.

un 27% en el caso de la Cerveza. Se trata, por tanto de un crecimiento muy significativo de su importancia dentro del contexto español.

- Reducen significativamente sus niveles de empleo, tanto en términos absolutos, como relativos, en relación al conjunto del empleo agroalimentario regional. De este modo, la disminución del número de personas ocupadas asciende a 1.006 personas. Estos subsectores son, por tanto, el botón de muestra más claro de la existencia de patrones de “*crecimiento sin empleo*”, o mejor dicho, de “*crecimiento destructor de empleo*” en el interior de la IAA.
- ◆ Reducen significativamente el ya de por sí pequeño número de establecimientos que poseían. Como consecuencia de ello, se llega a unos extremos de concentración de la producción muy agudos. Por ejemplo, la IAA tiene entorno a los 6.000 establecimientos. Pues bien, tan sólo 12 establecimientos (los correspondientes a los subsectores de Cerveza y Azúcar) van a generar el 18,6% del valor añadido por la industria agroalimentaria de la región. Además, dada la tendencia al aumento de la participación de estos subsectores, esta proporción tiende a crecer.
- ◆ El crecimiento del valor añadido de los mismos induce sobre el espacio procesos de concentración de los mecanismos generadores de valor²⁹. En nuestro caso, al tratarse de subsectores no arraigados estas tendencias concentradoras benefician a los principales núcleos urbanos existentes en la región. Por eso, estas industrias ya localizadas en entornos urbanos en 1980, en general, acentúan esta tendencia.

GRÁFICO 5.26: TENDENCIAS EVOLUTIVAS DE LOS SUBSECTORES AGROALIMENTARIOS PRODUCTIVOS Y NO ARRAIGADOS³⁰



²⁹ Esto ya se analizó minuciosamente en el epígrafe 1.3.1. cuando se analizaron las pautas de localización de los diferentes subsectores que componen la Industria Agroalimentaria Andaluza. En este sentido, se observó cómo los sectores más productivos, es decir, los que, en el pasado habían acumulado capital a un ritmo mayor, presentaban, en todos los casos, patrones de localización muy concentrados. Por el contrario, los sectores menos productivos, es decir, donde los procesos de acumulación habían sido más lentos tendían a dispersarse más a lo largo y ancho del territorio.

³⁰ Este gráfico es un resumen de la evolución de los subsectores productivos y no arraigados tal y como ha sido estudiada en el presente capítulo. Así, en el epígrafe 1.3. se vio como estos subsectores se localizaban, a la altura de 1980, casi exclusivamente en las principales aglomeraciones urbanas de la región, siendo prácticamente inexistentes en el resto de los territorios que componen la misma. Igualmente, en el epígrafe 2.2. se pudo comprobar como estos subsectores tenían unos niveles de rentabilidad y unos ratios de esfuerzo inversor muy superiores a la media de estas magnitudes para el conjunto de la IAA, lo cual implicaba que los procesos de acumulación de capital en el interior de los mismos eran especialmente intensos. Por último en el presente epígrafe se han analizado los efectos de la dinámica de acumulación de capital sobre los establecimientos y empleos registrados en 1980, poniéndose de manifiesto que se ha producido una fuerte desaparición de establecimientos y una fuerte reducción en los niveles de empleo. Esto ha provocado que al desaparecer factorías, se produzca un fortalecimiento del patrón de localización urbana característica de los mismos.

Por tanto, el desarrollo de estos subsectores aumenta la desarticulación interna tanto del tejido productivo (al fomentar especializaciones que tienen un escaso arrastre del conjunto de la actividad productiva de la región) como de la articulación territorial de la misma.

Por otro lado, los subsectores arraigados de alta productividad (Industrias Lácteas y Vino, Licores y Alcoholes) se caracterizan por estar controlados, de una u otra forma, por capitales adscritos espacialmente a la región. Esto, en una economía periférica como la andaluza, es, hasta cierto punto, un elemento excepcional. Significa que una economía que, hasta fases relativamente recientes de la historia, ha tenido una base fundamentalmente agraria, en algunos casos concretos, ha sido capaz de defender esta especialización mediante el desarrollo de una actividad industrial destinada a la transformación de estas materias primas. Significa, por tanto, que una economía periférica ha sido capaz de avanzar en la cadena de valor, posicionándose en segmentos industriales en los que es capaz de mantener una ventaja competitiva. El subsector de Productos Lácteos y el subsector de Vinos, Licores y Alcoholes responden a este perfil aunque por razones muy distintas.

Industrias Lácteas ha sido, hasta fechas muy recientes un subsector muy intervenido. La insuficiencia láctea española y la consideración de la leche como producto de primera necesidad han hecho que los poderes públicos pusieran un celo especial en la ordenación del mercado (Sumpsi, 1995). Todo esto ha tenido dos efectos:

- Por un lado, el desarrollo de una industria láctea localizada en las ciudades y organizada sobre criterios puramente industriales, a partir del decreto de Centrales Lecheras de 1966 sobre cuya base se constituyen las grandes empresas que en la actualidad dominan el sector.
- Por otro, la organización de buena parte de los ganaderos productores de leche que se han embarcado en iniciativas de transformación de sus producciones que, mayoritariamente, se han terminado concretando en la constitución de empresas dedicadas a la elaboración de quesos.

Ambos segmentos de la industria láctea han tenido un comportamiento diferenciado. En el primero de los casos, las pautas de transformación han seguido los patrones vigentes en los subsectores no arraigados: concentración empresarial, cierre de establecimientos, pérdida de diversidad empresarial etc. A día de hoy la visión que se tiene del proceso es positiva, pero bastaría que, por ejemplo, Puleva fuera objeto de una absorción de parte de otro grupo agroindustrial³¹ para que la percepción cambiase de repente³². Las pautas

³¹ Recientemente, se ha anunciado el acuerdo de fusión entre Puleva y Azucarera Ebro Agrícolas, lo que viene a suponer a plantear una serie de interrogantes sobre el desarrollo de la actividad láctea en Andalucía.

³² No hay que olvidar que lo que, en principio, es únicamente un movimiento financiero a medio plazo, normalmente coincidiendo con una crisis de rentabilidad de la nueva compañía termina traduciéndose en una necesidad de reducción de los costes de producción que suele llevar parejo el aumento de la productividad por trabajador que, en mercados con un débil crecimiento de la demanda, como el considerado se suele traducir en una disminución de la fuerza de trabajo con el consiguiente cierre de instalaciones productivas. Este ha sido, por ejemplo, el patrón de desarrollo de la actividad de Puleva. Primero se compraron una serie de centrales lecheras. Posteriormente, con la crisis de la compañía se inició un proceso de reducción de costes que se tradujo en el despido de 700 trabajadores y el cierre de

de transformación del segmento rural son mucho más esperanzadoras, pero el mismo tiene, comparativamente, mucha menor importancia.

Por otro lado, en el caso de Vino, Licores y Alcoholes se asiste a la crisis de un sector agroindustrial endógeno, generado sobre la base de la acumulación de capitales "locales". Pero es necesario destacar el carácter privilegiado que, no sólo desde un punto de vista económico, sino también social e incluso político ha tenido la actividad vinatera en Andalucía. El caso del vino, históricamente, ha sido un caso destacado. Sobre la base de su transformación se ha nucleado una burguesía industrial y comercial en un territorio concreto, el marco de Jerez. (Jeffs, 1994)

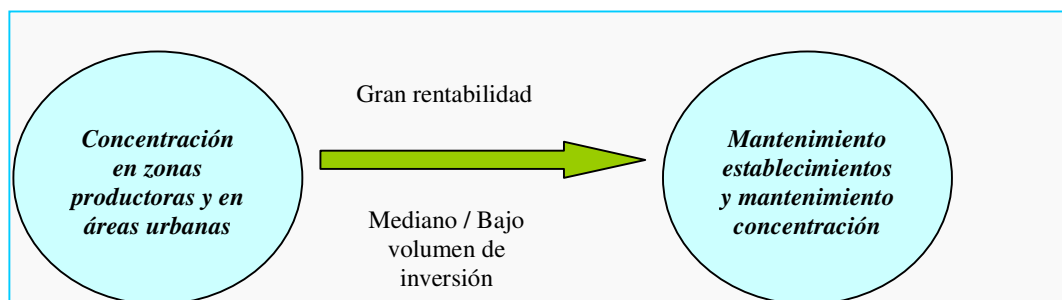
Por tanto, ha tenido un papel fundamental, destacado si se prefiere, en el conjunto de la estructura económica de la región. De hecho, todavía en 1980 el sector de Vinos, Licores y Alcoholes representaba una cuarta parte del Valor Añadido por el conjunto de la IAA. Pero, parece también claro que este papel de liderazgo ha sido atacado por la dinámica abierta con la Reestructuración productiva. Los cambios en la demanda y la apertura a nuevos mercados han sido superiores a la capacidad de respuesta del subsector vitivinícola provocando su entrada en crisis y su pérdida de peso en el conjunto de la región.

En resumen, estos subsectores (Industrias Lácteas y Vino, Licores y Alcoholes):

- ◆ Mantienen todavía un importante grado de diversidad en su interior. Es decir, el carácter arraigado de los mismos ha contribuido a frenar los efectos destructores de la diversidad que, por el contrario, se han manifestado en otras actividades
- ◆ No han contribuido con su dinámica a acentuar la polarización espacial de la IAA regional.
- ◆ Mantienen, al menos parcialmente, su estructura locacional tradicional que da un cierto peso a las áreas de producción agraria de las que parten sus cadenas de transformación agroindustrial.

todos los centros de producción con la excepción de Granada y Jerez de la Frontera, cuya actividad, de todas formas, se redujo a la mínima expresión. Por ello, lo que a priori, son simples movimientos de capitales que pertenecen más a la economía financiera que a la real a la larga terminan concretándose en cambios significativos en la geografía de la producción.

GRÁFICO 5.27: TENDENCIAS EVOLUTIVAS DE LOS SUBSECTORES AGROALIMENTARIOS PRODUCTIVOS Y ARRAIGADOS³³



En tercer lugar, se encuentra el caso del subsector de Aceites y Grasas que ocupa un lugar intermedio por lo que a productividad se refiere, estando muy arraigado en el tejido productivo de la región. En este caso:

- ◆ Disminuye su participación en la Producción Agroalimentaria de la región
- ◆ Reduce significativamente sus niveles de empleo, tanto en términos absolutos, como en relación al conjunto del empleo existente en el sector agroalimentario.
- ◆ Reduce significativamente el número de establecimientos que poseía.

Es decir, pese al proceso de modernización sufrido, la participación del subsector de Aceites y Grasas en el conjunto del valor añadido de la Industria Agroalimentaria no ha aumentado. Sin embargo, el nivel de arraigo productivo era tan importante que, aunque 104 municipios que tenían establecimientos en el sector en 1980, ya no tienen ninguno en 1995; se mantiene el carácter rural de la localización de buena parte del sector.

Por último se encuentra el caso de los sectores arraigados y poco productivos cuya máxima expresión es el subsector de Panadería y Molinería que, pese a todo, también se moderniza, aunque, en este caso, la red de establecimientos que se dispersa a lo largo y ancho de la región permanece intacta.

En resumen, como ya se ha indicado, ha habido un fuerte crecimiento de la actividad de la IAA durante el período considerado. Las tasas de crecimiento del valor añadido son, sin duda, bastante considerables. Pero, este crecimiento ha tendido a favorecer la especialización productiva de la región en actividades que tenían y tienen un escaso arraigo en la región. Por tanto, el crecimiento de la producción valorada en términos

³³ El presente gráfico sintetiza la evolución de los subsectores productivos y arraigados tal y como ha sido estudiada en el presente capítulo. Así, en el epígrafe 1.3. se vio como estos subsectores se localizaban, a la altura de 1980, preferentemente en entornos cercanos a los puntos de producción de las producciones agrarias que servían como materia prima de los procesos de transformación agroalimentarias llevadas a cabo por los mismos. Por ello, en algunas ocasiones primaba una concentración de la producción en algunas zonas, al menos, originalmente rurales. Igualmente, en el epígrafe 2.2. se pudo comprobar como estos subsectores tenían unos niveles de rentabilidad muy superiores a la media pero unos ratios de esfuerzo inversor, lo cual implicaba que los procesos de acumulación de capital en el interior, sin ser especialmente lentos, no eran particularmente intensos. Por último en el presente epígrafe se han analizado los efectos de la dinámica de acumulación de capital sobre los establecimientos y empleos registrados en 1980, para de este modo analizar los cambios en los patrones de localización de estas actividades.

monetarios ha tendido a hacerse al margen de los cuerpos sociales implicados más que contando con los mismos. De esta forma, el crecimiento de estas actividades ha tendido a acentuar la fuga de “valor” hacia otros espacios económicos. Esto, unido a la fuerte racionalización productiva que ha dado lugar a una fuerte reducción del empleo, ha producido una fuerte reducción de la capacidad de la IAA para retener en los confines de la región la riqueza generada en el interior de la misma.

Con esto se pone de manifiesto que asistimos a un aumento de la desarticulación de la economía andaluza. O lo que es análogo, la dinámica del crecimiento no ha dado lugar a “atenuar”, a “difuminar” un rasgo estructural puesto ya de manifiesto en múltiples análisis desde hace ya bastante tiempo (Delgado, 1993; 1995; Román 1985), sino, justamente, a todo lo contrario, a acentuarlos.

Adicionalmente, la desarticulación interna del tejido productivo regional tiene una proyección sobre la forma de organización de las actividades productivas en el espacio. La dinámica inducida por los procesos de acumulación de capital provoca la acumulación de ventajas competitivas en unos pocos lugares. Se trata de una serie de lugares privilegiados que coinciden con las principales aglomeraciones urbanas de la región que se caracterizan por ser accesibles desde fuera y, por tanto, por permitir una coordinación de los flujos de mercancías e información. Con esto, se afirma un modelo de organización espacial de la actividad económica, en el que Andalucía juega un papel claramente periférico y, en el que el acceso a los mercados y centros de decisión situados fuera de la región es, cada vez, más importante.

En aquellas ocasiones en las que el tejido productivo se encuentra controlado por agentes locales, la dinámica espacial del mismo es muy distinta. Tiende a producirse una concentración de los establecimientos, pero cerca de las zonas productoras. Es el caso del vino o del aceite. La dinámica acumuladora tiene, en estos casos, el efecto de promover la concentración de la actividad en áreas rurales determinadas. Tiende a crear una jerarquía espacial, pero de una naturaleza muy distinta a la que se acaba de analizar. Pero el efecto de los procesos de Reestructuración sobre estos sectores ha sido especialmente intenso. Ambos disminuyen su participación en el valor añadido creado por estas actividades en el conjunto del Estado, así como en el generado por la IAA.

Por tanto, desde una perspectiva subsectorial y territorial el proceso de Reestructuración ha significado un incremento de la importancia de los subsectores que tienen una menor inserción en los circuitos económicos regionales y un debilitamiento de aquellos con mayor capacidad de arrastre del conjunto de la actividad económica de la región y, lo que es posiblemente más importante, con mayor respaldo social y un saber – hacer más difundido.

En este sentido, a la altura de 1995, la industria agroalimentaria se encontraba fuertemente polarizada en el territorio. 29 municipios, todos ellos localizados en áreas urbanas, que suponían un 5,8% del territorio, concentraban un 47,5% del empleo (frente al 42,0% de 1980) mientras que 638 municipios tenían que conformarse con un 16,9% del mismo

Adicionalmente, en el período considerado se han destruido nada menos que 1779 establecimientos. Esta destrucción se asocia con la propia naturaleza de los procesos competitivos. Ya, en este sentido, Schumpeter calificaba el desarrollo como un proceso de *destrucción creadora*. Está claro lo que la competencia, traslación microeconómica

de los procesos de acumulación de capital crea valores mercantiles y organizaciones productivas más eficientes. Pero *¿qué destruye?*. Si se analiza el caso de la IAA también está muy claro lo que se ha dejado por el camino. De esta forma, se ha reducido considerablemente el número de establecimientos que componen el sector. Por tanto, se ha producido el efecto lógico de un proceso de modernización acelerado, la destrucción de los establecimientos menos eficientes.

En este sentido, los sectores arraigados pierden un gran número de establecimientos (en concreto, 1358, el 76,3% del total) y de empleos, lo que contribuye a desertizar muchas de las áreas rurales. En este sentido, la superficie regional completamente excluida de los procesos de valorización ha pasado de situarse de 562 municipios en 1980 a 638 municipios en 1995. Por tanto, la estructura centro – periferia característica de la articulación espacial de la IAA se ha acentuado. El 75% del territorio excluido de la dinámica de valorización capitalista incluye zonas tan extensas como 2/3 de la provincia de Huelva, el norte de la provincia de Sevilla, las sierras penibéticas de Cádiz y Málaga, las Alpujarras granadinas, todo el norte de la provincia de Granada, el sur y este de la provincia de Jaén y una buena parte de la provincia de Almería.

La fuerte destrucción de establecimientos da, por otro lado, a entender que los capitales menos evolucionados tecnológicamente y organizativamente, es decir aquellos que dada su escasa capacidad competitiva tienden a desaparecer, se concentran en los sectores arraigados y en los espacios rurales. Al destruir establecimientos en sectores arraigados controlados por bases sociales rurales, se limita el control interno de los procesos de transformación en curso.

Esto es otra de las manifestaciones del aumento de la desarticulación interna de la actividad agroindustrial. El aumento de la desarticulación se liga a su vez con la acentuación del carácter dual del sector. El proceso de cambio estructural ha sido muy rápido, lo que, a su vez, no ha permitido que los procesos de acumulación sean liderados por empresas locales. Es decir, la dinámica competitiva ha sido tan intensa que no ha permitido que en las empresas “locales”, se produzca un desarrollo tecnológico y organizativo (Penrose, 1959). Esto provoca una situación de desventaja que se traduce en desaparición acelerada dichas organizaciones. Esto es tanto más obvio en los subsectores que, durante el período considerado, han liderado los procesos de acumulación: Azúcar, Cerveza y Bebidas Alcohólicas. En los mismos, existen muy pocas organizaciones activas y las mismas se integran en casi todos los casos en grandes grupos nacionales o multinacionales que operan desde una lógica que va mucho más allá de los estrechos confines de la región.

La desaparición de establecimientos y empresas y el creciente protagonismo de grandes grupos empresariales supone, en una realidad periférica como la andaluza, el incremento de la dualidad estructural del tejido productivo. Unas pocas organizaciones funcionan con un nivel de “competitividad” muy superior a la del entorno productivo que las rodea, constituyéndose en islas de modernidad que tienen crecientes dificultades para que esta superior “performance” se traslade a las restantes organizaciones productivas presentes en el territorio. Todo esto tiene una proyección sobre el territorio. En este sentido, el papel creciente de las áreas urbanas se basa en la importancia de las grandes empresas instaladas en las mismas. En este sentido, existencia de redes de pequeños y medianos productores que compiten / cooperan dentro de las ciudades es harto discutible. Esta dinámica coincide, en lo esencial, con la observada en otras

regiones mediterráneas y periféricas, como es el caso del mezzogiorno italiano (Giunta y Martinelli, 1995).

Por tanto, en esta dinámica puramente industrial las empresas controladas por capitales “locales” no están llamadas a jugar un papel preponderante: la primacía de las grandes organizaciones en los procesos en curso ha supuesto que, de facto, no ha sido posible la extensión “hacia delante” de las tradicionales actividades agropecuarias, lo que a su vez fortalece el carácter puramente industrial de la IAA. En este sentido, pese a en 1995 todavía existen una serie de espacios rurales y semirurales “privilegiados” que son capaces de protagonizar procesos de acumulación a escala local, o cuando menos beneficiarse de la localización en sus términos de actividades de transformación de sus producciones agrícolas. Pero contrariamente a lo enunciado por los teóricos del desarrollo endógeno, la relevancia de estas áreas ha disminuido durante el período de estudio. Si en 1980 podían identificarse 73 municipios encuadrados en las denominadas “áreas rurales de éxito” en 1995 este número se reduce hasta 34.

Esto ha supuesto que de los cuatro ejes articuladores identificados en 1980 (en concreto, eje que va a través del surco intrabético, el eje Córdoba – Málaga, el eje Bailén – Granada y el eje compuesto por zonas rurales de la provincia de Jaén) se pueda constatar en 1995 la existencia de, tan sólo, uno de ellos. (el eje intrabético o transversal). Además, en lo que queda de estos espacios rurales “privilegiados”, aunque buena parte de la producción se dirija a mercados “no locales”, no existe evidencia de la organización generalizada de la producción bajo la forma de distritos industriales. Muy al contrario, predomina un tipo de organización industrial mucho menos especializada y con una menor importancia de las redes de productores locales. En resumen, los procesos de acumulación de capital en el sector agroalimentario se revelan especialmente traumáticos. Tienen un coste muy importante sobre los productores “tradicionales” menos competitivos, sobre los subsectores con mayor nivel de arraigo y sobre las posibilidades de generación de una actividad de transformación agroindustrial en los municipios rurales de la región. Limita, por tanto, el desarrollo de ventajas competitivas de las áreas rurales. Promueve, por el contrario, un patrón de desarrollo territorialmente concentrado y con mayores costes sociales.

En definitiva, se crece, pero no se consiguen superar los obstáculos que impiden que ese crecimiento se refleje realmente en una mejora en el funcionamiento de “lo económico”. Todo esto plantea, como no puede ser menos, dudas sobre la “sostenibilidad social” de procesos de acumulación fundamentados sobre estos principios. La destrucción de empleo y de tejido productivo tradicional vuelve a abrir las dudas sobre la auténtica naturaleza de los procesos de crecimiento experimentados. De esta forma, parece afirmarse la existencia de alguna modalidad de “*crecimiento empobrecedor*”³⁴, de una

³⁴ Esta expresión parece un contrasentido en sus propios términos pero no es ni mucho menos así. El crecimiento de la producción de acuerdo con las mediciones estándar obtenidas de la Contabilidad Nacional supone un incremento del valor de cambio de la producción. Así entendido, ningún crecimiento puede considerarse empobrecedor, en tanto supone un incremento del “pastel” a repartir. Sin embargo, lo que no está tan claro es la relación entre valores de uso y valores de cambio. Un incremento de los valores de cambio no tiene forzosamente que producir un incremento de los valores de uso ligados a los mismos. En general, puede afirmarse que cuando los mecanismos de reproducción de una determinada sociedad se debilitan o entran en crisis como consecuencia de un proceso de modernización, agudizándose los rasgos estructurales que limitan sus posibilidades de desarrollo, nos encontramos frente a un “crecimiento empobrecedor” es decir, frente a un proceso de incremento de los valores de cambio que no se traduce en una mejor respuesta a las necesidades del cuerpo social. O lo que es análogo a un crecimiento de los valores que no es capaz de proporcionar aquellos bienes considerados “socialmente necesarios”.

distorsión negativa³⁵ en los procesos de destrucción creadora. El resultado de la intensificación de los procesos de modernización ha sido un agravamiento en los rasgos estructurales que de una forma más clara limitaban el desarrollo del mismo. En este sentido, la estrategia de dejar que sean las “fuerzas del mercado” las que actúen ha favorecido la modernidad, pero qué tipo de modernidad. La destrucción de la sociodiversidad de establecimientos industriales, la primacía de grandes corporaciones empresariales no arraigadas, los patrones de especialización inducidos etc. limita a medio y largo plazo tanto la capacidad de creación de valor de la IAA regional, cuanto, sobre todo, los efectos que sobre la sociedad andaluza van a tener los procesos de acumulación en ciernes.

En resumen, el coste económico y social de los procesos de acumulación ha sido muy alto, contribuyendo a agravar los condicionantes estructurales del sector, en lugar de contribuir a su solución. Así conceptualizado, calificar el proceso de desarrollo del sector agroalimentario andaluz como empobrecedor no parece excesivo, tanto por los efectos que ha producido, como por la trayectoria de desarrollo futuro que perfila y que va a ser muy difícil de cambiar.

³⁵ En todo caso, se trataría de una distorsión que, en ningún momento, habría que considerar excepcional, sino general a las realidades periféricas. De hecho, el propio origen del concepto ligado a la Teoría de la Dependencia así lo vendría a mostrar.

1. INTRODUCCIÓN

Con anterioridad, se ha estudiado la dinámica territorial de la IAA. En este sentido, se ha podido ver cómo tiende a concentrarse en unas pocas áreas urbanas, debilitándose el entramado agroindustrial existente en las zonas rurales o semirurales. De este modo, si a la altura de 1980 existían 4 ejes territorialmente articuladores de la actividad agroindustrial de la región (Bailén- Granada, Córdoba – Málaga, transversal y norte de la provincia de Jaén), en 1995, de los mismos, sólo va a sobrevivir uno de ellos, el denominado eje transversal.

Se denomina así, porque corre paralelo a la campiña y al surco intrabético, atravesando transversalmente la región. Se trata, por tanto, de un espacio que por su propia morfología física facilita el transporte y los contactos comerciales. Por ello, tradicionalmente, a lo largo del mismo, se han desarrollado una serie de asentamientos urbanos de gran importancia en la articulación de las relaciones productivas de la región. Dicho, en otros términos, se trata de un espacio en que se sitúan una serie de pueblos con “solera”¹, en ocasiones, con una elevada población, en los que, de alguna forma, debido a sus especiales características, las actividades de transformación agroindustrial han tenido una mayor resistencia a desaparecer.

CUADRO 6.1: POBLACIÓN DE DERECHO DE LOS MUNICIPIOS ESTUDIADOS EN 1999

Municipios	Población 1999
Antequera	40.239
Ecija	37.113
Lucena	35.564
Ronda	33.806
Morón de la Frontera	28.232
Puente Genil	27.918
Montilla	22.792
Priego de Córdoba	22.196
Cabra	20.819
Arahal	18.252
Marchena	18.018
Osuna	17.306
Viso del Alcor (El)	15.918
Estepa	11.654
Rute	10.083
Campillos	7.638
Roda de Andalucía (La)	4.194

FUENTE: SISTEMA DE INFORMACIÓN MUNICIPAL DE ANDALUCÍA

¹ En concreto, van a ser objeto de análisis los establecimientos agroindustriales situados en los municipios considerados en el cuadro 6.1. La delimitación de los municipios que van a ser objeto de estudio (proveniente del análisis realizado en el capítulo anterior) se ha realizado atendiendo a criterios estadísticos muy simples. Van a estudiarse, de este modo, los establecimiento de todos aquellos municipios que, situándose en el surco transversal, tienen un número de empleos en actividades agroindustriales superior a 150.

Los propósitos del presente capítulo son:

- ◆ *“Describir (y profundizar en) la lógica interna de funcionamiento de lo realmente existente, explorando su génesis y constitución e identificando sus rasgos más importantes”*
- ◆ *“Describir las (eventuales) tendencias de evolución y cambio. Frente a un efímero ahora, el futuro implicado en las situaciones actuales es presentado como algunos autores como punto central de los análisis...no siempre las declaraciones, intenciones y propuestas de futuro encarnan la realidad productiva de las empresa en la vida laboral de los trabajadores”*
- ◆ *“Describir e identificar...las posibles políticas, en el sentido más amplio por el alcance en sus posibilidades de ejecución....”* (Castillo, 1994 página 62)

Se trata, por tanto, de estudiar la realidad de la actividad agroindustrial² en una serie de municipios partiendo del convencimiento de su comportamiento y evolución no es ajeno a patrones más amplios de funcionamiento de “lo social”. Es decir, se trata de acercarse a una realidad productiva espacialmente acotada, intentando descubrir las causas reales que, aunque escapando al ámbito de lo que suele considerarse economía académica, explican realmente las causas del comportamiento económico de una determinada realidad.³

En el presente capítulo se pretende, en este sentido, subrayar el carácter, utilizando términos sociológicos, de proceso **instituido** de las actividades de producción e intercambio.⁴ Es decir, insistir en que éstas no son el resultado de la existencia de unas

² No va a analizarse toda la actividad agroindustrial de estos municipios. Va a excluirse de la misma los establecimientos situados en el epígrafe 15811 correspondiente a panadería fresca, es decir, a los hornos de panadería tradicional, que diariamente elaboran pan. Hay varias razones para ello. La primera es de índole eminentemente práctica. Se trata de pequeñas empresas con unos propietarios / gerentes que resultan extremadamente difíciles de citar para la realización de entrevistas. Adicionalmente, suele tratarse de instalaciones con unos niveles de inversión reducidos (alrededor de los 10 millones de pesetas en maquinaria en los casos analizados), cercanas a los puntos de consumo y con bajos niveles de cualificación del personal y escaso desarrollo organizativo etc. Al ser más del 25% de los establecimientos, su inclusión supone que todos los indicadores que muestran el nivel de competitividad y niveles de modernización de la IAA en estos municipios se vean fuertemente sesgados a la baja, debido a la alta participación relativa de ellos. Sin embargo, estas actividades suponen tan sólo el 13,7% del empleo (frente al 25% de los establecimientos). Por ello, consideramos que su inclusión distorsiona, más que clarifica la situación real de la actividad agroindustrial en los municipios considerados.

³ Como se indicó en la exposición de la metodología de la investigación, realizada en el capítulo primero, para ello se han realizado 32 entrevistas semiestructuradas a los responsables / gerentes de los establecimientos analizados. Estas empresas han sido seleccionadas de forma aleatoria, sobre la base de un muestreo aleatorio simple. Con todo, la explotación de la información obtenida es esencialmente de tipo cualitativa, sirviendo las frecuencias relativas que ilustran el presente texto, únicamente, como un indicador de la importancia de cada uno de los comportamientos referidos.

⁴ Por tanto, se insiste en que las relaciones económicas son el producto de una determinada correlación de fuerzas entre distintos individuos y grupos sociales. Correlación que tiende a permanecer en el tiempo, condicionando las actuaciones de los individuos y, en general, limitando las posibilidades de acción del conjunto de la sociedad. Adicionalmente, se considera que esta correlación de fuerzas aunque tiene una base económica no puede ser reducida a ella. En el proceso de formación de grupos sociales y en la proyección que esto tiene sobre la actuación de los individuos intervienen otra serie de elementos que no es conveniente ignorar. Se pretende así huir de cualquier tipo de “esencialismo” tendente a la

fuerzas abstractas que, en todo momento y lugar, rigen las mismas, sino el producto de las relaciones de poder existentes entre distintos grupos y agentes sociales en un momento concreto del tiempo.

‘El programa de Polanyi constaba ... (de) una concepción de la economía como actividad instituida – embedded -, que resalta las bases institucionales de la actividad económica, así como la discontinuidad de las formas institucionales de economía y muy especialmente la discontinuidad entre las modernas economías de Mercado y las economías primitivas... el sustantivismo de Polanyi sostiene que las economías constituyen formas económicas institucionalmente discontinuas con respecto a las economías de mercado modernas y que, por lo tanto, han de ser pensadas con conceptos y perspectivas distintas que sean capaces de aferrar su especificidad institucional.’ (López Novo, 1994, página 132 -133)

Esto, a su vez, permite huir de planteamientos deterministas de la realidad social (Lawson 1997, Sayer 1993), captar mejor la complejidad existente en la misma (Georgescu-Roegen 1996), avanzando en una comprensión más profunda de los procesos de transformación en curso⁵. Desde una perspectiva espacial, la concepción del territorio, como un espacio que concreta relaciones sociales e institucionales, sirve de puente para la realización de un análisis económico material de la IAA localizada en un área concreta, ya que pone en relación aspectos puramente económico formales de las mismas con otros elementos ligados al comportamiento de lo “social” en el espacio en que estas empresas desarrollan sus actividades. De esta forma, se insiste en la idea de que la actividad económico material desarrollada no sólo depende de *‘variables abstractas como las tecnologías, el mercado y la economía, sino más bien de la síntesis de estas variables en un contexto específico’* (Becattini y Rullani, página 1996).

2. ORGANIZACIÓN DEL CAPÍTULO

La organización de un análisis con tantas dimensiones se presenta como algo difícil. Es necesario realizar una exposición ordenada de la problemática socioeconómica de los municipios estudiados, sin que ello signifique que, en pos del orden en la exposición, queden en el tintero una serie de elementos e interrelaciones importantes a la hora de realizar una caracterización y análisis general de los fenómenos objeto de estudio. El objetivo fundamental es, por tanto, explicar el estado actual de la actividad agroindustrial en unos municipios determinados pero sin desligar esta realidad de los procesos de transformación que los han originado.

consideración de un único principio teórico como la base del conjunto de un proceso de transformación social.

⁵ Por tanto, el presente capítulo tiene un doble origen. Por un lado, el análisis empírico desarrollado con anterioridad ha permitido establecer una serie de municipios y, por tanto, de territorios capaces de resistir la dinámica abierta por los procesos de Reestructuración y Globalización que han afectado a la Industria Agroalimentaria Andaluza. Pero, por otra parte, desde una perspectiva teórica, este hecho pretende explicarse sobre la base de las aproximaciones institucionalistas que inciden en la relación entre economía y territorio. Por eso, se hace un repaso de los principales postulados teóricos sobre los que se fundamentan las mismas, lo que significa, tanto reconocer la influencia de los desarrollos de la sociología económica (Sweedberg, 1998), como de la teoría económica institucionalista (Hodgson, 1988; 1993; 1994; 1999)

En este sentido, quizá la idea de proceso sea fundamental para entender las múltiples dimensiones que entran a formar parte del análisis. En un reciente artículo, R. Boyer y Freyssenet afirmaban:⁶

‘Conocemos los procesos al menos de tres formas. Si creemos en el peso de la historia, diremos, tomando prestados un término de balística, que los procesos en curso definen una «trayectoria», por lo tanto una evolución que viene marcada por límites definibles. Si privilegiamos la mayerútica y la iniciativa, insistiremos en “el aprendizaje” individual y colectivo. Si pensamos que la realidad es dialéctica, formada por relaciones contradictorias, intentaremos comprender las modalidades de regulación de los conflictos y su eventual superación. Es probable, sin riesgo de equivocarse mucho, que estos tres tipos de procesos no se excluyan. Haría falta poder imaginarlos en su unidad.’ (Boyer y Freyssenet, 1996, pag 24)

Hay, por tanto, tres formas de entender los procesos de evolución de los diferentes territorios y realidades sociales:

- Privilegiando el análisis histórico y considerando que, mientras no exista un cambio sustancial en las relaciones de poder que ligan a los diferentes grupos sociales, los procesos tienen unas constantes en su evolución que tienden a definir la “trayectoria” de los mismos a medio y largo plazo.
- Considerando que las trayectorias marcadas por la historia pueden modificarse, a través del aprendizaje y de la actuación conjunta de los afectados, es decir, a partir de la “acción social”. Evidentemente e estos procesos se encuentran sometidos a múltiples limitaciones, lo que a su vez conlleva que las alternativas reales a partir de las cuales la “acción social” puede operar se encuentren a su vez limitadas.
- Considerando, por último, que las trayectorias de transformación socioeconómica son el resultado de un proceso de conflicto permanente que, como tal, se encuentra socialmente regulado. Por tanto, el cambio en las formas de regulación del conflicto es fundamental a la hora de explicar la dinámica subyacente.

En el presente análisis se van a analizar algunos de los resultados obtenidos poniéndolos en relación , en primer lugar, con la trayectoria pasada de evolución socioeconómica de los municipios estudiados (punto 3). Sin embargo, no se pretende parar ahí. En segundo lugar, existen una serie de relaciones con otros agentes económicos y sociales de cuyo resultado depende también la evolución socioeconómica de la actividad agroindustrial de los mismos (punto 4)⁷. Se quiere profundizar, por último, en los mecanismos de aprendizaje individual y colectivo que están incidiendo en la no reproducción mecánica de formas de organización socioeconómicas directamente herederas del pasado y en la respuesta a las relaciones potencialmente conflictivas que sintetizan los procesos de Reestructuración (punto 5).

⁶ La letra negrita no se encuentra en el texto original, siendo una licencia del autor de esta tesis.

⁷ En este caso, al haberse basado el análisis en la información proporcionada por gerentes y empresarios, este punto va a analizarse fundamentalmente a partir de la información proporcionada por ellos. En este sentido, existe una fuerte resistencia a dar datos sobre, por ejemplo, tipos y modalidades de contratos, condiciones de trabajo etc. que sólo se obtienen indirectamente, demandándoles otras cuestiones que están relacionadas con estos aspectos. A partir de aquí ha podido estudiarse, aunque con muchas limitaciones, las características de la actividad agroindustrial en los municipios considerados.

3. LA IMPORTANCIA DE LA HISTORIA A LA HORA DE EXPLICAR LA REALIDAD EMPRESARIAL DE ESTOS MUNICIPIOS. ORIGEN SOCIAL DEL EMPRESARIADO Y CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO AGROINDUSTRIAL DE LOS MUNICIPIOS

3.1 ALGUNAS REFLEXIONES HISTÓRICAS DE CARÁCTER GENERAL

Esto supone que van a estudiarse municipios situados en tres grandes áreas.

- ◆ Campiña sevillana (Arahal, Écija, Marchena, Osuna, Estepa)
- ◆ Subbética cordobesa (Puente Genil, Lucena, Aguilar de la Frontera, Montilla, Priego de Córdoba y Rute)
- ◆ Subbética Malagueña (Ronda y Antequera)

Se trata de tres grandes zonas que tienen similitudes pero también diferencias entre sí. Estas similitudes se refieren a:

- ◆ Importancia tradicional de la agricultura. Se trata de municipios que, pese a tratarse, en muchas ocasiones, de núcleos intermedios (entre 20.000 y 100.000 personas⁸) son fundamentalmente **municipios agrícolas**. Es decir, se trata de núcleos de población donde la riqueza históricamente se ha encontrado generada, mayoritariamente, directa o indirectamente por actividades agrícolas.
- ◆ Dado que la agricultura es la principal fuente de creación de riqueza todavía en la actualidad,⁹ el régimen de propiedad de la tierra juega un papel fundamental a la hora de explicar las bases de la actividad económica en el interior de los mismos. En el caso de los municipios situados en las campiñas andaluzas es conocida la existencia de un sistema de tenencia de tierras concentrado (el latifundio) con la concentración de poder económico que el mismo supone. El latifundio es, por otra

⁸ En el momento de realización de las entrevistas, 1999.

⁹ En el pasado todavía más. Esto no es un comentario gratuito, ya que las tradiciones productivas, es decir, las formas de generación de la riqueza históricamente existentes son básicas a la hora de entender los diferentes ‘habitus’ dominantes en el interior de los mismos. La siguiente cita aclara el contenido del concepto de ‘habitus’.

‘Buena parte de la literatura económica y sociológica reduce el sujeto a un algoritmo o a la posición actual en la que se encuentra: cualquier sujeto, en una misma situación de recursos y de información, tomaría la misma decisión – si no es tonto o está afectado por factores «subjetivos», lo que para la mayoría de los economistas viene a ser lo mismo. Rara vez surge la cuestión de que pueda haber una producción diferente de los esquemas cognitivos y valorativos de los sujetos... (De esta forma, finalmente se llega a la) escisión, dentro de este sujeto, de una racionalidad económica – convertida implícitamente en naturaleza humana – y una interiorización cultural – derivada, fruto de la socialización... Frente a este sujeto – algoritmizado y escindido – la sociogenética estructural plantea la problemática de la producción social de sujetos. Los sujetos no son únicamente la posición actual que ocupan. Son también la historia incorporada – hecha cuerpo – de sus posiciones anteriores. Sujetos en posiciones idénticas producen estrategias distintas....El concepto de habitus es indisoluble del de «racionalidad práctica». Los esquemas cognitivos mediante los cuales los individuos dan sentido a su experiencia no son racionales ni irracionales sino «razonables». »(Martín e Izquierdo, 1992/93, página 130)

parte, un sistema de tenencia de la tierra y de acumulación de capital estable. Es decir, tiende a su reproducción económica y social. (Naredo, 1969)

- ◆ Asociado a esta estructura económica, existe una clase o grupo social (los latifundistas) que controlan este recurso escaso. Los grandes propietarios de tierras, es decir, lo que se ha denominado **la burguesía agraria** ha tenido, históricamente, un alto grado de control de la “reproducción social” de los mismos. (Delgado, 1981). Asociado a la existencia de la burguesía agraria, existe una fuerte dualización social. Junto a la burguesía agraria ha existido históricamente un gran número de campesinos sin tierra, los ‘jornaleros’. Entre los mismos ha existido una tradición de “resistencia”, que supuso el afloramiento durante largos períodos de tiempo de fuertes movimientos sociales. (Bernal 1974 y 1988; Calero 1979; Sevilla, 1986; Sevilla y González de Molina 1993;)
- ◆ A partir de la transición esto se ve corroborado por un cambio político que, a su vez, supone una fuente adicional de cambio de las relaciones de poder y de destronamiento de la burguesía agraria del papel privilegiado que había desempeñado hasta entonces.

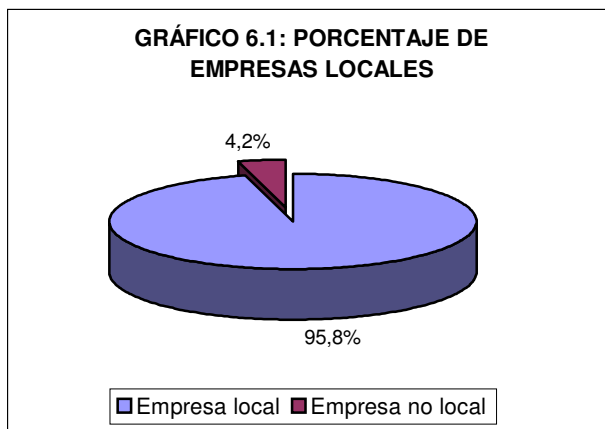
Las características anteriores reflejan los principales cambios en el entorno en el que la actividad empresarial tiene lugar.¹⁰ Es necesario tenerlos presentes, porque las relaciones sociales dominantes, pasadas y presentes tienen una traslación inmediata sobre la forma de funcionamiento de la actividad económica y, en definitiva, sobre el comportamiento de los agentes. Las formas sociales dominantes, en especial, como tendrá ocasión de analizarse la organización del trabajo, tienen una fuerte relación con lo que ha sido la historia pasada de los municipios estudiados.

3.2. LA CONSTRUCCIÓN DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL: ACTIVIDAD EMPRESARIAL, FORMAS INSTITUCIONALES Y FORMAS SOCIALES DE ARRAIGO PRODUCTIVO

3.2.1. Caracterización básica de las empresas agroindustriales

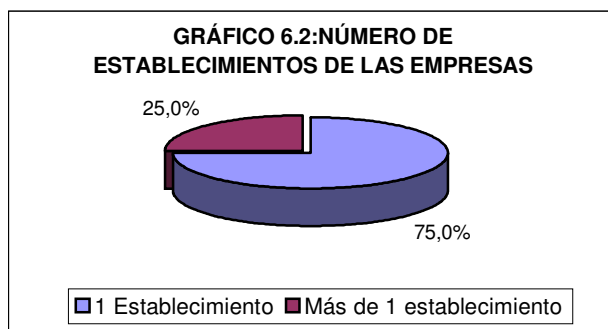
Lo primero que hay que destacar es que el desarrollo de la IAA en estos municipios es el resultado de la actividad “empresarial” de sus habitantes. Si se considera empresa “local” aquella que es propiedad (o se encuentra accionarialmente controlada) por una persona o conjunto de personas residentes en el mismo municipio en que la organización registra su razón social, casi la totalidad de las empresas existentes en los municipios citados pueden considerarse locales.

¹⁰ Además, existen elementos diferenciadores de las principales áreas objeto de estudio. Principalmente, nos referimos a la distinta especialización productiva. Las distintas características morfológicas de los suelos han llevado a que estas zonas se especialicen en producciones agropecuarias diferentes. En algunos casos, como el olivar, el mismo se da a lo largo y ancho de toda la zona objeto de estudio, pero en otros, como la vid, el cultivo se encuentra muy centrado en la campiña cordobesa.



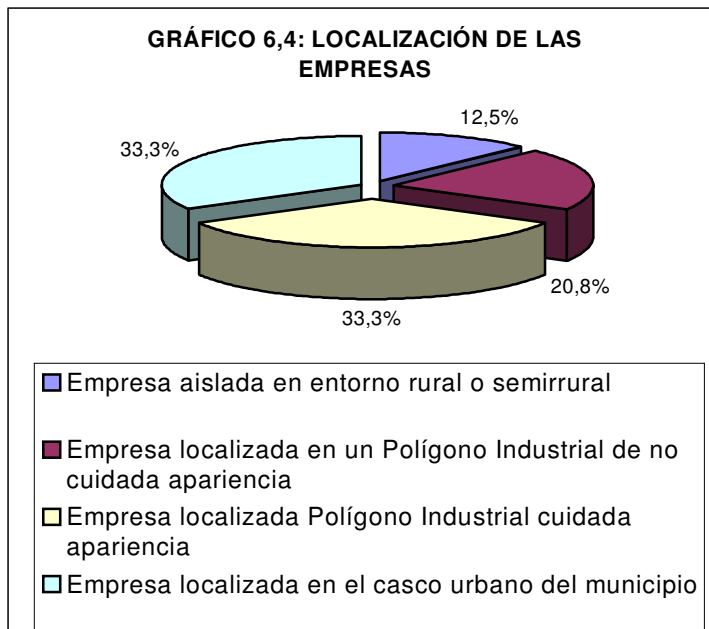
Por tanto, el desarrollo agroindustrial de estos municipios no se ha producido sobre la base de la localización en los mismos de empresas foráneas, sino de la actividad industrial de sus habitantes. **En este sentido, y con todas las precisiones necesarias, podría a priori hablarse de un caso de desarrollo endógeno.**¹¹ Son los empresarios locales los que “defienden” las tradicionales especializaciones agroindustriales de una serie de municipios andaluces que, desde esta perspectiva, pueden considerarse absolutamente afortunados, ya que, como se ha visto anteriormente, las actividades agroindustriales situadas en zonas rurales han sufrido una fuerte regresión en los últimos 15 años.

Adicionalmente, las empresas existentes en estos municipios son empresas que tienen un único establecimiento. Esto indica el predominio de empresas con un fuerte arraigo local, en tanto, su actividad la desarrollan en su totalidad en un único municipio.



La importancia de la pequeña y mediana empresa también se observa si se analiza la facturación de las empresas entrevistadas.

¹¹ No obstante, el término desarrollo endógeno tiene otras muchas connotaciones que no se corresponden con la realidad de la IAA situada en estos municipios.



Aquí, sin embargo, puede observarse que aunque las empresas son locales y no tienen un volumen de facturación excesivamente elevado, tampoco puede afirmarse que sean pequeñas. En este sentido, más de un 37% de las empresas entrevistadas facturan más de 500 millones de pesetas, lo que pone de manifiesto el desarrollo de la industria agroalimentaria en estos municipios. Además hay casos muy destacados de facturación superior a los 5.000 millones de pesetas.

Por tanto, las empresas agroindustriales del área estudiada no son únicamente, como se analizó en el capítulo anterior, empresas de escaso número de trabajadores y reducida facturación. Sin que lleguen a ser grandes organizaciones empresariales, sólo en tres casos se superan los 5.000 millones de facturación, las empresas entrevistadas tienen en más de un 37% de los casos unos niveles de facturación superiores a los 500 millones de pesetas. Por tanto, es necesario huir tanto de la imagen de existencia de un “tejido denso” de pymes, como de la imagen de existencia de exclusivamente un residuo atrasado, propio de etapas anteriores.

3.2.1.a) Algunos indicadores del nivel de desarrollo empresarial

Existen otra serie de indicadores, de carácter más cualitativo que permiten apreciar el nivel de desarrollo de la industria agroalimentaria en estos municipios. El primero de ellos sería la ubicación de las industrias en el interior de los municipios citados. Esto tiene relevancia en tanto, el adecuado desarrollo de las actividades industriales hace preciso que las industrias se sitúen en áreas preparadas para ello. Esto exige tanto la voluntad de trasladarse de las empresas implicadas como la acción de los poderes públicos para facilitar (vía creación de suelo industrial) esta dinámica.

En los municipios estudiados únicamente una tercera parte de las empresas se ubican en polígonos industriales que pueda decirse que reúnen las condiciones adecuadas para el

desarrollo de las correspondientes actividades productivas¹². El resto de las empresas, bien se sitúan en zonas semirrurales, que posiblemente tengan la calificación urbanística de suelo industrial, pero que se encuentran aisladas normalmente al borde de alguna carretera comarcal o autonómica, bien se sitúan en el interior de los cascos urbanos de los municipios estudiados.

Este último tipo de localización es especialmente problemático, porque, de un lado, los poderes municipales presionan para propiciar el cambio de emplazamiento, pero de otro, el volumen de inversión inmovilizada bajo forma de fábricas y construcciones hace que el coste de desplazamiento de las empresas sea muy elevado. Aunque, en ocasiones, los poderes públicos intervienen para favorecer el traslado, en otros casos existe un ambiente de desconfianza que hace que los acuerdos tengan dificultades para ser adoptados. Una mención especial merece el caso de las extractoras de orujo, que tienen relaciones muy problemáticas con los poderes locales¹³. De modo que, en estos últimos años se han llevado a cabo inversiones muy importantes debidos al cambio en los procesos de molturación del aceite, que han afectado al residuo (el orujo) que es la materia prima de las extractoras, lo que a su vez ha dado lugar a que se cambie la maquinaria existente en las mismas. Hubiera sido una buena ocasión para promover una reubicación de las extractoras. Pero, salvo casos contados, esta reubicación no se ha producido y, de hecho, se han realizado inversiones importantes en fábricas instaladas cerca de los cascos urbanos.¹⁴

3.2.1.b) Crecimiento de la actividad empresarial

En nuestro caso, si se considera como aumento de la dimensión empresarial a aquellas empresas que han aumentado significativamente su número de trabajadores en los últimos años, nos encontramos con el siguiente cuadro¹⁵.

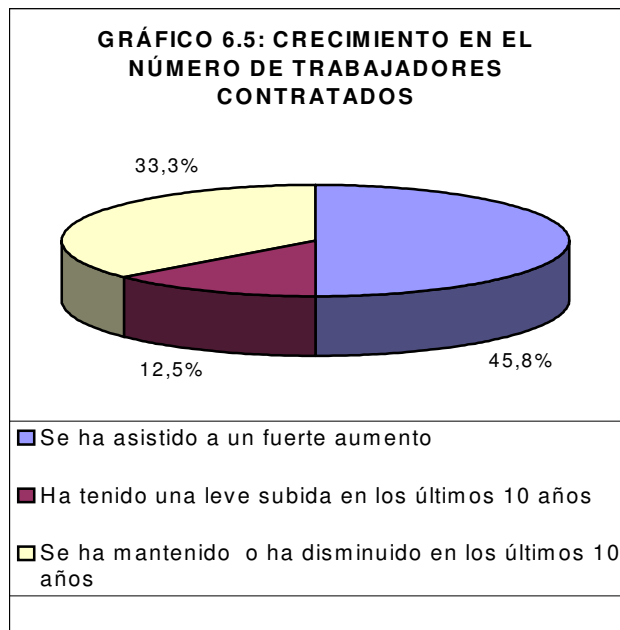
¹² Cuando se afirma que un polígono industrial no tiene una apariencia cuidada, nos estamos refiriendo a áreas que si bien tienen la calificación urbanística de suelo industrial presentan alguna o varias de las siguientes características. En primer lugar, estarían aquellas áreas industriales que, pese a su calificación, corren, en la práctica paralelas al trazado de una carretera, con unos equipamientos y urbanización deficientes. En segundo lugar, se encontrarían aquellas áreas industriales que, pese a tener un entramado de calles y direcciones, no se encargan de velar por la imagen de las mismas, encontrándose con un asfaltado de las calles deficiente, una falta de señalización en sus calles, dificultades para encontrar las distintas direcciones etc.

Por el contrario, frente a ello, existen áreas industriales de aspecto bastante cuidado, como puede ser el caso del polígono industrial de Estepa. En ellos se cuida la imagen del polígono en su conjunto y la señalización y los equipamientos suelen ser bastante adecuados.

¹³ A este propósito uno de los entrevistados declaraba “*aunque estamos localizados en un polígono industrial estamos muy cerca del núcleo urbano ..., Y los vecinos se quejan por el olor, por la balsa, por el ruido de los camiones etc... Es raro el año en el que no nos denuncian por algo. Denuncias que no van a ninguna parte, porque nosotros tenemos todos los papeles en regla. Son un incordio constante....total que nos sobrellevamos*”

¹⁴ La razón de ello, nos la resumía uno de los entrevistados de la siguiente forma “*la modernización de la fábrica nos va a costar 300 millones de pesetas, construir una fábrica nueva no sale por menos de 1000 millones de pesetas*”.

¹⁵ En este se considera que el aumento en el número de trabajadores es “fuerte” cuando en los últimos 10 años, se ha procedido a un aumento de la plantilla, de, al menos el 30%. Si dicho crecimiento es inferior al 30% se considera como “leve”. En todo caso, se trata de declaraciones realizadas por los empresarios para los que uno de los elementos fundamentales que legitiman socialmente su actividad es la creación de



Por tanto, como puede observarse, casi la mitad de las empresas entrevistadas afirman haber tenido un fuerte incremento en el número de trabajadores en los últimos 10 años. El incremento del tamaño de las organizaciones puede deberse a dos fenómenos:

- ◆ La desaparición de las empresas menos eficientes, con la lógica concentración de empleo en las empresas restantes
- ◆ La aparición de nuevas empresas en segmentos en los que existen oportunidades de negocio.

Realmente, el primero de ellos tiene una escasa importancia. En la práctica la innovación en proceso ha sido tan significativa y el avance de la productividad tan espectacular que el aumento de las cuotas de mercado de las empresas no ha ido, normalmente, ligado a un aumento en el número de trabajadores.¹⁶ **Por tanto, la**

empleo. Por ello, no es de extrañar que tiendan, en mayor o menor medida, a exagerar sus logros en materia de creación de empleo.

¹⁶ Por ejemplo, en el caso de las industrias de confitería industrial el cambio técnico ha supuesto no sólo la desaparición de muchas de ellas, sino adicionalmente, la reducción en el empleo generado por muchas de las empresas que quedan. En la entrevista realizada a un empresario del sector, las principales innovaciones en la maquinaria utilizada se resumían del siguiente modo.

- *‘en los años 60 se mecaniza la preparación de los ingredientes, la elaboración de la masa, y el redondeado de la misma, lo que supuso una fuerte reducción de empleo en el sector...*
- *En los años 73-75 se produce la principal innovación en proceso con la introducción de los sistemas de envoltura...*
- *En los años 80 se introducen otras innovaciones de menor importancia como el paso de los hornos rotatorios a los hornos continuos, lo que, a su vez provoca cambios en el sistema de enfriado...*

dinámica de cambio técnico, derivada, a su vez, de la fuerza adquirida por los procesos competitivos se traduce en una reducción en los costes de mano de obra y, por tanto, en una reducción general en los niveles de empleo.¹⁷

Realmente, por tanto, las empresas que han aumentado en mayor número sus trabajadores son empresas de reciente creación situadas en segmentos de demanda creciente. Es, por ejemplo, el caso de las empresas cárnicas entrevistadas que, en todos los casos, en poco más de 10 años han pasado de crearse, a partir únicamente de la actividad de los propietarios a tener más de 10 trabajadores empleados. También es el caso de algunas aceituneras, muy ligadas a los mercados exteriores a través de su actividad exportadora. En estos casos, su actividad ha aumentado a un ritmo tan importante que ha sido necesario, en muchas ocasiones contratar mano de obra.

En este sentido, uno de las empresas entrevistadas declaraba que desde su fundación en 1992, el número de trabajadores de la empresa había pasado de 4 a los 35 que posee en la actualidad. No se trata de un caso aislado. Se observa un extraordinario crecimiento de la demanda, sobre todo, debido a las exportaciones. Esto puede verse más claramente si se analiza, por ejemplo, la evolución de las ventas de estas compañías.

CUADRO 6.2: VENTAS Y EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ACEITUNERAS DEL ÁREA

	Ventas 1993	Exportación 1993	Ventas 1997	Exportación 1997
Industrial Aceitunera Marsiense	950	750	1050	735
Ángel Camacho, SA	5.491	2.220	7.250	3.978
Agrosvilla Aceitunas	3.697	3.187	5.199	5.199

FUENTE: ALIMARKET 1994 Y 1997

Con lo que, en definitiva una buena parte del empleo que desaparece debido al proceso de destrucción de establecimientos es reemplazado por empleo generado por empresas de reciente creación, dedicadas a la transformación de producciones muy concretas. En este sentido, la difícil relación entre aumento del empleo y aumento de la facturación es reconocido también explícitamente por alguno de los entrevistados.¹⁸

- ◆ *En la actualidad, ha comenzado el proceso de mecanización de la única fase que actualmente conserva su carácter manual que es el empaquetado, por lo que es probable que en el futuro se reduzca aún más el empleo”*

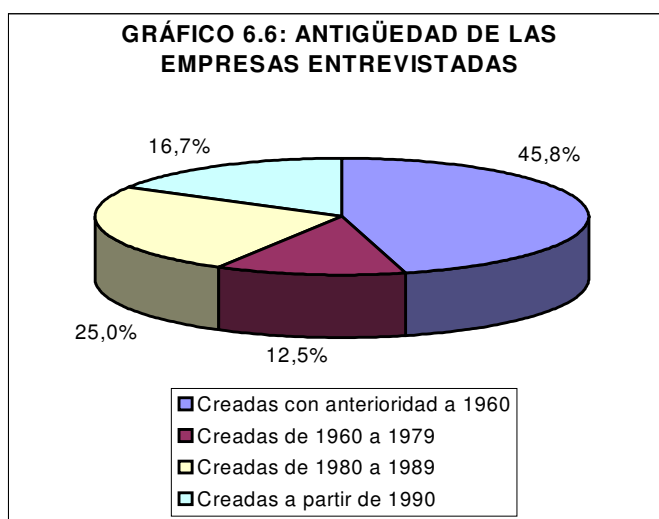
¹⁷ El mismo entrevistado indica que, en menos de 20 años, su empresa ha pasado de emplear en campaña 125 a 85 trabajadores, una reducción del 32% en el volumen total del empleo. Con todo, afirma que la reducción de empleo ha sido muy inferior a las posibilidades derivadas de la nuevas tecnologías ya que *“muchos de los trabajadores ahora se encargan de otras cosas a las que antes no prestábamos tanta atención”*.

¹⁸ *“el margen bruto en términos absolutos ha crecido, porque se vende mucho más, pero en términos relativos se ha mantenido más o menos constante...lo realmente extraordinario es que se ha incrementado la plantilla al tiempo que ha mejorado mucho la tecnología, lo que sólo ha podido ser posible con un incremento muy grande de la facturación*

3.2.2. Formas institucionales a través de las cuales se ejercita la actividad empresarial

Afirmar que los capitales locales son los “responsables” de la actividad de transformación agroindustrial que se da en estos municipios no es suficiente para caracterizar el proceso social que se encuentra detrás de cualquier fenómeno económico. La existencia de capitales locales puede jugar roles y funcionalidades muy distintas. Por ello, es necesario profundizar en las relaciones sociales que gobiernan los procesos de acumulación de capital. En este sentido, se considera que el papel de los capitales locales y el desarrollo general de la IAA en estos municipios se comprende mejor si se toma como indicador la antigüedad de las empresas entrevistadas

3.2.2.a) El papel de las “viejas” empresas creadas por la burguesía agraria



De esta forma, casi el 50% de las empresas entrevistadas fueron fundadas con anterioridad a 1960, fecha en la que la relevancia social de la burguesía agraria era todavía muy significativa. Pero más importante aún, casi el 70% del empleo se encuentra generado por estas empresas¹⁹. **Por tanto, no parece excesivo afirmar que la importancia de estos municipios, desde la perspectiva del empleo, se debe a la supervivencia y desarrollo de sus actividades de una serie de empresas que remontan su existencia a más de 40 años.** Si, en este sentido, se examinan detenidamente las estructuras productivas de los municipios analizados puede comprobarse cómo en muchos de ellos tienen su sede una serie de empresas que, dado su desarrollo, emplean niveles muy significativos de mano de obra.²⁰

¹⁹ Es decir, pese a que en términos generales estas empresas, como se ha visto con anterioridad, mantienen sus niveles de empleo, se mantiene su alta participación en el total. Las empresas de nueva creación en este sentido, crean más empleo, pero este viene a “compensar” el destruido debido al cierre de establecimientos.

²⁰ En este sentido, las mayores empresas analizadas son propiedad de familias concretas que remontan su relación con la base agropecuaria de estos municipios, cuando menos hasta principios de siglo. Los casos de Coreysa, propiedad de la familia Espuny, con actividades en la molturación de aceites desde 1912, Angel Camacho que desarrolla una importante actividad envasadora igualmente desde principios de Siglo, de Membrillos el Quijote, fruto de la agrupación de los mayores membrilleros de Puente Genil o de Alvear, creada en 1729 demuestran la importancia productiva de unas pocas empresas creadas antaño por

CUADRO 6.3: IMPORTANCIA DE LAS GRAN EMPRESA EN LOS MUNICIPIOS DEL ÁREA²¹

	Municipios	Nº de empleos fijos	Nº de empleos eventuales	Ventas
Industrial Aceitunera Marciense Compañía Oleícola de Refinación y Envasado, S.A. (Coreysa) Angel Camacho, S.A. Galván Fernández, Hnos. S.L. Membrillos El Quijote, S.A. Alvear, S.A.	Marchena	10	100	1.050
	Osuna	17	48	6.350
	Morón de la Frontera	80	120	7.250
	Estepa	8	230	1.095
	Puente Genil	14	20	1.800
	Montilla	15	30	1.783

FUENTE: ALIMARKET, 1997

Por tanto, si se examina con detalle la estructura industrial de estos municipios puede verse con claridad la importancia de empresas de una sustancial facturación y número de trabajadores. Adicionalmente, como tendrá ocasión de analizarse más adelante, lo auténticamente relevante no es el empleo directo que generan sino el indirecto, a través de prácticas de subcontratación. Estas empresas, dadas las fechas de su fundación y desarrollo, tienen su origen en una organización socioeconómica muy diferente de la actual, en la que existía un grupo dominante, la burguesía agraria, que, en algunos casos concretos se preocupó por extender “hacia delante” el ámbito de sus actividades. Pero, para comprender mejor la dinámica de transformación socioeconómica de estos municipios hay que realizar una serie de referencias sobre el proceso de industrialización del conjunto del Estado.

Como indican Abad y Naredo, hasta principios de los 60, la agricultura había sido la principal fuente de extracción de excedente de la economía española. Es decir, la mayor parte de los recursos invertidos en el proceso de industrialización tenían su origen en la plusvalía generada en el sector agrario. De este modo, el papel de la agricultura en el proceso industrializador español es muy destacado. Esta condición de generadora de recursos financieros hace que, ligado a su control, exista un grupo social que se apropia de los mismos. La posibilidad de generar financiación sirve para el proceso de desarrollo industrial del país, **lo que no es óbice para que, en ciertos casos concretos, este excedente pueda emplearse en el desarrollo de determinadas actividades ligadas con la transformación de las producciones agrarias.**

Esto explicaría que, en el momento del cambio en el modelo de acumulación, en los 60, cuando la agricultura pasa de ser generadora a demandante de recursos financieros,

la escasa burguesía rural existente y que, todavía, hoy en día son propiedad de familias muy concretas, aunque el capital en ocasiones se encuentra muy repartido entre un gran número de descendientes de los fundadores.

²¹ Se considera gran empresa cualquier organización que tenga unas ventas anuales superiores a 1000 millones de pesetas.

algunos capitales (con las empresas ligados a los mismos) sean capaces de llevar a la práctica procesos de acumulación de capital en una economía donde el excedente se genera mayoritariamente en el sector industrial. O, dicho de otra forma, el nivel de acumulación de capital de algunas empresas agroindustriales al comienzo de los 60 era tal que permitía afrontar con ciertas garantías los procesos de apertura y liberalización en ciernes y, en definitiva, un cambio en el modelo de acumulación que las alejaba de las fuentes de obtención y de empleo de los recursos financieros existentes.²²

3.2.2.b) *Las empresas de “economía social”*

El mercado no es el único mecanismo de regulación económica. Aunque el tema es objeto de una ardua polémica se coincide en afirmar el carácter abstracto y normativo del concepto de mercado.

“toda investigación sociológica sobre el mercado deberá intentar encontrar sus raíces sociales hasta el punto de que de ello resulte un marco de referencias institucionales suficientemente definido en relación con las demandas planteadas”(Bagnasco, 1996)

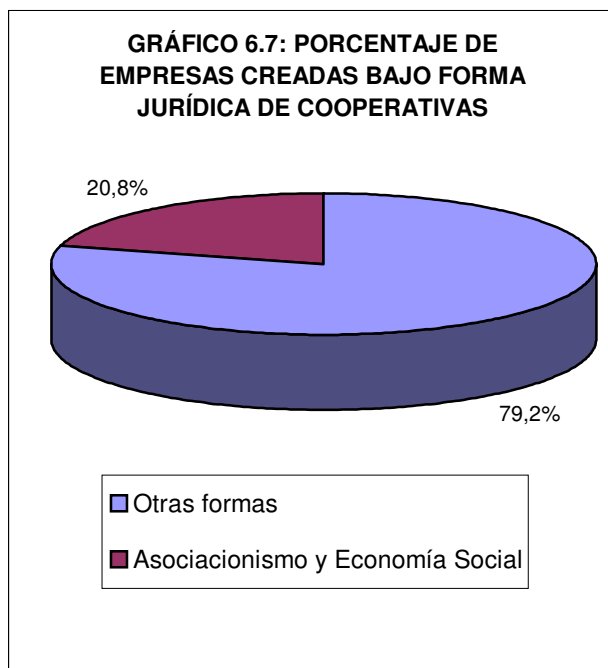
Algunos autores sostienen la existencia de mecanismos alternativos de coordinación de la actividad económica. De este modo, frente al mercado se situarían las jerarquías (representadas, por ejemplo, por los poderes públicos en economías centralmente planificadas) y los valores que agrupan relaciones de solidaridad y reciprocidad entre agentes sociales.

“la estructura de reciprocidad entre individuos sólo integra la economía si están ya dadas las estructuras organizadas simétricamente, como los sistemas simétricos unidos por el parentesco. Un sistema basado en el parentesco nunca surge como resultado de la mera conducta de reciprocidad en el plano individual. Análogamente, la redistribución presupone un centro hacia el que se dirigen los recursos de la comunidad pero la organización y la consolidación de ese centro no es una simple consecuencia de acciones frecuentes de partición del producto por parte de los individuos. Finalmente, lo mismo se puede decir del sistema de mercado. Los actos de intercambio a nivel individual producen precios sólo si están insertos en un sistema de mercados creadores de precios, una estructura institucional que no puede surgir en ninguna parte como fruto de actos de intercambios efectuados al azar”(Polanyi 1976 citado por López Novo, 1994, página 134)

En la sociedad contemporánea coexisten las tres formas de actuación, aunque el capitalismo como sistema económico prima las relaciones a través del mercado (Polanyi, 1994). Esto no es óbice para que, la mayor parte de las relaciones mercantiles se basen en relaciones de reciprocidad o jerarquía previamente existente. (Granovetter, 1985). De esta forma, el adecuado estudio de una realidad socioeconómica implica el conocimiento no sólo de la forma de comportamiento de los mercados sino de los elementos jerárquicos y de reciprocidad que van intrínsecamente unidos a los mismos. Para entender este conjunto de factores es necesario remontarse al concepto de “acción social”.

²² *“en el momento en que yo tomé las riendas de la empresa (1964), la empresa tenía un radio de acción básicamente regional. Atendíamos a toda Andalucía y hacíamos unas pequeñas incursiones en Madrid... Actualmente, vendemos en toda España y una mínima parte de nuestra producción entre un 5% y un 10% las destinamos a la exportación”*

La acción social ha tenido en el marco de nuestra realidad objeto de estudio un papel muy destacado. En realidad, en el mundo rural andaluz, el gran propietario de tierras²³ no se ha caracterizado por tener un elevado nivel de legitimidad. Por el contrario, eran percibidos por la mayoría como ‘los otros’ y, por tanto, sus prácticas no eran objeto de emulación. La acción social ha tendido por tanto, a la creación de organizaciones productivas al margen de este grupo social. En nuestro caso, ello se ha concretado en una fuerte dinámica de creación de cooperativas. Más del 20% de las empresas entrevistadas se crearon bajo la forma jurídica de cooperativas.



El proceso de creación y consolidación de cooperativas puede interpretarse como una forma de acción social, que pretende mediante la “institucionalización” de lazos de reciprocidad limitar el ámbito de actuación de principios exclusivamente mercantiles. En este sentido, el proceso de fuerte creación de cooperativas da a entender que los agentes locales perciben cómo:

“...el intercambio de mercado, al erosionar la solidaridad social y subordinar las relaciones sociales a las económicas, genera inestabilidad social y acaba por suscitar una demanda creciente de intervención del estado para que ponga límites a la operación de los mercados y para compensar su impacto con políticas de redistribución de la riqueza.” (López Novo, página 135, 1994resumiendo la aportación de K. Polanyi,)

La cooperativas tienen una especial importancia en el subsector de Aceites y Grasas. En este sentido, desde mediados de los 60 se asiste a un activo movimiento de creación de

²³ Es decir, las personas que se encontraban incluidas en el grupo social que tenía unos mayores niveles de renta y riqueza acumulada y por tanto, nucleaba en su entorno un conjunto de relaciones socioeconómicas básicas para el funcionamiento de los municipios estudiados.

cooperativas de agricultores que proceden a realizar una primera transformación de sus productos (cooperativas de primer grado). Pero, la actividad cooperativa abarca también el envasado del aceite molturado, así como otras actividades como puede ser el tratamiento de los residuos (alperujo) para lo que se constituyen las cooperativas de segundo y de tercer grado. Igualmente, la actividad cooperativa abarca también al cocido, elaboración y envasado de aceituna de mesa. Es decir, del 14,5%²⁴ de empresas que en los municipios estudiados se encuadran en el subsector de Aceites y Grasas y en el segmento de conservación aceituna de mesa, buena parte de las mismas tienen su origen en el asociacionismo agrario.

De hecho, en este caso, el proceso de creación de cooperativas es tanto la respuesta del entramado social frente a una situación de excesivo protagonismo de algunos industriales (ligados normalmente a viejos capitales agrarios) cuanto un modelo de organización institucional favorecida por los poderes públicos. Ya a comienzos de los 60 se constituyen, amparándose en una legislación muy favorable las primeras cooperativas en el sector de Aceites y Grasas. Con posterioridad las iniciativas de ES se han extendido a otros sectores hasta estar presentes en la práctica totalidad del tejido productivo regional. Es decir, la intervención pública se concreta en favorecer la actuación de entidades que aunque insertas en un mecanismo de mercado, tienen una forma de funcionamiento interno en la que el objetivo, al menos teórico, no es la búsqueda del lucro personal. El grado de desarrollo de estas empresas es, en ocasiones, muy importante.

CUADRO 6. 4: PRINCIPALES COOPERATIVAS EXISTENTES EN EL ÁREA ESTUDIADA

Razón social	Forma jurídica	Localidad	Empleo fijo	Empleo eventual	Facturación
Coop. Oleicola hojiblanca	Coop. 2º grado	Antequera	7	20	12.436
Coop. Agrosevilla	Coop	Sevilla	5	0	9.722
Coop. Oleoestepa	Coop. 2º grado	Estepa	2	8	2.500
Coop. And. Agrop. N. Sra. De los remedios	Coop	Antequera	12	80	2.000
Coop. Olivareras sierra sur	Coop. 2º grado	Sevilla	2	1	1.301
Coop. Agr. N. Sra de los desamparados	Coop	Puente Genil	14	20	1.000
Coop. La union de montilla	Coop	Montilla	12	15	775
Coop. Vitivinicola la purísima	Coop.	Puente Genil	6	100	670

FUENTE: ALIMARKET, 1997

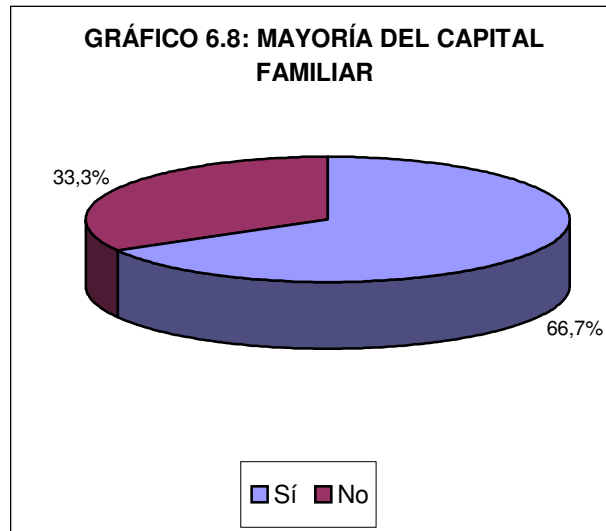
La importancia de las cooperativas tiene un efecto en las formas de distribución del beneficio. De hecho, la existencia de las mismas permite que una mayor parte del precio final de las producciones agroalimentarias vaya a parar a los cooperativistas (normalmente agricultores). No obstante, esto no significa que la actividad cooperativa, por sus especiales características, se encuentre al margen de los procesos competitivos y, en general, de la dinámica de la acumulación de capital. En este sentido, para

²⁴ Dato obtenido del Directorio de empresas del Instituto de Estadística de Andalucía.

sobrevivir, deben comportarse como agentes que mejoran su posición competitiva a través de procesos de inversión, cambio técnico y cambio organizativo.²⁵ (Storper y Walker, 1989)

3.2.2.c) *Una tercera forma institucional. La empresa familiar*

Existe una tercera y muy extendida forma institucional de las empresas en este área. Nos estamos refiriendo a la empresa familiar. Resulta difícil precisar exactamente el contenido del término de modo que existen distintos significados del mismo. Si por familiar se entiende aquella empresa que es mayoritariamente propiedad de una misma familia se obtiene el siguiente gráfico.



Esta definición no nos sirve porque se solapa con la definición realizada de empresas creadas por la vieja burguesía agraria. Si por el contrario, se considera familiar aquella empresa en las que la totalidad de la gestión se encuentra controlada por más de un miembro de la misma familia, en este caso, el porcentaje se reduce hasta la cifra que se ve a continuación.

²⁵ A este respecto, en una entrevista al responsable de una de las mayores cooperativas de la zona se indicaba *‘la verdad es que, aunque somos una cooperativa, funcionamos a todos los efectos como si se tratara de una empresa privada...la única diferencia es que nuestro objetivo es aumentar el precio que nuestros cooperativistas reciben por la aceituna de forma que, si en el mercado se pagan a 60 pesetas. Pues nosotros después de comercializarla se la pagamos a 80 pesetas. Ese es nuestro beneficio. Además, el hecho de ser una cooperativa, nos da la posibilidad de tener más recursos para financiar nuestras inversiones, ya que los mismos se solicitan directamente a los cooperativistas’*



El recurso a la familia en territorios donde la acumulación de capital no ha sido especialmente intensa es, hasta cierto punto, obligada.

‘la familia favorece el reclutamiento de la mano de obra como se ha demostrado antes y es también un recurso de apoyo a la empresariabilidad proporcionando acumulación de capital, aunque sea mínimo, o bien en tanto que depósito de las estructuras culturales que impregna las relaciones sociales en la empresa’. (Santos et alia, 1998)

Pero la familia es, adicionalmente, un mecanismo generador de solidaridad, de códigos no escritos de conducta, de relaciones de confianza, de saber – hacer no codificado.²⁶ Adicionalmente, el elemento familiar, es no sólo una realidad, sino, en muchas ocasiones un valor. En este sentido, los entrevistados dan frecuentemente una valoración muy positiva del mismo.

Por tanto, la empresa familiar resuelve muchos problemas. El primero es el de la confianza. En otros estudios se ha puesto de manifiesto la resistencia cultural existente en las áreas rurales andaluzas a la extensión de la esfera de ‘poder’ personal más allá de un cierto límite (Bericat, 1996). En las empresas analizadas este elemento no aparece. Todas sin excepción llevan a cabo una política basada en el crecimiento de su actividad. Pero a la hora de confiar en alguien, sobre todo, en las empresas más nuevas y de menor desarrollo organizativo, el papel de la familia, como núcleo generador de confianza y valores es fundamental. Adicionalmente, en ocasiones, actúa como un elemento que asegura la supervivencia de la empresa, en tanto facilita la flexibilidad de la misma.²⁷ Sin embargo, también se observa la existencia de la familia como un elemento que condiciona, cuando no retrasa el desarrollo organizativo.

²⁶ A este respecto uno de los entrevistados indicaba *“al ser una empresa familiar no resalta tan preciso delimitar las funciones porque la comunicación es muy fluida y no se presentan los problemas que pueden existir en otros sitios”.*

²⁷ A este respecto uno de los entrevistados indicaba *“la verdad es que la empresa ha pasado por pocos momentos difíciles. Básicamente, porque se trata de una empresa familiar y eso hace que todos esos problemas que afectan a los demás cuando llegan las vacas flacas a nosotros sea más difícil que nos afecte”.*

Por ejemplo en el caso de una empresa de mantecados y en una empresa de productos cárnicos nos encontramos con la siguiente situación. Las estructuras de las mismas (directores de área) estaban enteramente ocupada por los hijos de los propietarios. Es la presión de éstos por tener un puesto de trabajo socialmente reconocido lo que mueve a los gerentes - propietarios a desarrollar la estructura organizativa de sus empresas. Sin este elemento sería impensable que las empresas se embarcaran en un proyecto como éste debido a que el alto coste del mismo disuadiría a los propietarios. Por ello, en este caso, el desarrollo organizativo de la empresa se encuentra indisociablemente ligado de las reglas de reciprocidad que rigen las relaciones familiares. Estos casos no son ni mucho menos anecdóticos, sino que se presentan en un número considerable de las empresas entrevistadas.

Es decir, en general, puede afirmarse que un buen número de empresas organizan su organigrama de acuerdo con las relaciones informales que dominan las relaciones familiares.

3.2.3. Otros elementos que explican el arraigo productivo de estas actividades

El arraigo productivo de las empresas agroindustriales en los municipios estudiados no se debe tan sólo a las particularidades de sus estructuras de propiedad y gestión. Por el contrario, también depende de otros elementos que son totalmente ajenos al campo de decisión de gerentes y propietarios.

3.2.3.a) *El papel de las tradiciones locales*

La importancia del conocimiento en la esfera de la producción es algo que, hoy por hoy subraya la literatura. En este sentido, la existencia de construcciones teóricas como las “learning –regions”²⁸ no hace sino llamar la atención sobre la importancia del conocimiento en la actual organización del trabajo. En el caso que nos ocupa, una buena parte de la actividad agroindustrial se realiza sobre la base de conocimientos secularmente arraigados en las poblaciones de los municipios estudiados.



²⁸ Cuya traducción más aproximada podría ser la de las ‘regiones que aprenden’.

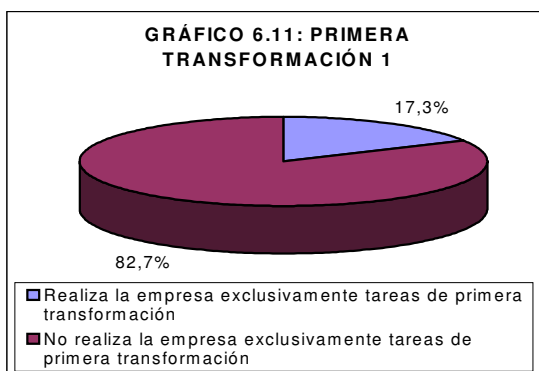
De este modo, un 83% de las empresas entrevistadas desarrollan actividades de transformación derivadas de determinados conocimientos productivos existentes a escala local de origen casi ancestral. **Se trata de actividades como el aderezo de aceituna, la elaboración de dulces tradicionales como los mantecados, de semiconservas como el membrillo etc. En este sentido, una buena parte de las ventajas competitivas de estas organizaciones reside en el aprendizaje derivado de su dilatada experiencia productora.**

Sin embargo, en algunos casos, se asiste al desarrollo de actividades que tradicionalmente no han tenido ninguna relevancia en el espacio objeto de estudio. En concreto, un 17% de las empresas entrevistadas desarrollan actividades que se puede afirmar no se derivan de una tradición productiva existente a escala regional o local. Dentro de estas actividades, juegan un protagonismo especial las industrias cárnicas que se han desarrollado en muchos de estos municipios de la mano de un doble proceso. Por un lado, la innovación tecnológica que, con la generalización del aire acondicionado ha permitido, por ejemplo, que los jamones y embutidos puedan curarse en lugares en los que, anteriormente, debido a las altas temperaturas existentes durante el verano, el tema estaba vedado. Por otro lado, el incremento de la demanda de estos productos que ha permitido el desarrollo de un segmento de productores regionales.

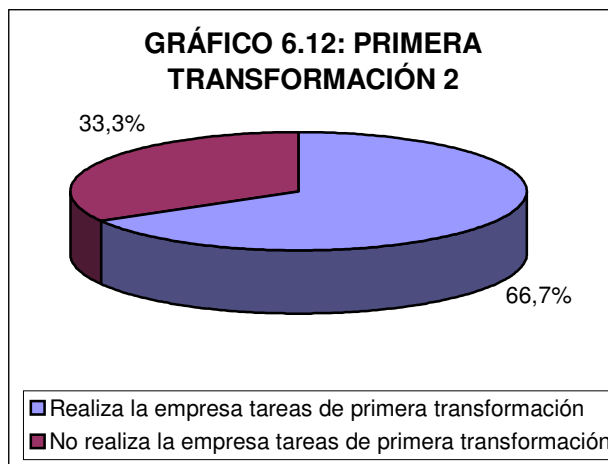
No obstante, el papel del saber – hacer local en la especialización productiva de estos municipios es innegable. El desarrollo de la IAA en los mismos se basa, en términos generales, en los procesos de acumulación de capital existentes en producciones como la aceituna, el aceite de oliva, el mantecado, los membrillos o el vino. Es en estos casos, donde se ha producido un crecimiento más intenso de las empresas tanto en volumen de facturación como en niveles de empleo y complejidad organizativa.

3.2.3.b) Relación con las actividades agropecuarias propias de la zona

Dadas las actividades existentes en estos municipios podría pensarse que el desarrollo de la IAA en estos municipios se debe únicamente a la existencia en los mismos de actividades de primera transformación de las producciones agrícolas de la zona, como, por ejemplo, la molturación de la aceituna para la obtención del aceite virgen a granel o el cocido de la aceituna destinada directamente al consumo humano, la denominada “aceituna de verdeo”. Esta impresión es sólo parcialmente cierta. En este sentido, las empresas que realizan únicamente actividades de primera transformación de las producciones agrícolas suponen tan sólo el 16,67% de las empresas entrevistadas.



Por tanto, una abrumadora mayoría de las empresas existentes están implicadas parcial o totalmente en actividades que suponen una mayor elaboración de las producciones agropecuarias.



Sin embargo, una buena parte de las empresas realizan actividades de primera y de segunda transformación. De este modo, participan activamente en una parte muy considerable del ciclo de que permite la transformación de las producciones agrarias en producciones agroalimentarias el 50% de las empresas entrevistadas realizan conjuntamente tareas de primera y de segunda transformación, lo que supone que el 66,6% de las empresas entrevistadas se dedican parcial o totalmente a la realización de tareas de primera transformación de las producciones agropecuarias.

En resumen, la primera transformación en el área es muy importante, aunque existe un cierto nivel de desarrollo empresarial que ha permitido, de una u otra forma avanzar en la cadena de valor agroalimentaria.

3.3.4. Evolución de los Sistemas Productivos Locales

En los puntos anteriores se han analizado diversos aspectos que caracterizan la actividad de las empresas situadas en los municipios estudiados. Sin embargo, no se ha hecho ninguna referencia a la evolución de los sistemas productivos agroalimentarios situados en estas localidades.

Pues bien lo primero que hay que destacar es que, como consecuencia de la dinámica impuesta por los procesos de competencia entre empresas sólo las más competitivas han podido adaptarse a las nuevas circunstancias. Por ello, los procesos de destrucción de establecimientos industriales han sido muy importantes.

**CUADRO 6.5: REDUCCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS
EN EL PERÍODO 1980-95**

	Establecimientos 1980	Establecimientos 1995	Reducción en el número de establecimientos
Montilla	123	78	36,59%
Estepa	69	52	24,64%
Lucena	65	63	3,08%
Antequera	62	50	19,35%
Utrera	60	41	31,67%
Ronda	52	34	34,62%
Rute	50	28	44,00%
Marchena	50	38	24,00%
Cabra	48	32	33,33%
Puente Genil	48	48	0,00%
Priego de Córdoba	47	34	27,66%
Arahal	47	33	29,79%
Aguilar de la Frontera	41	29	29,27%
Morón de la Frontera	37	40	-8,11%
Osuna	36	24	33,33%
Viso del Alcor (El)	35	45	-28,57%
Ecija	33	32	3,03%
Campillos	30	12	60,00%
Roda de Andalucía (La)	17	10	41,18%
	950	723	23,89%

FUENTE: BASE DE DATOS DEL INE 1980 Y 1995

Esta conclusión también se obtiene del análisis cualitativo de algunas entrevistas. En este sentido, sistemas productivos locales como el de Estepa.²⁹ o Puente Genil³⁰ se han visto fuertemente afectados por esta dinámica. Por tanto, la evolución del mercado, también en este caso “de éxito” tiende a una reducción de los establecimientos.

Por tanto, nos encontramos muy lejos del patrón de desarrollo de los teóricos endogenistas. La tendencia en estos municipios rurales no apunta al desarrollo de distritos agroindustriales sobre la base de la “empresariabilidad”. Si así fuera primaría un modelo de organización productiva basado en la pequeña y mediana empresa. Es decir, deberían darse procesos de creación de empresas y establecimientos muy intensos. O dicho en otros términos la “natalidad” y la “población” de empresas deberían ser muy elevadas

²⁹ “en Estepa ha llegado a haber 150 fábricas de mantecados, que, realmente no eran fábricas eran casas particulares que elaboraban mantecados y los vendían” “Estepa ha sido tradicionalmente un pueblo con una gran tradición por lo que respecta a la elaboración de licores. Cuando yo empecé había sólo en Estepa más de 15 empresas que se dedicaban a esto.”

³⁰ “antes había 30 fábricas de membrillo en Puente Genil. Pero con el estancamiento de la demanda hubo una reestructuración del sector, que llevó a que una fábrica (membrillos El Quijote) absorbiera a las demás empresas. Así se redujo la competencia y se pudo seguir con la actividad”

Por el contrario, no se crean empresas sino que desaparecen. Esto es, no se fortalecen sistemas de pequeñas y medianas empresas, sino que los que existían se debilitan. Esto da lugar a que la supervivencia de especializaciones agroindustriales en estos municipios depende crecientemente de un número cada vez más reducido de empresas.

Por ejemplo, en Morón de la Frontera el desarrollo de las actividades agroindustriales depende en buena medida de la actividad inducida directa o indirectamente por una empresa, Ángel Camacho, S.A. De la misma forma, en Osuna la importancia de las actividades de grupo Espuny en el que se integra la compañía COREYSA es fundamental para entender la organización de la IAA en este municipio. Lo mismo ocurre, aunque en menor medida en Estepa con dos o tres fabricantes destacados de mantecados, como puede ser el caso de la empresa Galván Fernández, Hnos. que comercializa sus producciones bajo el nombre comercial de LA ESTEPEÑA. O en Puente Genil con la fábrica de Membrillos el Quijote, o en La Roda de Andalucía con Agrosevilla Aceitunas.

Todas estas organizaciones territoriales de la producción no responden al modelo teórico del distrito industrial, pese a que, aunque por distrito industrial se entienden cosas muy diversas.

‘El uso de esta categoría analítica, en efecto, puede hoy día en la literatura – y en la política industrial – ser tan laxo que abarque cualquier tipo de conjunto industrial.’ (Castillo, 1994, página 52)

Es decir, ni tan siquiera tomando las definiciones más laxas puede hablarse de la existencia de distritos industriales en estos municipios, porque, en muchas ocasiones no existen una amplia población de pequeñas y medianas especializadas en esta actividad. Todavía es, en este sentido, más difícil de sostener la existencia de distritos industriales si se toma una definición precisa de los mismos.

‘Para nosotros...existe un distrito industrial...cuando nos hallamos ante una población de empresas, localizada en un territorio, entre las cuales existen redes de cooperación y confianza y cuyo obrero colectivo es un (o una) trabajador cualificado, con salarios altos, implicado en los procesos, en un clima de diálogo social, con instituciones que materializan esos significados y propósitos humanos a la vez que los refuerza. En suma, distrito es, para nosotros, otra forma de hablar de la «vía alta» de desarrollo económico’(Castillo, 1994, página 52)

Aunque se anticipen algunos de los elementos que van a tratarse a continuación, puede decirse que ni mucho menos esto es así en los municipios analizados. En primer lugar, porque no nos encontramos frente a un trabajador colectivo cualificado y de alto salario. Muy al contrario, la organización del trabajo se basa en una fuerte “flexibilidad” laboral, en la que la contratación temporal y el ajuste automático de plantilla juega un papel fundamental.

Adicionalmente, como también tendrá ocasión de analizarse no existen redes de cooperación entre empresarios. La competencia entendida individualmente es lo que domina. Por ello, desde este punto de vista tampoco nos encontramos con distritos industriales.

Pero, además, la idea que tienen los entrevistados sobre la evolución de la actividad agroindustrial en su entorno tampoco prima visiones basadas en la cooperación. Hasta tal punto esto es cierto que algunos de los entrevistados asumen la inevitabilidad de un proceso de evolución de la IAA en estos municipios que las alejaría del paradigma teórico de los distritos industriales.³¹

Esto último es importante por dos razones, una “ideal” y otra “material”. La material es que, efectivamente, indica que los procesos de crecimiento acaecidos hasta la fecha no se han basado en el desarrollo de sistemas de pymes sobre la base de la cooperación empresarial. Porque si así fuera en el “habitus”³² de los empresarios estaría arraigada la idea de que la cooperación es una vía de superación de los problemas existentes. Pero además, desde una perspectiva “ideal” indica que, en la práctica, más allá del discurso político, la cooperación no es un “valor” de la cultura empresarial.

Por tanto, en el caso de la IAA no parece adecuado hablar de la existencia de distritos industriales, sino más bien de la existencia de fuertes procesos de concentración empresarial en áreas donde con anterioridad florecían sistemas de pequeñas y medianas empresas.

4. LA ADAPTACIÓN A LA DINÁMICA IMPUESTA POR LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA. ALGUNOS ELEMENTOS CLAVE

Como se ha indicado con anterioridad, a la hora de caracterizar un proceso de transformación hay distintas alternativas. En el presente epígrafe, en un intento, por profundizar en el funcionamiento de la IAA en los territorios objeto de estudio, va a analizarse algunas de las claves relacionadas con elemento dialéctico de la realidad de la actividad agroindustrial, es decir, las fuentes de conflicto existentes y las formas de regulación de los mismos. El conflicto se plantea en aquellas situaciones en las que las posibilidades de actuación, las “libertades” de los agentes productivos son mayores. Es decir, el conflicto se plantea en presencia de incertidumbre.

“..nuestro sistema económico se caracteriza por dos incertidumbres primordiales: la del trabajo y la del mercado. La del trabajo, porque el acto de compraventa de una capacidad de trabajo no garantiza en sí mismo ni las condiciones de su empleo, ni la cantidad y la calidad de los bienes o servicios que pueden contribuir a producir y en qué plazo....estas incertidumbres ciertamente son el resultado de «libertades»

³¹ “Actualmente, hay 21 fábricas en Estepa. En el futuro yo creo que no quedarán más de 10. Es normal porque hay una tendencia a aumentar los volúmenes de producción y la demanda no crece a ese ritmo. Lo que pasa es que no sé cuanto tardará en venir ese futuro. Antes eran años, pero las cosas se aceleran cada vez más. Hoy descansas el domingo y ya estás desfasado porque hay quien ha trabajado el domingo y, por tanto, ya vas detrás de él. Las cosas van cada vez más rápido”.

Otro de los entrevistados, en el mismo sentido, afirma. “Tiene que haber una concentración de empresas en Estepa. Si echamos cuentas hay de 26 a 28 fábricas de mantecados. Eso supone 50 o 60 hornos (industriales, se entiende, valorados en 50-60 millones cada uno, a precio de reposición), 60.000 m² de naves y 100 máquinas de envolver, a una media de 5 o 6 por empresas...si eso se juntase en 3 o cuatro grupos habría ahorros de todo tipo, de energía, de maquinaria, de mano de obra..”

³² Ir nota al pie número 8 del presente capítulo para ver el contenido exacto del concepto de “habitus”

constitutivas de nuestro sistema económico: la del trabajador, la del consumidor y la del poseedor de capital”. (Boyer y Freyssenet, 1996, página 37)

Por tanto, en el presente epígrafe van a estudiarse dos aspectos que, aunque distintos, tienen en común el hecho de que su día a día se encuentra, parcialmente al menos, fuera del control empresarial. Se trata de:

- ◆ El modelo de organización / gestión de la empresa
- ◆ Las formas o modalidades de comercialización de las producciones agroalimentarias.

Tanto un aspecto como el otro han sufrido modificaciones muy importantes en su forma de funcionamiento en los últimos años. Estos cambios no son sino el reflejo parcial de cambios más profundos en la forma de funcionamiento de la actividad económica a escala mundial. En este sentido, desde hace más de 20 años, diversos análisis han insistido en la interdependencia de las transformaciones observables en la base económica y social de las economías capitalistas. (Aglietta, 1979; Boyer, 1988, Boyer y Saillard, 1995).

4.1. CAMBIOS EN LOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN / GESTIÓN DE LA EMPRESA

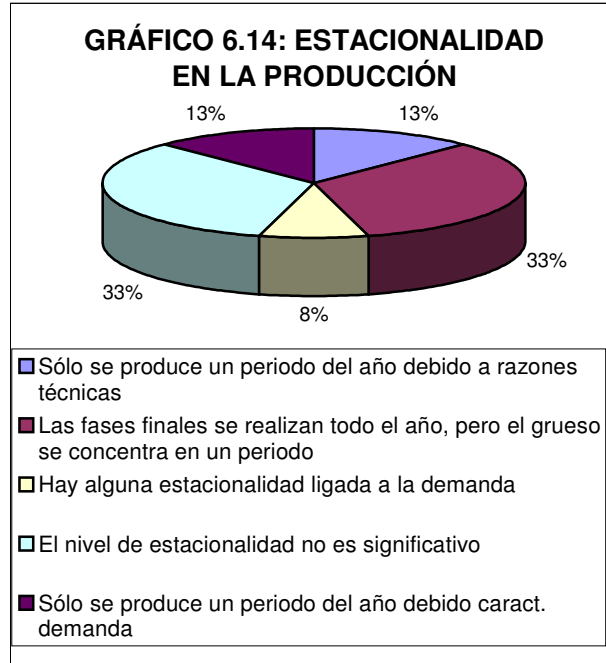
En este ámbito se enmarcan dos aspectos que, aunque relacionados, es útil diferenciar:

- ◆ Los principios que rigen la organización del trabajo en el interior de la factoría.
- ◆ Los principios que rigen la gestión empresarial.

“ciertamente, en realidad, esas dos dimensiones – organización del trabajo y organización del funcionamiento interno de las empresas- son muy interdependientes y están sólidamente imbricadas....pero es fructífero distinguirlas en el plano de análisis. Pues uno se da cuenta de que, a esos dos espacios distintos que ellas definen, corresponden dos categorías de actores diferentes” (Linhart, página 29, 1990/91)

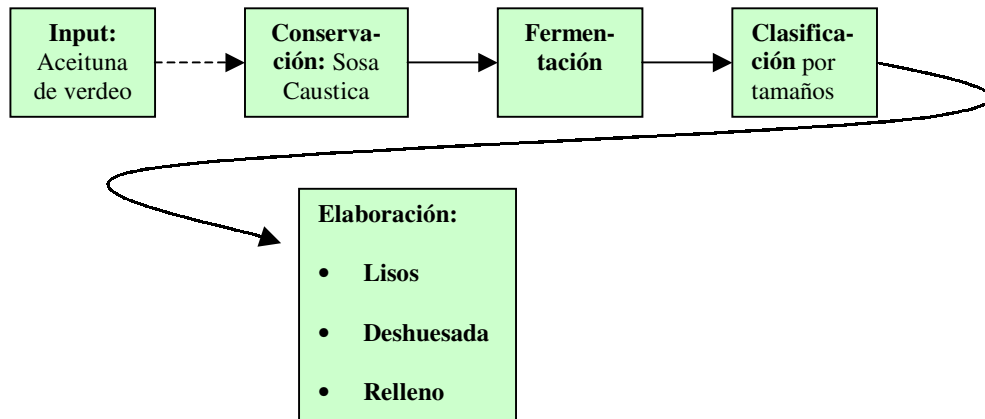
4.2.1. Principios que rigen la organización del trabajo

Lo primero que es necesario destacar es **el fuerte grado de estacionalidad de las producciones estudiadas**. Esta estacionalidad tiene orígenes diversos. La primera causa de la misma es que, como se ha visto, el 66% de las empresas realiza – aunque la mayor parte de ellas no de forma exclusiva- tareas de primera transformación de las producciones agrarias. Estas tareas son fuertemente estacionales, lo cual influye en el grado de estacionalidad del conjunto de la actividad empresarial. Al realizar la mayoría de las empresas encuestadas, tareas de primera y segunda transformación lo más frecuente es que la estacionalidad se refiera únicamente al primer tipo de actividades, con lo que se explica que el “ítem” más frecuente sea que se vende todo el año, pero que las tareas de producción tienden a concentrarse en un período concreto.



Por ejemplo, la organización de la producción de una gran empresa aceitunera entrevistada seguía el siguiente esquema

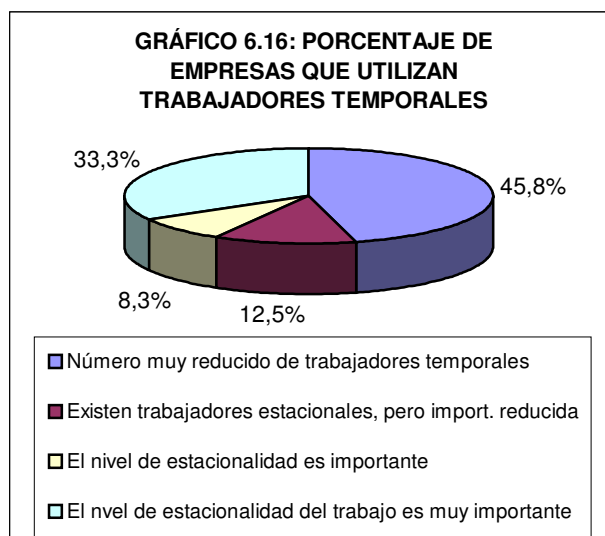
GRÁFICO 6.15: REPRESENTACIÓN SINTÉTICA DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA ACEITUNA



Como puede verse si bien el envasado es una tarea que se lleva a cabo durante la totalidad del año, el aderezo de la aceituna está circunscrito al período de recogida de la misma. Por tanto, la actividad es parcialmente estacional. La aceituna aderezada se conserva en una serie de bidones y son éstos los que se emplean en el momento en el que se procede al tratamiento (deshuesado, relleno) de la aceituna y su envasado. La estacionalidad de la producción se refleja también en las formas de contratación dominantes.

“generalmente se denomina flexibilidades al conjunto de dispositivos puestos en práctica por una organización productiva (a escala micro o macroeconómica) para controlar las incertidumbres y las fluctuaciones de los medios a los que enfrenta” (Boyer y Freyssenet, 1996, página 41)

En este caso, la incertidumbre fundamental es el de la venta de las producciones sometidas a una primera transformación que puede dilatarse en el tiempo y es, por tanto, difícilmente previsible.



El concepto que quizá mejor sintetice las formas de contratación dominantes en el interior de la empresa es “flexibilidad”. En este sentido, se fomenta la utilización de personal contratado únicamente durante ciertos períodos del año. De hecho, el 54% de las empresas utilizan regularmente personal “eventual”, es decir, contratado únicamente en ciertos momentos del año. Pero además, un 41% de las empresas tienen un nivel de contratación “eventual” considerado alto o muy alto.³³

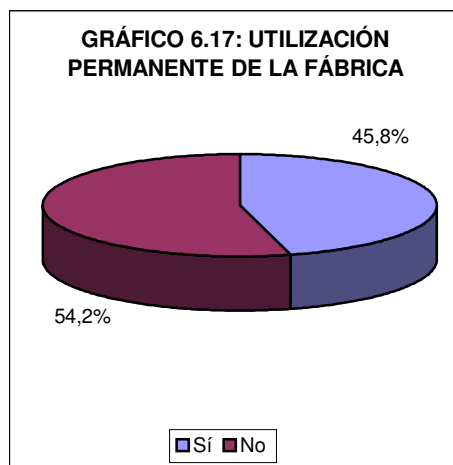
³³ O lo que es análogo muy superior al de su plantilla fija (más del doble en un momento de actividad punta. Por ejemplo, actualmente, una empresa de aceitunas dice tener 165 trabajadores fijos, aunque de ellos, 95 son fijos discontinuos, es decir, que *trabajan con nosotros cuando hay pedidos y cuando no están en el paro*”.

Por tanto, el personal realmente fijo de la empresa se reduce a 70 personas de los cuales 35-40 personas forman el personal directivo, los equipos de distribución y el personal de oficina. Es decir, el 60% de los fijos indefinidos son personas cuya carga de trabajo no se ve substancialmente modificada por el volumen de pedidos. Son tareas que, adicionalmente, tienen que ser cubiertas siempre. La empresa no se puede quedar sin telefonista, sin contables o sin director financiero.

El otro 40% de los fijos indefinidos está compuesto por personas que resultan claves **para pilotar este sistema de producción flexible**. Se trata de los encargados de fábrica, de los mecánicos etc...ellos tienen que ser capaces de llevar adelante tanto una fábrica que funciona (sin que nadie sobre) con 40 trabajadores a una fábrica que puede llegar a emplear en momentos de actividad punta 300 trabajadores. En un momento de actividad punta, la plantilla “eventual” es decir, los contratados más los fijos discontinuos suponen más del 75% del personal de la empresa.

Los entrevistados, por otro lado, no se quejan de la eventual falta de personal ya que, dado el alto nivel de precariedad, sería lógico que los trabajadores buscaran otras ocupaciones que le proporcionaran ingresos de un modo más estable. **Esto da a entender que, posiblemente, las altas tasas de desempleo existentes en estos municipios posibiliten que, una forma de organización del trabajo como la apuntada, no suponga una alta tasa de rotación de la mano de obra.**

Esta forma de funcionamiento está fuertemente arraigada en el ‘habitus’ dominante entre los trabajadores (y los empresarios) de estos municipios. Las prácticas de contratación de estos ‘obreros agroindustriales’ se asemejan, de este modo, a las formas de contratación en la agricultura, donde, tradicionalmente, la figura del ‘jornalero’, contratado por ‘jornal’, es decir, diariamente es muy importante. Podría argumentarse que esta práctica no es sino el resultado de llevar hasta sus últimas consecuencias los principios de ‘racionalidad económica’ y maximización del beneficio. Pero si sólo fuera el producto de un ‘cálculo contable’ también se intentaría obtener el máximo rendimiento de la maquinaria utilizada. Por el contrario, normalmente, sobre todo en las industrias de primera transformación y en otras actividades como la confitería, los equipos están parados una buena parte del año.³⁴



Lo cierto es que no existe una estrategia para salir de esta situación. A las empresas entrevistadas les cuesta mucho trabajo pagar a alguien en un momento en que su concurso no es imprescindible, pero, sin embargo, no tienen problemas en mantener

No es un caso excepcional. Una de las empresas entrevistadas, dedicada a la elaboración de mantecados, contrata 250 trabajadores en campaña (de septiembre a diciembre), manteniendo una plantilla ‘fija’ de tan sólo 10 trabajadores.

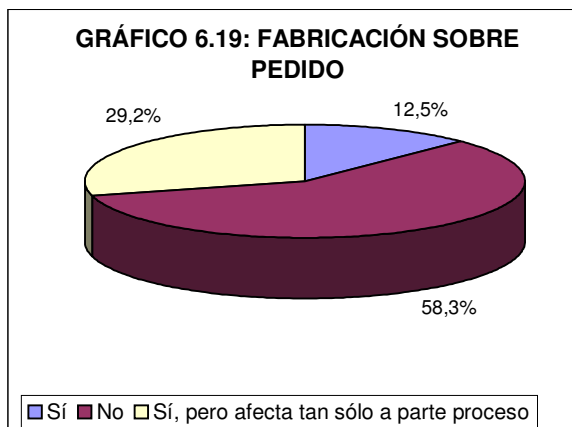
³⁴ Uno de los entrevistados (gerente de una empresa de mantecados) intentaba justificarlo del siguiente modo.

“la gente se cree que sólo trabajamos en diciembre, pero no es verdad. En diciembre estamos terminando, pero es que el resto del tiempo no estamos parados. La campaña dura desde finales de septiembre hasta diciembre y después hay que reparar las máquinas, limpiar las instalaciones... además las máquinas están 24 horas trabajando, así que si se hacen horas las máquinas trabajan en 3 meses lo mismo que una empresa que funcione el año entero 8 horas al día”

inactivas durante meses máquinas que cuestan, en ocasiones, cientos de millones de pesetas y que tienen que amortizar en un plazo limitado de tiempo. Esto tiene mucho que ver con el “habitus” de los empresarios del sector agro alimentario. Ellos consideran que lo que realmente saben hacer son mantecados, envasar aceitunas, obtener aceite...Se trata de “conocimientos” que normalmente les vienen por tradición familiar. Visto de este modo, tienen una gran resistencia a entrar en otros segmentos de negocio distintos a los que siempre han realizado. Si se observa, por ejemplo, las empresas que están embarcadas en procesos de diversificación subsectorial de su producción, lo que es una alternativa, en principio válida para organizaciones que tienen actividades altamente estacionales, localizadas en buena medida en segmentos de mercado estancados o de demanda decreciente, llama la atención el escaso vigor que muestra este proceso.³⁵



Otro elemento que adapta la organización del trabajo de forma que se minimiza la incertidumbre ligada al mercado, es la fabricación sobre pedido. La fabricación sobre pedido es indicativa de una organización de la producción muy flexible que es capaz de adaptar su ritmo a la evolución de la demanda.



³⁵ Por ejemplo, el mismo entrevistado citado con anterioridad, negaba la posibilidad de diversificar su producción confitera, ligándola a otros productos no ligados a la Navidad. *‘Es imposible porque la gente asocia nuestros productos a la Navidad, si vendemos después la gente piensa que el producto está pasado’*. Preguntado de si no era posible lanzar otra marca que la gente no asociara con la Navidad,

En el caso que nos ocupa, la fabricación contra pedido es difícil de poner en práctica. No hay que olvidar que 2/3 de las empresas realizan tareas de primera transformación de productos agrarios que, como tales, son perecederos. Por ello, casi un 30% de las empresas “fabrican sobre pedido”, aunque este principio se aplica, tan sólo, a una parte de su proceso. Sólo un número limitado de empresas puede llevar la fabricación sobre pedido hasta sus últimas consecuencias.³⁶ Esto supone habitualmente un cambio en la forma de organización de la producción, de forma que, en la práctica, la información fluye de atrás hacia delante, es decir, desde los departamentos encargados de la comercialización de los productos a los departamentos encargados de la producción y dentro de ellos a los diferentes equipos de trabajo que ajustan su actividad a los requerimientos que día a día se realizan de la producción. Por tanto, con matizaciones allí donde se fabrica sobre pedido, se dan al menos parcialmente algunos de los principios sobre los que se fundamenta la organización postfordista de la producción (Coriat, 1993).³⁷

En algunos casos, sin embargo, se sigue produciendo totalmente contra “stock” debido a la propia naturaleza del producto y de las relaciones de contratación en el interior de las

afirma *‘Eso sí, pero sería empezar todo desde el principio...eso yo no lo llegaré a ver. Quizá un día ocurra, pero con las 10 personas que somos nosotros no podemos casi ni con la tarea que tenemos’.*

³⁶ Por ejemplo, las grandes aceituneras, que dejan las tareas de primera transformación en manos de cooperativas (de primer grado, normalmente), encargándose ellas del resto de las actividades de transformación y envasado de este producto

‘Nosotros trabajamos en el mercado nacional contra stock con un stock de seguridad mínimos. En Estados Unidos y el resto del mundo trabajamos sobre pedido. El pedido mínimo es un contenedor y lo llevamos hasta el puerto del país que se nos solicite. El plazo de ejecución del pedido oscila entre los 21 y los 35 días dependiendo del pedido. Si me piden por ejemplo, un contenedor de manzanilla rellena con pimiento, 21 días; pero si me piden un contenedor con 4 cajas de manzanilla, 4 gordales, 3 dehuesadas ...pues entonces son 35 días’.

³⁷ Cuando nos referimos a los principios que orientan la Organización Postfordista de la Producción nos estamos refiriendo a la implantación de nuevos sistemas de gestión de la misma como el Just-in-time (JIT) o la producción ligera. No obstante, raramente estos modelos productivos se aplican en las realidades estudiadas con todas sus consecuencias. Puede afirmarse que, en los casos estudiados, la aplicación de estos principios es bastante libre y se encuentra en relación con algunas de las características que definen las actividades agroindustriales en los municipios considerados, por ejemplo, la tremenda flexibilidad del mercado de trabajo. Sin embargo, desde una perspectiva amplia, sí puede afirmarse que los principios básicos rectores del JIT son aplicados, con adaptaciones, por muchas de las empresas estudiadas. En este sentido, uno de los entrevistados afirmaba.

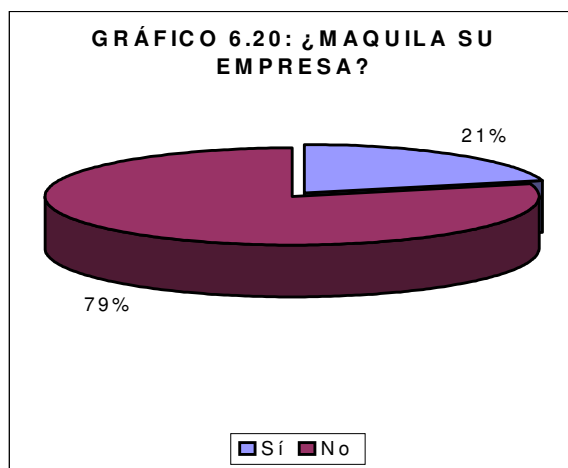
“-Entrevistador: ¿Desde cuándo aplican ustedes el JIT?

- Entrevistado: *Desde hace 30 o 40 años. Vamos desde antes que se inventara el nombre. Ten en cuenta que antes el interés estaba al 17-18% ¿para qué iba yo a tener aceitunas aquí, cuando si otra empresa me almacena la aceituna me está financiando?’*

Para afirmar a continuación.

‘Nosotros vamos a la cooperativa y le compramos tantos kilos de aceituna y nos comprometemos a retirárselos antes de abril, con lo que nuestro stock de aceitunas es cero. Cuando nos llega el pedido, vamos a la cooperativa, retiramos la aceituna y la pagamos’

distintas cadenas de valor.³⁸ Esta forma de proceder trae no pocos problemas, pues mientras que la Gran Distribución minimiza sus stocks, las industrias agroalimentarias deben mantener niveles de almacenamiento muy significativos. El mantenimiento de una organización fordista de la producción en unos momentos de fuerte volatilidad de la demanda presenta unos riesgos importantes, que algunos de los entrevistados reconoce, aunque, sin embargo, no sea capaz de evitar.³⁹ Otro elemento importante, para terminar de caracterizar la evolución de la IAA en estos municipios es destacar las relaciones privilegiadas que mantienen con el sector agrario de muchos de estos lugares.



Esto se manifiesta en algunos de las relaciones “contractuales” establecidas en tre agricultores e industria agroalimentaria. En el caso que nos ocupa, los agricultores no sólo venden su producción sin transformar, sino que, en ocasiones, contratan los servicios de una industria para que realice una primera transformación de sus productos, pagándole a la industria por el “servicio prestado”. Esto es lo que se denomina la maquila.⁴⁰

³⁸ Uno de los entrevistados, cuya empresa se dedica a la elaboración de dulces de navidad, respondía a esta demanda de la siguiente forma.

‘Es imposible. A nosotros las grandes cadenas nos hacen todos los pedidos en un plazo de 15 días y, en ese período es imposible ajustar la producción. Para nosotros la campaña empieza en septiembre. Conforme vamos produciendo, vamos almacenando. Claro que para almacenar hay que tener sitio y, en un producto como este, además instalaciones, aire acondicionado etc...’

³⁹ El gerente de una empresa de dulces navideños declara al respecto *‘Lo peor es que te juegas no ya todo el año, sino toda la vida en 15 días cada año (que es cuando las grandes cadenas realizan los pedidos). Estamos a salvo porque las navidades son hasta cierto punto especiales.’*

⁴⁰ La maquila consiste, por tanto, en que el industrial realiza una primera transformación de las producciones agropecuarias, cobrando por ello, sin que esto suponga que los productos agrícolas sean adquiridos por los industriales. Los agricultores, por tanto, pagan una cuota porque se produzca la transformación de producciones agropecuarias que, una vez transformadas, siguen siendo de su propiedad. Esta actividad se encuentra especialmente extendida en la aceituna de mesa y los productos cárnicos. En el caso de la aceituna de mesa, la producción agrícola, la aceituna de verdeo es un producto perecedero. Por ello, si la coyuntura de los precios agrícolas es baja, los agricultores optan en muchas ocasiones, por pagar para que se les aderecen sus aceitunas y, de este modo, se conserven durante un período de tiempo mayor. Posteriormente, si la coyuntura de precios se recupera, proceden a su venta a un precio superior que incluye el coste del aderezado. Igualmente, en las producciones cárnicas pasa algo

La actividad de la maquila supone que una parte de la incertidumbre (la ligada a la evolución futura del mercado) de las actividades agroindustriales es asumida por los agricultores. De esta forma, los industriales reducen el riesgo y los agricultores aumentan la rentabilidad de su actividad. Por tanto, el equilibrio entre maquila y explotación directa de la actividad agroindustrial es el resultado del nivel de riesgo y de rentabilidad que, en cada momento, quiera ser asumido por parte de los diferentes actores.⁴¹ De todas formas, el porcentaje de empresas que realizan maquila, sin ser pequeño (un 20%) está lejos de proporcionar un patrón generalizado de comportamiento de la IAA en estas áreas.

En resumen:

- ◆ La organización del trabajo de las empresas encuestadas se caracteriza por su flexibilidad. La mayoría de las empresas encuestadas pueden adaptar sus ritmos de producción a las necesidades de los mercados o las especiales características de los productos que transforman.
- ◆ Pero esta flexibilidad se basa, sobre todo, en la temporalidad, en la eventualidad de la mano de obra. De hecho, la temporalidad es mayor cuanto más elevado es el nivel de facturación de las empresas entrevistadas. Esto da a entender un ‘patrón social de acumulación’, que coincide con prácticas de contratación en el sector agrario tradicionalmente vigentes en el entorno ‘social’ en que las empresas desarrollan sus actividades.
- ◆ Sin embargo, esta ‘optimización’ en el empleo de la mano de obra, no se acompaña de una ‘optimización’ en el uso de la maquinaria. Los equipos instalados en las empresas entrevistadas permanecen una buena parte del año inactivos. En este sentido, las estrategias de diversificación buscando la desestacionalización de la producción son muy débiles. Tampoco se observa una presión hacia el desarrollo de maquinaria ‘flexible’ que permita acometer procesos productivos similares (por ejemplo, la maquinaria utilizada en el aderezo de aceituna no se adapta a otro tipo de conservas vegetales relacionadas, como pepinillos, alcaparras etc.)
- ◆ La fuerte estacionalidad de la producción limita la implantación de la ‘fabricación contra pedido’, aunque, de todos modos, más del 40% de las empresas han aplicado parcial o totalmente estos principios.

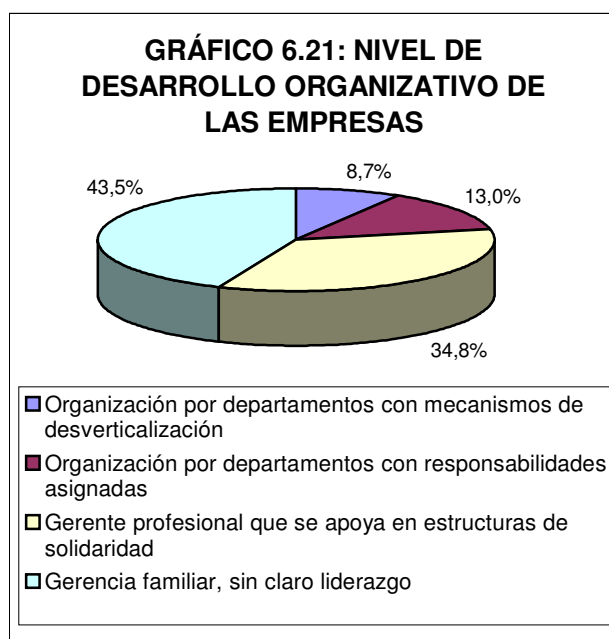
similar. Los ganaderos prefieren en ocasiones pagar al matadero y la sala de despiece y proceder ellos a la venta directa de parte de sus reses.

⁴¹ La asimilación de la funcionalidad de la maquila en el funcionamiento de la actividad agroindustrial puede verse en el siguiente comentario sobre las razones que determinan la importancia de la maquila frente a los procesos de producción ordinarios. *‘Depende de las ganas de riesgo que se tengan, de la parte de especulación frente a la parte de producción que se desee tener. Sacar nuestra propia aceituna comporta mayores riesgos, porque los precios de la aceituna en verde fluctúan mucho, porque se trata de un producto perdedero etc...en la maquila esos problemas no se plantean. Tú prestas un servicio y lo cobras’*

4.2.2. Las estructuras organizativas de las empresas

La forma de organización de las empresas es otro de los elementos que contribuye a definir una serie de patrones de división social del trabajo. En nuestro caso, debido al origen de las organizaciones empresariales, la mayor parte de ellas tienen un esquema de dirección que puede definirse como exclusivamente familiar.

En estos casos, una persona individual o varias personas relacionadas por lazos de parentesco se deciden a emprender una actividad. Con el paso del tiempo, siempre que la empresa aumente sus niveles de actividad, estas personas son las que acaparan las funciones de dirección. Si el crecimiento de la actividad lo obliga, se suele incorporar nuevo personal a la empresa, pero la dirección de la misma la llevan los diferentes miembros de la familia que realizan actividades en el interior de la misma.



La división de tareas y responsabilidades en estas estructuras suele ser de carácter eminentemente informal, es decir, se apoya sobre la base de una estructura de reciprocidad, la familia, sin que realmente existan mecanismos de coordinación y control fuera de la misma.⁴²

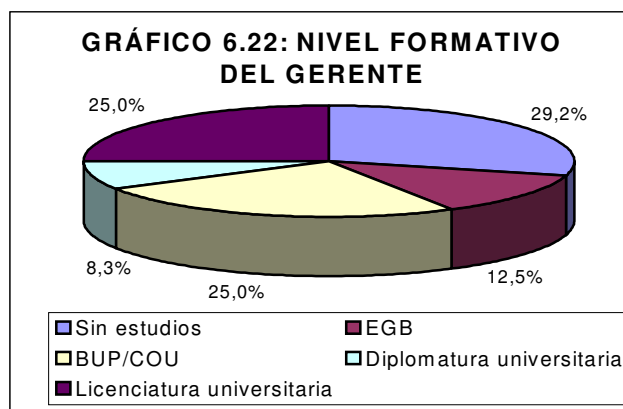
En otras la estructura organizativa se encuentra algo más desarrollada. En estos casos, dentro, normalmente, de la familia que ha dado lugar a la organización, un miembro de la misma ocupa una posición de control sobre la empresa. Es la figura que hemos

⁴² Sintéticamente, puede afirmarse que se trata de empresas con una posición en los mercados no especialmente estable. Por tanto, tienden a competir con productos “estandarizados”, poco diversificados, donde la variable precio es fundamental. Es decir, trabajan con márgenes pequeños, lo que, a su vez, limita la posibilidad de desarrollar una estructura de gestión empresarial. El personal dedicado a la gestión suele limitarse a los propietarios de las empresas y su círculo familiar más cercano. Cuando la actividad crece se contrata algún tipo de personal auxiliar (administrativos...), pero no se delega en ellos, sino que se limitan a gestionar el flujo informativo y las disposiciones legales necesarias para el funcionamiento de la actividad.

denominado, el gerente. Este tiene una serie de personal de apoyo (personal de oficina) e incluso, en ocasiones, no pertenece a la familia o relación de reciprocidad (cooperativistas, por ejemplo) que ha dado lugar a la organización. En estos casos, el gerente promueve una mayor definición de puestos y responsabilidades. Se organizan minidepartamentos, formados por una o dos personas, que se encargan de cuestiones técnicas, organizativas, comerciales etc. El gerente suele estar muy implicado en la actividad comercial de la empresa, que es a la que, dada la experiencia productiva de los territorios estudiados, se le da mayor importancia.

Sólo en un reducido número de casos, puede hablarse de la existencia de estructuras típicamente empresariales. Es decir, de estructuras con una serie de áreas o departamentos explícitamente definidos como tales, con sus correspondientes responsables. Se trata de las empresas de mayor tamaño y nivel de acumulación, que con el paso del tiempo y el aumento de sus actividades han tenido que adaptar sus estructuras organizativas. De ellas, existe un núcleo muy reducido que no sólo tiene asignada las competencias entre departamentos, sino que ha instrumentado mecanismos para que no se produzcan una excesiva burocratización de la actividad empresarial.

Se trata, por tanto, en general de una forma de gestión empresarial bastante personalista. Es decir, donde la actividad de la empresa y la forma de gestión y desarrollo de la misma dependen, en buena medida, de las características de quien se encuentre al frente de la misma. Por ello, la capacidad real de los gerentes es muy importante a la hora de valorar las posibilidades de desarrollo de la empresa.



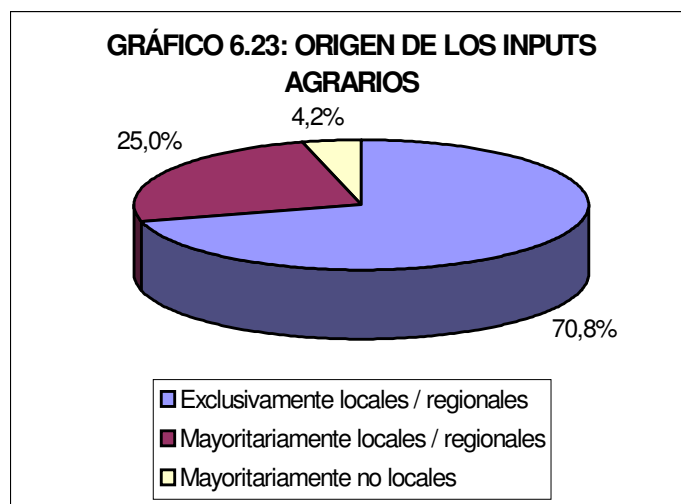
Pues bien, como puede observarse, más de un 42% de los mismos tienen un nivel de estudios de EGB o inferior y sólo un 33,3% tienen una titulación universitaria. Pero, en realidad, la situación es más grave porque realmente son las empresas con un nivel más pequeño de desarrollo organizativo y, por tanto, con una gestión más personalista las que tienen al frente de las mismas personas con un bajo nivel formativo.

Por tanto, el insuficiente desarrollo organizativo de muchas de las empresas estudiadas se ve condicionado por la trayectoria vital y los niveles de formación de aquellos que las regentan.

4.3. POSICIONAMIENTO COMERCIAL DE LAS EMPRESAS: CAMBIO EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN Y LAS RELACIONES CON LA GRAN DISTRIBUCIÓN

El objetivo del presente epígrafe es doble. Por una parte, analizar las relaciones de las empresas agroalimentarias con el sector agrícola. Por otro, estudiar las relaciones de la IAA con la distribución. De este modo, puede tenerse una idea más clara de la forma en que la Reestructuración productiva ha afectado las relaciones en el interior de la cadena de valor.

4.3.1. Mercados agrarios



Como puede observarse más un 70% de las empresas entrevistadas compran en su totalidad los inputs agrarios que necesitan para sus procesos productivos en su entorno territorial más inmediato. Por ello, actualmente, todavía los vínculos entre el sector agrario y las industrias agroalimentarias situadas en estos municipios es muy estrecha.⁴³ Sin embargo, la relación con la base agropecuaria regional da signos de debilitamiento.⁴⁴ En algunos casos, los entrevistados son bastante explícitos en este sentido.⁴⁵ Así, en algunas actividades los intereses industriales y los intereses de los

⁴³ Esto coincide con la información obtenida de la explotación de las Tablas Input – Output de 1995. En concreto más de un 60% de las compras realizadas por la IAA a los sectores de Agricultura, Ganadería y Pesca correspondieron a inputs adquiridos en el interior de la región. Por otro lado, también es coherente con la significación que tienen las actividades de primera transformación de las producciones agroalimentarias.

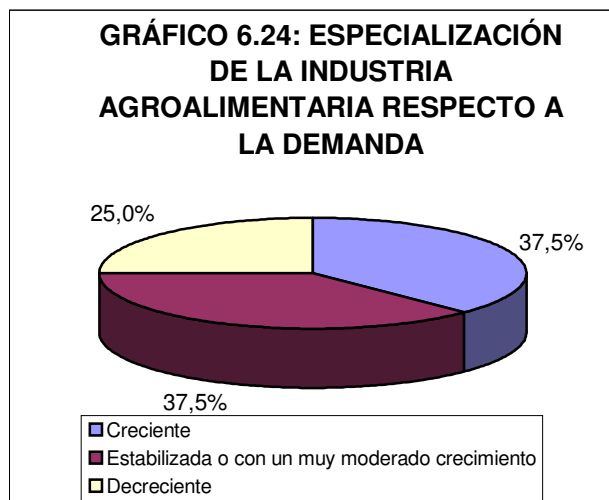
⁴⁴ Si se compara el porcentaje de inputs agropecuarios regionales en 1980 y en 1995 se ha producido una reducción de más de 13 puntos, lo que significa que se trata de una tendencia que, a nivel regional, se encuentra lo suficientemente contrastada.

⁴⁵ *‘Hace diez años toda la aceituna se compraba aquí. La manzanilla en el Aljarafe. En Arahal, Morón y esta zona se compraban gordales y manzanillas, hojiblancas en la parte de Córdoba. Pero, ahora, cada vez se plantan más olivos en Estados Unidos (sobre todo, en California), en Argentina y en muchos de los países de la cuenca mediterránea. Nosotros podríamos limitarnos a comprar aquí. Pero lo que nosotros sabemos hacer es transformar y envasar aceitunas y así dar un servicio a nuestros clientes ¿por qué limitarnos al mercado español? Aunque lo hiciéramos habría otras empresas que irían a esos países y*

agricultores están enfrentados.⁴⁶ Si este enfrentamiento no es mayor es, posiblemente, debido a los mecanismos institucionales existentes que limitan, en muchos casos, la tendencia a acudir a mercados foráneos en busca de producciones agrícolas. En concreto, limitan el alcance de esta estrategia:

- La extensión del movimiento cooperativo en sectores clave, como la aceituna de mesa o el aceite de oliva. La existencia de cooperativas controladas por agricultores en la medida en la que éstas son capaces de llegar a los mercados finales, dificulta las estrategias de internacionalización de la provisión de insumos agrarios.
- La existencia de las denominadas denominaciones de origen, que a través de los mecanismos de control instituidos por las mismas⁴⁷ obligan a las empresas industriales a adquirir inputs provenientes, únicamente, de un entorno territorial concreto.⁴⁸ Sobre todo, en el caso del vino de Montilla este mecanismo tiene una gran importancia.

4.3.2. Mercados agroalimentarios



nosotros al no hacerlo dejaríamos de prestar un servicio a nuestros clientes. Ahora mismo, compramos en Argentina, California, Marruecos, Turquía y Grecia”

Otro entrevistado indica. *“Nuestra intención es mantener los precios de la aceituna en verde. Para ello, estamos haciendo gestiones para comprar aceituna fuera de España, principalmente en USA que es un gran productor de aceitunas. También tenemos en proyecto ir a Argentina, aunque todavía no hemos ido...En otros países como Marruecos y el resto del Mediterráneo no nos lo hemos planteamos básicamente por falta de tiempo.”*

⁴⁶ El caso más claro quizá sea el de la aceituna de mesa, aunque también es extensible al caso de los Aceites y Grasas donde la importación de aceite a granel no comunitario cada día es mayor. (García Brenes, 1999)

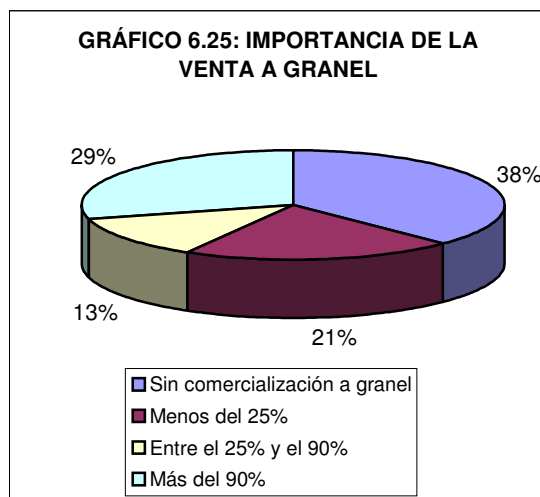
⁴⁷ Básicamente a través de la actuación de los denominados “Consejos Reguladores”

⁴⁸ Este espacio en el que está permitido la adquisición de inputs agrarios es lo que se denomina el “marco”.

Lo primero que es necesario es estudiar la especialización productiva del área, así como su adecuación a los hábitos de consumo y cambio en los patrones de demanda agroalimentaria. En este sentido, la especialización productiva de estos municipios no presenta grandes posibilidades de desarrollo. Se encuentran especializados en actividades como la elaboración de productos de confitería industrial, de semiconservas, como el membrillo o de aceite de oliva, productos todos ellos con una demanda que se encuentra estancada o, incluso, decrece.⁴⁹

Sólo un 38% de las empresas se sitúan en segmentos de demanda creciente. A grandes rasgos este epígrafe agrupa a las aceituneras que han visto crecer de forma importante sus ventas por el acceso al mercado exterior⁵⁰ y las escasas industrias cárnicas existentes en el área. Por tanto, salvo contadas excepciones la evolución inmediatamente pasada de la demanda no ha beneficiado el desarrollo del sector.

A esto se une el escaso nivel de elaboración de algunas de las producciones agroalimentarias. Todavía en la actualidad más de un 60% de las empresas entrevistadas comercializaba una parte de su producción a granel⁵¹. Aunque, en términos generales, se trata de una forma de comercialización en regresión, lo cierto es que todavía 6 de cada 10 empresas prosigue comercializando parte de su producción de esta forma.



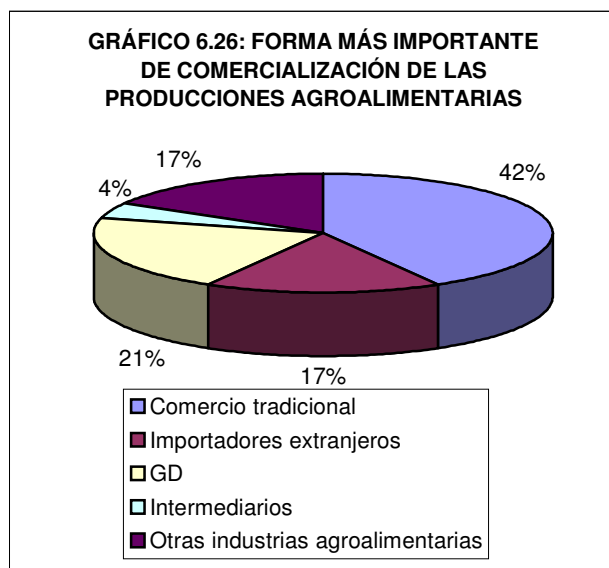
Adicionalmente, casi un 30% de las empresas entrevistadas comercializa casi exclusivamente su producción a granel. Con todo los progresos en el sentido de

⁴⁹ A este respecto el gerente de una empresa de mantecados declara. "Además está el tema de no engordar que para mucha gente es ya una obsesión. Nosotros nos hemos venido salvando porque como la Navidad es especial, pues siempre la gente se deja llevar un poco más. Pero ya hay mujeres que hacen régimen todo el año hasta en Navidades". El gerente de una empresa de vinos afirma. "En la década de los 90 ya habíamos perdido al menos dos generaciones de consumidores acostumbrados a las bebidas light."

⁵⁰ "La producción se dirige en un 90 -95% a la exportación y un 5-10% al mercado nacional. Los mercados exteriores más importantes son usa y la UE (que absorben cada uno de ellos, aproximadamente el 30% de la producción), seguido de los países de Arabia. Con menor importancia se sitúa Australia, Sudamérica y Japón".

⁵¹ Se entiende por comercialización a granel, aquella en la que la producción no está envasada.

favorecer la venta envasada de las producciones agroalimentarias ha sido muy importante, afectando sobre todo a los sectores de Vino⁵² y Aceites y Grasas⁵³. Sin embargo, en otros casos, como los mataderos, las extractoras de orujo o muchas aceituneras la importancia de la venta a granel es indiscutible. Esto da a entender la reducida capacidad de generación de producciones percibidas como producciones de calidad por parte de la clientela. Con este nivel de desarrollo de los sistemas de envasado no es de extrañar que la posición de la IAA localizada en estos municipios frente a los cambios acaecidos en la distribución no sea especialmente fácil.



Es decir, todavía en 1999, más del 40% de las empresas entrevistadas comercializan sus productos básicamente a través del comercio tradicional. Esto quiere decir que la continua pérdida de importancia y cuotas de mercado de este tipo de establecimiento comercial supone una amenaza muy importante para las industrias agroalimentarias situadas en estos municipios. Por otro lado, destaca la importancia de la exportación de manos, sobre todo, de la industria aceitunera que dirige buena parte de su producción a los mercados internacionales. Aunque, con todo más de una quinta parte de las empresas entrevistadas tiene a la gran distribución como su principal cliente

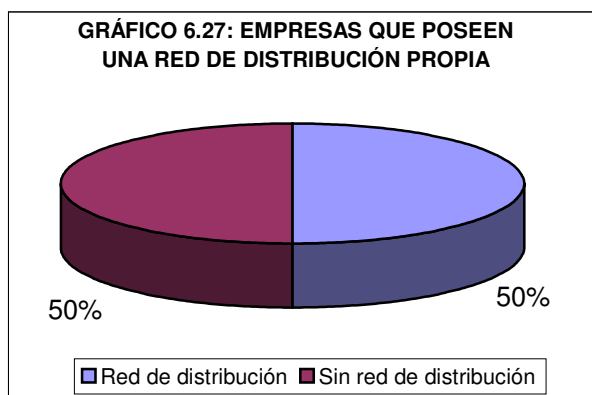
La forma de llegar a los mercados finales está directamente relacionada con la antigüedad de las organizaciones empresariales. En nuestro caso un 53% de las empresas desarrollaban su actividad con anterioridad a 1975, fecha de implantación en nuestro

⁵² En el caso de la producción vinícola concentrada en el área de Montilla las empresas, por una parte, han hecho un esfuerzo por promocionar sus propias marcas y desarrollar sus propios canales de distribución. Pero, además, la distribución a granel, es decir, en garrafas que se llenaban manualmente se ha sustituido por un nuevo procedimiento conocido por su nombre en inglés "bag in box" (o lo que es análogo bolsas en cajas) que sirve al mismo perfil de cliente.

⁵³ En el caso del aceite de oliva, tradicionalmente, se había vendido el aceite sin envasar en las almazaras próximas a los municipios estudiados. Actualmente, el "garrafeo" ha prácticamente desaparecido, y en su lugar las cooperativas de la zona han abierto una serie de puntos de venta, donde se vende aceite envasado bajo marca registrada por la cooperativa, cuyo destino es, en realidad, el mismo mercado local anteriormente abastecido de forma a granel.

país de las primeras grandes superficies comerciales. Por tanto, en el desarrollo de sus actividades, sus producciones tenían que pasar por los canales de distribución tradicionales, es decir, por las redes de pequeñas tiendas y supermercados de barrio existentes por aquel entonces.

Por tanto, no es de extrañar que una gran parte de las empresas entrevistadas comercialicen en España sus productos a partir de redes de distribuidores o si operan en un ámbito más local, encargándose ellas mismas de transportar sus productos hasta los puntos de venta. Pero, adicionalmente, las empresas creadas desde esta fecha han tendido en muchas ocasiones a explotar pequeños nichos de mercado locales que ofrecen oportunidades de negocio debido a los cambios de los hábitos de consumo y la elevación de la renta per cápita de los municipios rurales andaluces. Por todo ello, el número de empresas que posee una red de distribución propia encargada de la distribución de sus productos es muy significativa.

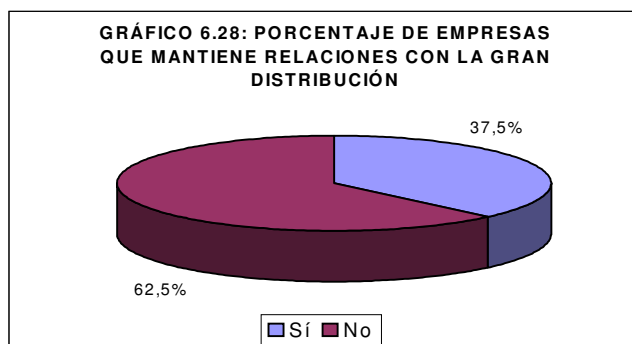


En algunos casos, la red de distribuidores propios ha prácticamente desaparecido⁵⁴, siendo, en todo caso, más bien, un residuo del pasado, ya que en la actualidad se dedican prioritariamente a distribuir sus productos por otras vías. Pero para otras empresas, el comercio tradicional sigue siendo su principal instrumento de comercialización de sus producciones.⁵⁵ Esto plantea dudas acerca de la capacidad de adaptación de las empresas de estas localidades a los cambios que ya desde hace al menos dos décadas se observan en la distribución comercial. Algunas de los entrevistados ensayan con iniciativas novedosas⁵⁶ Pero en ningún caso puede decirse que esta sea la tónica general. Con eso y con todo, la mayoría de las empresas mantienen relaciones comerciales continuas con la gran distribución

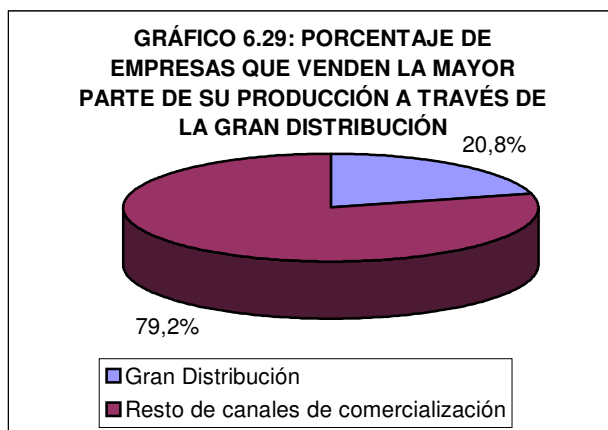
⁵⁴ *‘todo ha cambiado mucho. El representante que iba con su maleta visitando a la gente ha desaparecido. Hoy día somos nosotros los que negociamos directamente con nuestros clientes (que no son los consumidores). Pero en total no son más de veinte: Continente, El Corte Inglés, Pryca, Eroski...incluso las cadenas más pequeñas como Spar, grupo Ifa tienen centralizadas sus compras de manera que uno sólo trata con el gran almacén, no con los minoristas.’*

⁵⁵ *‘nuestros productos se los vendemos en su práctica totalidad en supermercados y tiendas. La distribución la hacemos nosotros mismos que tenemos una flota de camiones, aunque, desde luego, notamos que cada vez tienen más problemas con la gran distribución que se los está comiendo’*

⁵⁶ *‘la primera de ellas sería entrar en la gran distribución, la segunda montar nuestra propia red de puntos de venta. Hoy día tenemos tres tiendas abiertas al público, ..., Pero estamos pensando en abrir otras tiendas,...nuestras tiendas representan el 30-35% de la facturación’*



Es más, más del 20% de las mismas tienen en la gran distribución a sus principal cliente. Algunas empresas venden exclusivamente a través de la gran distribución.⁵⁷ Todo esto nos lleva realmente a la pregunta central de este epígrafe ¿hasta qué punto la gran distribución está influyendo en la evolución de la IAA en los municipios estudiados? Algunas de las respuestas proporcionadas por los entrevistados no dejan lugar a dudas.⁵⁸

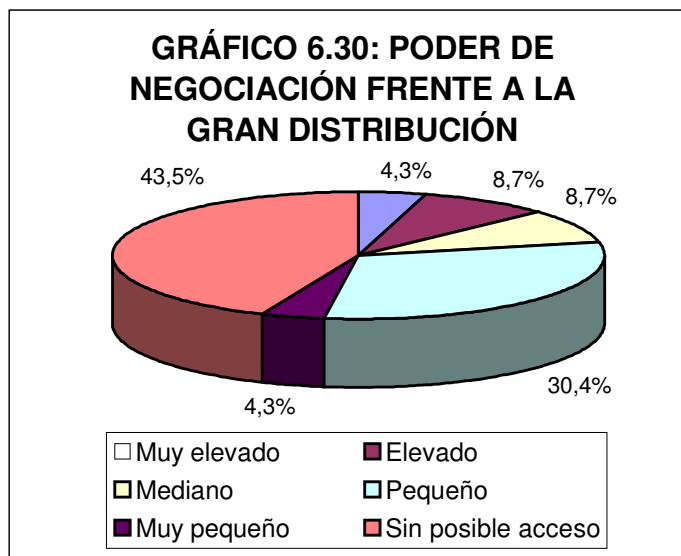


Incluso algunos de los mecanismos que podría pensarse que aumentan el poder de negociación de los industriales con respecto a la distribución, como el disponer de una marca propia, conocida por los consumidores, recibe una valoración muy crítica de los empresarios. En especial, las duras negociaciones en torno al precio final de las producciones están significando una reducción de los márgenes de beneficio con el que trabajan los industriales, lo que a largo plazo dificulta tanto un posicionamiento en el segmento alto de mercado, cuanto la disposición de los fondos necesarios para llevar a la práctica iniciativas de innovación de productos y diversificación de la producción.⁵⁹

⁵⁷ *“En la actualidad vender es más fácil porque nos quedan 10 o 12 clientes.”*

⁵⁸ *“las grandes cadenas no nos tienen asfixiados, e s que ya hace bastante tiempo que nos ahogaron...las negociaciones son durísimas y mantener los márgenes con ellas es muy complicado, cada año te aprietan un poco más”*

⁵⁹ *“La verdad es que cuando voy a un curso de formación siempre se hacen unas prácticas al respecto, pero yo lo digo siempre, dentro de 10 días me tengo que sentar con el Corte Inglés y el precio de la almendra ha bajado este año un 20%. La almendra supone algo así como el 5% del precio del mantecado, así que mis costes de producción han bajado un 1%. Y el corte inglés me va a decir, que*



En realidad, lo que ponen de manifiesto todas estas “declaraciones” es el reducido “poder de negociación” de la industria agroalimentaria frente a la distribución comercial. Por un lado, casi la mitad de las empresas entrevistadas (un 43, % exactamente) no pueden acceder a la gran distribución ya sea porque sus producciones se comercializan a granel, ya sea porque su escala de producción no les permite responder a las necesidades de las centrales de compra, ya sea porque les imponen unas condiciones de precio por debajo de sus costes de producción.⁶⁰ En otras ocasiones el acceso es posible, pero el poder de negociación tan reducido que los gerentes prefieren obviar esta forma de distribución de sus productos.⁶¹ En conjunto, las empresas que no poseen un poder significativo de negociación frente a la gran distribución o bien, directamente, dada la naturaleza de sus producciones se encuentran excluidas de la misma suponen un 78,26% del total.

Existen otras empresas que tienen un mayor poder de negociación, porque tienen registradas marcas que son conocidas por los consumidores y que son objeto de campañas de publicidad. Sin embargo, incluso en estos casos, el poder de negociación no beneficia claramente al sector agroindustrial.⁶² Por tanto, la posibilidad de

puesto que la almendra ha bajado un 20%, lo lógico es que yo reduzca el precio por lo menos un 5%. ¿a ver qué les digo yo? Porque ellos lo tienen claro. Esto es lo que hay. Si no te interesa no hay trato”

⁶⁰ “Con la Gran Distribución hemos intentado hacer algo, pero ha sido imposible...incluso cadenas pequeñas como cobreros están también en manos de multinacionales y así resulta muy difícil”

⁶¹ “Las hemos intentado tocar (se refiere a las grandes superficies) pero no nos merece la pena, porque para entrar pierdes la marca y no tienes producto, con lo cual se pierde el seguimiento al producto y al cliente. Con la asociación alimentos de Andalucía participamos en las promociones que realizan en las Grandes Superficies, pero después no continuamos. Tampoco trae mucha cuenta desde un punto de vista comercial, pero sirve para dar a conocer la empresa”

⁶² “Bueno, tenemos una marca propia que es bastante conocida y esto nos da cierta capacidad de negociación. Pero tampoco mucha. El Corte Inglés le ha dejado de comprar a Campofrío o a Nestlé y no les ha pasado nada. Así que, ya te digo, lo de la marca es una protección relativa”

posicionarse en un segmento de mercado alto, dónde los consumidores paguen más por un producto de mayor calidad se está viendo negativamente influida por el fuerte poder negociador de la gran distribución que presiona, en todo caso, para promover una bajada de los precios. El poder de negociación de la distribución está provocando, por otra parte, que se produzcan fenómenos de concentración en el seno de la industria agroalimentaria, porque cuanto mayor es una organización empresarial y más diversificada tiene su oferta más capacidad de negociación tiene con las grandes cadenas de distribución.⁶³ Esto afecta a la estrategia de desarrollo de las grandes empresas, aunque no únicamente a éstas.⁶⁴

En resumen:

- ◆ La realización del excedente, es decir, la distribución y venta de sus producciones es un elemento especialmente problemático en las industrias estudiadas.
- ◆ Esto se debe por un lado, a que la mayor parte de las producciones agroindustriales se sitúan en segmentos de demanda estabilizada o decreciente, lo que da lugar a una intensificación de los procesos competitivos, en los que el acceso a la distribución juega, cada vez, un papel más importante.
- ◆ Pero, por otro lado, existe una relación conflictiva entre la industria estudiada y las nuevas formas de distribución. Por un lado, porque buena parte de las industrias existentes son de un tamaño tan reducido que no tienen ni tan siquiera acceso a los nuevos canales de distribución. Pero también porque, cuando lo tienen su poder de negociación es bastante más reducido que el de los grandes grupos que controlan la distribución comercial.
- ◆ Esto está suponiendo un freno a las estrategias de aumento de la calidad y, por tanto, del precio final de las producciones agroalimentarias, porque ese aumento de precio resulta difícil de justificar ante la gran distribución.
- ◆ Ello da lugar a un incipiente proceso de concentración de productores. El crecimiento de ciertas organizaciones empresariales provoca el incremento del poder de negociación frente a la gran distribución. Pero esa estrategia sólo pueden llevarla a cabo las empresas más grandes. El resto, la gran mayoría quedan al margen de estos procesos. Tiende, de este modo, a “instituirse” unas relaciones

⁶³ *“Para una gran cadena de distribución, la aceituna es un producto que representa una mínima parte de sus ventas. En España es más importante, pero en usa, las aceitunas ocupan un stand de esta dimensión (señaliza con las manos). Para ganar poder de negociación con la Gran Distribución tenemos que diversificarnos. Por ello, ahora comercializamos mermeladas, patés...con lo que ya no sólo se trata de aceitunas y tenemos más capacidad para presionar a las grandes cadenas, porque ya no sólo les vendes aceitunas, sino varios productos...la idea es seguir en el futuro con la diversificación de nuestras producciones”*

⁶⁴ *A este respecto, un directivo de una empresa de aceitunas nos comentaba ‘Esta empresa era de un señor que había ido a la Gran Distribución y no le habían hecho caso, así que vino a nosotros para ver si a través de nosotros podía acceder a las grandes superficies. Nosotros nos convertimos en su distribuidor y negociamos con las grandes cadenas para que pusieran un stand de promoción con sus productos...son productos con mucho futuro en los que creemos que su demanda va a aumentar mucho en los próximos años’*

comerciales que ligan grandes empresas agroindustriales y gran distribución, resultando el resto de las empresas excluidas de este ámbito.

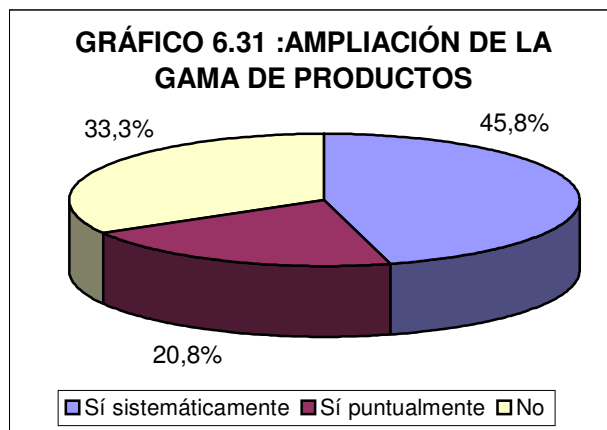
5. APRENDIZAJE, CAMBIO TECNOLÓGICO Y CAMBIO ORGANIZATIVO

En los dos epígrafes anteriores se ha puesto en relación la situación actual del sector, en primer lugar, con la historia de los municipios, de los territorios en los que se encuentran localizadas las empresas entrevistadas y, en segundo lugar, con las principales fuentes de incertidumbre y, por tanto, de conflicto a las que se enfrenta la actividad productiva. En este epígrafe, se pretende analizar el cambio de comportamiento del entorno competitivo propiciado por las empresas entrevistadas. La competencia es un proceso agresivo en la que las empresas implicadas no se contentan con aceptar pasivamente las condiciones impuestas por los mercados, sino que, por el contrario tratan de modificar las mismas en su beneficio. (Guerrero, 1994) Este “intento de cambio” es, a su vez, producto de un aprendizaje (Dosi, 1988). Las nuevas condiciones de mercado una vez aprehendidas no son aceptadas pasivamente, sino que dan lugar a estrategias de respuestas por parte de los individuos que resultan afectados por las mismas (Martin et alia, 1996).

5.1. CAMBIO TÉCNICO

La principal respuesta activa frente a los procesos competitivos es el cambio técnico. Por tanto, el estudio del cambio en las condiciones en que se desarrolla el proceso competitivo es, en el fondo, el estudio de las formas tomadas por el progreso técnico.

5.1.1. Innovación en producto



En nuestro caso, lo primero que hay que destacar es que se ha producido un fuerte aumento en la gama de productos ofrecidas por las empresas. De hecho, casi la mitad de las empresas entrevistadas amplía sistemáticamente su gama de productos. Es decir, con periodicidad, al menos anual, lanzan una serie de nuevas producciones al mercado.⁶⁵

⁶⁵ Por ejemplo, el gerente de una gran empresa aceitunera afirmaba “cada año, sacamos al mercado una media de 4 o 5 productos nuevos”

Estas nuevas producciones pueden haber sido desarrolladas por la propia empresa, en cuyo caso diremos que nos encontramos frente a un caso de “innovación en producto” o pueden haber sido “copiadas”, emulando productos comercializados por las empresas competidoras.

En todo caso, el fuerte aumento de la gama de productos de las empresas debe relacionarse con las características de los patrones de demanda en la actualidad, donde prima un consumidor diferenciado, quebrándose el patrón de consumo de masas característico del fordismo (Boyer, 1988). La búsqueda de este consumidor diferenciado, a partir de la identificación de los correspondientes nichos de mercado se convierte en una estrategia seguida por buena parte de las empresas. Para ello, la ampliación de la gama de productos, de forma que se atienda a cada uno de los nichos existentes se convierte en un elemento fundamental.

Si a partir de una valoración crítica de las entrevistas realizadas se establece el posicionamiento comercial de la empresa se obtiene el siguiente gráfico.⁶⁶

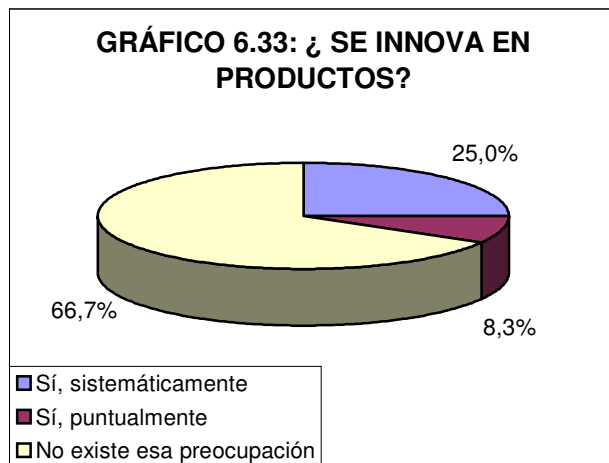


En el mismo puede observarse que si bien existe una parte considerable de las empresas que tienen todavía un producto indiferenciado (a granel), también existe un número considerable de ellas que se han posicionado en busca de un consumidor de alto poder adquisitivo y, por tanto, con una menor sensibilidad a los precios.⁶⁷ Esta tendencia al aprovechamiento de nichos de mercado altos por parte de las empresas con una mejor posición competitiva hace que muchas de ellas lleven a la práctica procesos de innovación en producto.

⁶⁶ Se trata en todo caso, de una valoración subjetiva realizada por el autor, sobre la base del análisis de la información proporcionada por los entrevistados.

⁶⁷ *‘Hay gente dispuesta a pagar más si los mantecados están liados a mano. Ese trabajo lo hacen mujeres que ganan a destajo según los mantecados que lían’*

En algunos casos, las “innovación en producto” se encuentra perfectamente incorporada a las rutinas de la empresa, sobre todo, en el segmento de confitería industrial⁶⁸ o la aceituna.⁶⁹ Pero incluso en sectores tradicionales, como puede ser el vino se aprecia la existencia de estas conductas.⁷⁰



Con todo, se trata de iniciativas tomadas por el núcleo más activo de las industrias entrevistadas. Frente a ello, más del 70% de las empresas no realiza ningún tipo de innovación en producto, lo que significa que, o bien tienen una actitud totalmente pasiva frente a un proceso, la segmentación de la demanda que no es precisamente nuevo, sino que se remonta, cuando menos a los años 70, o bien se limitan a imitar a sus competidores más cercanos. Las prácticas de “imitación” llegan a ser en algunas actividades muy importantes.⁷¹

68

“-Entrevistado ...cada año sacamos algún producto nuevo.

- Entrevistador: *Me podría decir los últimos productos que han desarrollado...*

- Entrevistado: *Querrás decir los últimos productos que nos han copiado, porque aquí nos lo copian todo. Es inútil innovar porque si tiene éxito todo el mundo lo hace y si no lo tiene no lo hace nadie...pero con todo, todos los años sacamos algún producto nuevo*

- Entrevistador: *¿Cómo por ejemplo?*

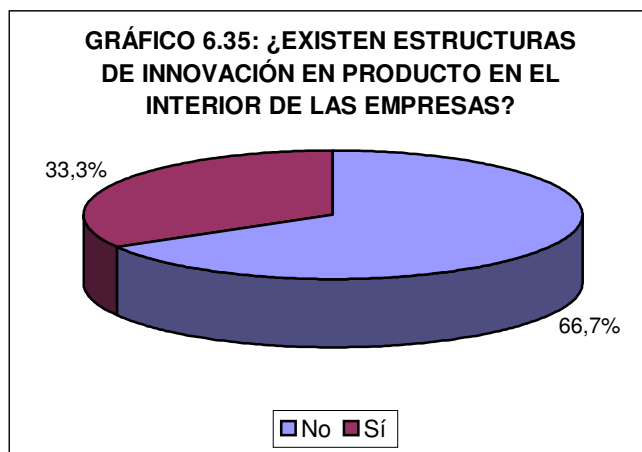
- Entrevistador: *Es inútil que te diga los nombres. Por ejemplo mil noches, nemilos, navachos...las bolas de coco que ahora las hace todo el mundo en Estepa, las empezamos haciendo solamente nosotros”*

69 *“Cada año sacamos 2 o 3 nuevos productos al mercado. Les hacemos sus correspondientes campañas de publicidad y promoción. Los mantenemos en el mercado 5 o 6 años y si no hay una demanda significativa los retiramos...mi hermano es el responsable de I+D y es él el que se quiebra la cabeza todos los años para sacar los nuevos productos”*

70 *“Así que teníamos dos opciones (ante la caída de la demanda). Una era encerrarnos en no nosotros mismos y seguir haciendo lo que siempre habíamos hecho. La otra ver cómo podíamos afrontar este vacío de mercado. Nos decidimos por esta última y para eso tomamos dos iniciativas. Una crear un departamento de exportación...la otra meternos en proyectos de I+D...”*

71 *“...ahora lanzamos el producto y, antes de lanzarlo, ya le hemos puesto un nombre que, a su vez, hemos registrado para que nadie lo pueda utilizar. Ya no lanzamos productos con nombres generales que*

Para realizar una actividad de innovación en producto, por otro lado, es necesario disponer de una organización del trabajo adaptada a ello. De hecho, en las empresas en las que existía innovación en producto ésta se acompañaba, siempre, de algún tipo de adaptación organizativa que la hacía posible. Es decir, se trataba de una actividad planificada con una serie de personas responsables que la desarrollaban sistemáticamente.



Pero, casi ninguna de las empresas entrevistadas tenía un Departamento de Investigación y Desarrollo instituido como tal. Se suele considerar que consume demasiados recursos financieros con lo que se suele apostar por soluciones intermedias. Una de ellas es la contratación de un único responsable para la innovación en producto (normalmente, un químico) , otra la contratación de diferentes laboratorios para el estudio de posibilidades de innovación concretas.

Por otra parte, debido a la volatilidad de la demanda antes referida, muchas veces son los departamentos de marketing y comerciales los responsables del lanzamiento de nuevos productos. Es decir, ellos asumen la iniciativa, subordinándose la parte “técnica” de la producción a las decisiones tomadas por ellos.⁷² Otras veces se opta por inculcar la mentalidad “innovadora” al conjunto de la organización, apareciendo la misma como una actividad poco regulada.⁷³

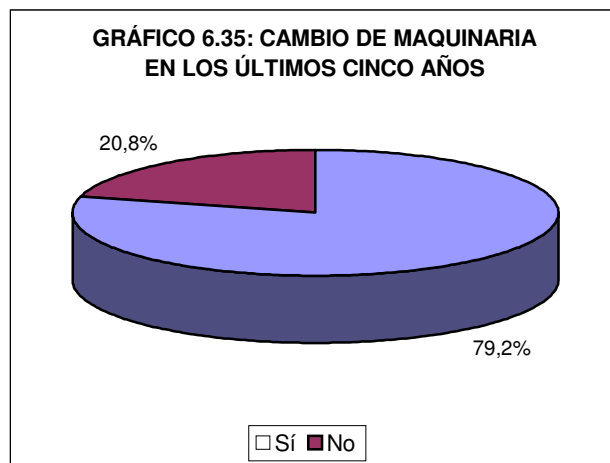
todo el mundo puede usar...claro que es mucho más complicado porque tienes que introducir el producto y el nombre.”

⁷² O lo que es lo mismo, los encargados de Marketing son los que deciden los productos que pueden lanzarse, los que realizan los correspondientes estudios de mercado, los que diseñan los envases y embalajes. Pero ellos no saben producir. Por tanto, tienen que recurrir a los ingenieros, jefes de fábricas o al denominado departamento técnico para saber la factibilidad de sus iniciativas. Pero el flujo de información y la dinámica productiva las impone, por así decirlo, el mercado a través de las personas y estructuras organizativas que más directamente tratan con él.

⁷³ *“Nosotros no tenemos un departamento de I+D que se encargue de la concepción de nuevos productos, sino que, en la innovación se implica la empresa entera.... Bueno pues se le ocurre a una persona en concreto, en este caso a mí y lo llevo al consejo de dirección que aprueba empezar a trabajar en esa dirección, de ahí en adelante la responsabilidad es del Director General, que a su vez encarga al departamento de marketing que haga un estudio de mercado sobre las posibilidades del producto. Este estudio pasa al departamento comercial que opina sobre él. Una vez que da su visto bueno, pasa de nuevo a la dirección general....”*

5.1.2. Innovación en proceso

Si se entiende por “innovación en proceso” la compra de nueva maquinaria que, como tal tiene unas mayores prestaciones, la mayor parte de las empresas entrevistadas tienen perfectamente incorporada esta rutina.⁷⁴

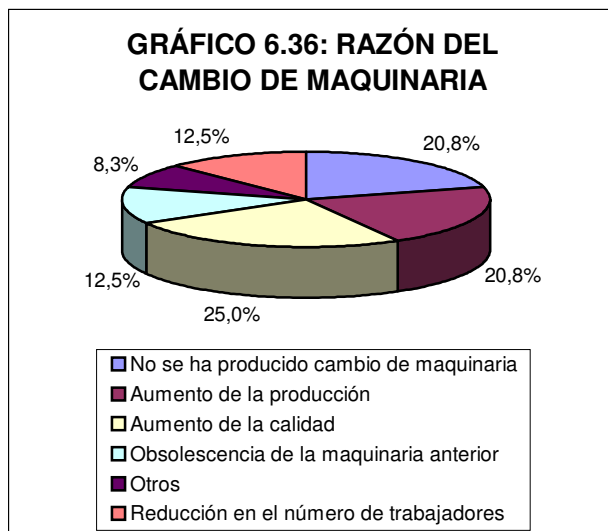


Casi un 80% de las empresas entrevistadas han procedido a renovar total o parcialmente su maquinaria en los últimos cinco años. En algunos casos, los procesos inversores han sido especialmente intensos⁷⁵, aunque la justificación de los mismos es distinta según los casos.

“En otros productos, por ejemplo, ahora hemos sacado una aceituna rellena de ajo. Pues bien, nuestro delegado en China, en una feria vio que vendían un producto que se podía utilizar para el relleno. Nos lo dijo. Nos pareció bien, hizo los contactos para comprar el producto y al final hemos sacado las aceitunas rellenas de ajo”

⁷⁴ *“Estamos continuamente renovando. El año pasado, por ejemplo, invertimos más de 1000 millones y este año ya vamos por los 400...realmente, nos vemos obligado, porque se incrementa nuestra demanda y claro, para producir más hay que comprar más maquinaria”*

⁷⁵ Por ejemplo, en el caso de la empresa Ángel Camacho, SA desde 1996 la empresa está construyendo una nueva fábrica de 100.000 m² en su solar de Morón. La inversión en la primera fase (centro de recepción, selección, clasificado y transformación) ascendió a 249 millones de pesetas en 1996 y 150 millones de pesetas en 1997. En 1998, la empresa comenzó la segunda fase (fábrica de aceitunas negras) lo que supuso durante ese año una inversión de 435 millones de ptas.

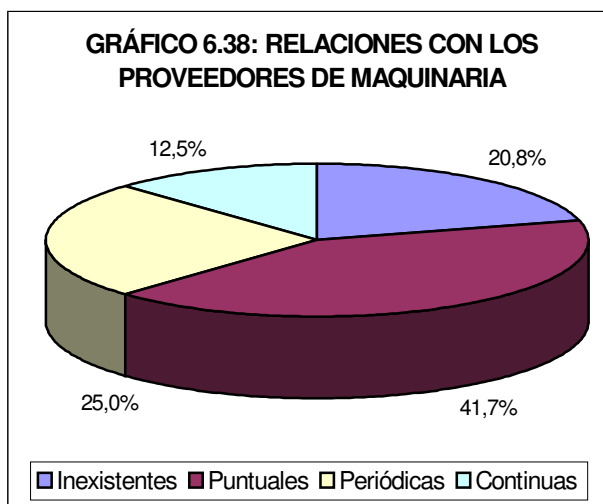


Como puede observarse las introducciones de nueva maquinaria vienen inducidas por varios elementos. El más importante de ellos es el incremento de la demanda de productos de la empresa, que en el pasado ha obligado a fuertes aumentos en la capacidad productiva⁷⁶. También hay que citar el intento de mejora en los niveles de calidad. En algunos casos, como las industrias cárnicas, se trata de innovaciones obligadas para la homologación de los procesos de transformación con los vigentes a nivel de la unión europea. En la mayoría de los casos, sin embargo, se trata de iniciativas llevadas a cabo por los empresarios como forma de propiciar un mejor posicionamiento de sus productos. Junto con ellos, la reducción de empleo es el factor que, de forma más directa explica la introducción de nueva maquinaria.⁷⁷

⁷⁶ *“Hemos realizado muchas ampliaciones. En este tiempo hemos construido tres fábricas (de nueva planta) y hemos realizado 3 ampliaciones de las instalaciones ya existentes. La razón ha sido que se han incrementado las ventas, así que hay que aumentar la capacidad de producción y no sólo de producción sino también de almacenamiento”*

⁷⁷ Con todo, las razones de la introducción de nueva maquinaria no quedan ni mucho menos resueltas con las respuestas de los entrevistados. En primer lugar, porque existe un elemento de deseabilidad social que condiciona las respuestas de los mismos. Es difícil, por ejemplo, para un empresario reconocer que introduce nuevas máquinas para, de este modo, reducir el empleo. Pese a que la metodología de investigación utilizada se ha basado en la entrevista semiestructurada y esto, al facilitar una comunicación más fluida, permite que los entrevistados puedan expresarse con mayor libertad, la realidad es que no se elimina el elemento de deseabilidad social que condiciona las respuestas. Además las reducciones de empleo aparecen, en ocasiones, como una de las motivaciones no la única que explican las decisiones de los gerentes.

“Casi todos los años se introduce una maquina nueva, la mayor parte de ella s a decir verdad para reducir mano de obra, aunque de todas formas no se reduce la plantilla, sólo que la gente se dedica a hacer otras cosas”



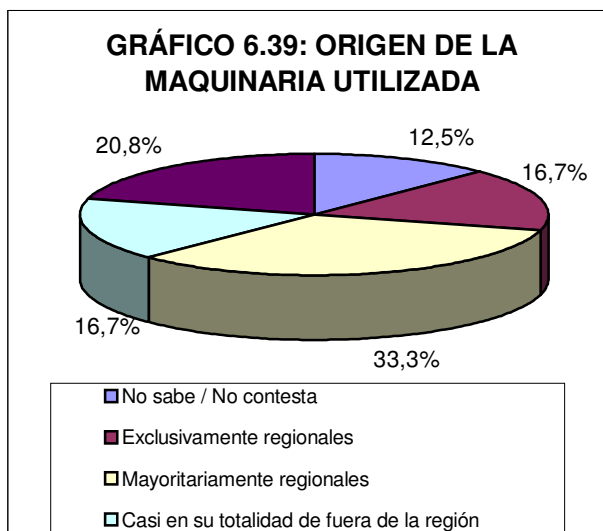
Sin embargo, las relaciones con los proveedores de maquinaria no suelen ser excesivamente estrechas. Una de las principales fuentes de incorporación de la innovación es a través de relaciones proveedor-cliente estrechas. De esta forma, los proveedores informan a los clientes (en este caso, a las empresas agroindustriales estudiadas) de los principales cambios y novedades aparecidas, facilitando el mantenimiento de su posición competitiva. Del mismo modo, los clientes informan a los proveedores de sus necesidades, siendo éstas un elemento que debe orientar la innovación en el diseño de la maquinaria promovida por éstos.

Pues bien, en nuestro caso, casi en el 50% de los casos las relaciones son puntuales.⁷⁸ En los restantes casos, se asiste a la existencia de relaciones periódicas⁷⁹. En estos casos, existe un flujo de información desde los proveedores a los clientes, pero no en sentido inverso. Supone una forma de conocer las novedades existentes, pero, en ningún caso, influye en la génesis de la nueva maquinaria a aparecer. En este sentido, sólo en un 12,5% de los casos puede hablarse de que existe una relación estrecha entre empresas proveedoras de maquinaria e industrias agroalimentarias.⁸⁰

⁷⁸ Es decir, limitadas al momento de compra de la maquinaria y a lo sumo a la reparación esporádica de reparaciones.

⁷⁹ Es decir, que se mantienen una serie de contactos a lo largo del año, con motivo normalmente de la reparación y mantenimiento de la maquinaria, que, en muchas ocasiones se aprovecha para ilustrar al cliente sobre las novedades aparecidas y la posible conveniencia de su adopción.

⁸⁰ Un ejemplo, en este sentido, podría ser la aceituna de mesa, donde existe un cierto nivel de desarrollo tecnológico fruto de la relación entre las principales empresas aceituneras con las empresas fabricantes de maquinarias. De este modo, algunos de los entrevistados identifican el máximo nivel de desarrollo tecnológico con la empresa SADRYM, localizada en Sevilla. A su vez, en esta empresa mantuvo hasta 1997 una participación muy importante (48,7%) Angel Camacho, SA (ACSA) que vendió en 1997. En este sentido, ACSA es un ejemplo de desarrollo tecnológico. En 1955 desarrollan junto con SADRYM las primeras máquinas deshuesadoras y en 1980 renuevan totalmente su fábrica, lo que les permite que todo el movimiento de aceitunas se haga por tuberías con el ahorro de costes de mano de obra que ello supone.



Todo esto se pone en relación con el origen de la maquinaria utilizada. En este sentido, pese a la tendencia de la industria regional a comprar este tipo de insumos fuera de la región, las empresas entrevistadas, quizá por su perfil de especialización productiva, tienden a adquirir, en buena parte, los mismos de empresas que tienen su sede social en el interior de Andalucía. Por ejemplo, la industria confitera compra una buena parte de su maquinaria en talleres situados en ocasiones a escasa distancia de las mismas.⁸¹ en el caso de la aceituna de mesa, ya se ha indicado la importancia de algunas empresas localizadas en la región⁸². En todo caso, normalmente, la maquinaria comprada no es **exclusivamente regional**, sino que, en la actualidad, se observa una coexistencia, entre proveedores regionales y no regionales.

Toda esta sucesión de transformaciones ha dado lugar a una transformación sustancial de los procesos productivos. Este cambio es observable en la práctica totalidad de las actividades. En este sentido, se observa en la industria aceitera que ha asistido a una modificación sustancial en el proceso de molturación, en el envasado y en el tratamiento de los residuos. También se observa en el caso del vino⁸³, la confitería industrial⁸⁴ o la

⁸¹ *“Por lo menos el 50% de la maquinaria está hecha en talleres técnicos de Estepa. Aquí hay empresas muy importantes de construcción de maquinaria para confitería. Tanto es así que venden incluso al extranjero. Pero no sólo esto, aquí también hay empresas de impresión, litografía, cartonaje etc...”*

⁸² *“Son, en este momento, la empresa líder en el sector de maquinaria para elaboración y envasado de aceitunas...sí es de capital mayoritariamente español.”*

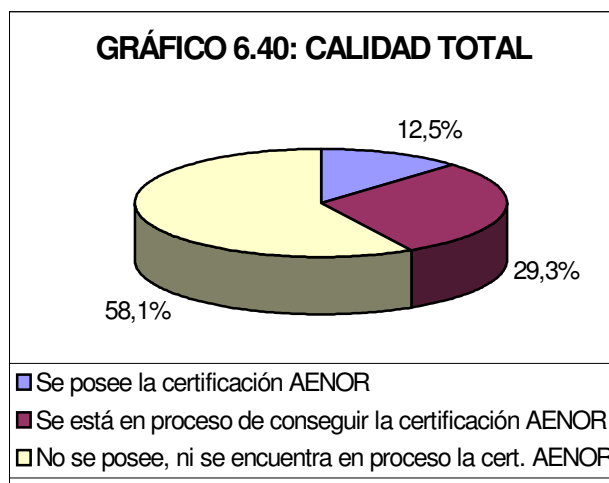
⁸³ En este caso, las principales innovaciones en proceso se refieren al:

- Fermentado. Con la introducción del acero inoxidable y el control automático de la temperatura.
- Embotellado. Con la introducción de nuevas líneas que requieren menos mano de obra.

⁸⁴ Uno de los entrevistados, sintetizaba del siguiente modo, los cambios técnicos experimentados por el sector:

- En los años 60 se mecaniza la preparación de los ingredientes, la elaboración de la masa, y el redondeado de la misma, lo que supuso una fuerte reducción de empleo en el sector.

aceituna de mesa.⁸⁵ En este sentido, los procesos de transformación de los productos agrarios son, cada vez, más genuinamente industriales. A todo este proceso, se le une el, posiblemente, último tipo de “innovación en proceso” aparecida, que afecta al flujo completo que siguen las mercancías en el interior de la fábrica. Nos estamos refiriendo a los denominados certificados de calidad total.



La implantación de procesos de calidad total tiene una doble vertiente. Por un lado, facilita la actividad comercial de la empresa, al dotarla de un certificado que acredita el cuidado puesto en los procesos de manipulación de alimentos, es una garantía de la calidad de sus producciones. Además al realizar un estudio sobre el conjunto del proceso productivo, permiten una racionalización del mismo. Los entrevistados reconocen esta doble funcionalidad en la implantación de sistemas de calidad total⁸⁶, pero, la mayoría de ellos reconocen que el aspecto comercial es hoy el principal motivo

- En los años 73-75 se produce la principal innovación en proceso con la introducción de los sistemas de envoltura. Esto supuso la mayor reducción de empleo experimentada por el sector.
- En los años 80 se introducen otras innovaciones de menor importancia como el paso de los hornos rotatorios a los hornos continuos (fase de elaboración), lo que, a su vez provoca cambios en el sistema de enfriado (enfriamiento en continuo).
- En la actualidad, ha comenzado el proceso de mecanización de la única fase que actualmente conserva su carácter manual que es el empaquetado, por lo que es probable que en el futuro se reduzca aún más el empleo.

⁸⁵ . *‘Hace 30 años todo se hacía prácticamente a mano, pero hoy día todo e stá mecanizado. Las aceitunas por ejemplo se mueven por tuberías entre tanques de 12.000 kg. Esos tanques antes se llenaban manualmente, o al menos los bidones se descargaban manualmente. Hoy eso lo hacen los camiones cisterna. Llegan y se conectan a través de tuberías a los tanques y así descargan su producción...Por ejemplo, hay deshuesadoras que deshuesan 2500 aceitunas / Minuto’*

⁸⁶ *‘La verdad es que un sistema de calidad total tiene dos vertientes. Por un lado, permite mejorar el proceso técnico en el interior de la fábrica, racionalizar la producción, aumentar la calidad, pero por otro lado tiene una importancia de cara a nuestros clientes. Sirve, sobre todo, para clientes nuevos que no nos conocen y claro de esta forma saben que nuestros productos están controlados y tienen un nivel de calidad alto’*

a la hora de adoptar estas iniciativas⁸⁷. En este sentido, son las empresas con un mayor tamaño y nivel de desarrollo organizativo las que llevan las consecuencias de la implantación de los sistemas de calidad hasta sus últimas consecuencias, optando empresas de más reducida dimensión por el objetivo más modesto de obtener el certificado AENOR lo antes posible.

5.2. CAMBIO ORGANIZATIVO

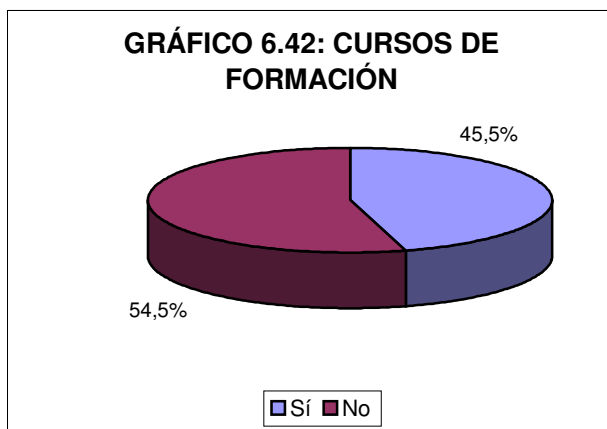
Las empresas estudiadas no sólo han procedido al desarrollo de nuevos productos (innovación en producto) y a la introducción de nuevos procedimientos de fabricación (innovación en proceso). También han procedido a modificar, en algunos casos, sus estructuras organizativas para adaptarlas al nuevo entorno competitivo



Ya se ha visto que las empresas estudiadas se caracterizan por un débil nivel de desarrollo organizativo que, adicionalmente, no se ha visto sustancialmente modificado en el 50% de los casos en los últimos años. Es más son precisamente las empresas más pequeñas, con estructuras de gestión exclusivamente familiares y, por tanto, menor nivel de desarrollo organizativo las que menos han desarrollado sus sistemas de organización en los últimos años. Por el contrario, son las empresas de mayor tamaño y estructuras organizativas más desarrolladas las que han sido capaces de modificar sustancialmente sus estructuras organizativas

Con esto se asiste al hecho de que hay estructuras más capaces de asimilar los cambios que otras. Todo esto produce el aumento de la distancia entre unas pocas empresas con un posicionamiento muy favorable en los mercado y tamaño y volumen de recursos financieros considerables y el resto del tejido empresarial que queda descolgado de la dinámica impuesta por las mismas.

⁸⁷ *‘Yo conozco muchas empresas que después de la implantación del sistema de calidad total se encuentran peor....Se hacen cosas mal porque se complican los procesos...Porque, al encontrarse todo regulado, si antes llevaban, por ejemplo, el producto directamente de una máquina a otra, ahora hay que seguir un itinerario que es más largo y todo eso redundando en la aparición de una serie de problemas que antes no existían...Pero ahora mismo es el boom...Las primeras que lo saben son las instituciones que otorgan los certificados y que ganan mucho dinero con este asunto’*



La verdad es que, con todo, existen una serie de mecanismos que tienden a favorecer la **difusión del conocimiento** a través de las organizaciones empresariales. Uno de ellos, es la denominada Formación Continua que, aunque dirigida en principio a los trabajadores, resulta intensivamente utilizada por algunos de los gerentes de las empresas más pequeñas como forma de adquisición de conocimientos. En la actualidad, en este sentido, puede afirmarse que casi la mitad de las empresas entrevistadas declara haber seguido algún curso de formación.

Otro mecanismo, al menos potencial, de difusión de conocimientos y saber hacer es la pertenencia a determinadas asociaciones profesionales. Son ellas las que se encargan en muchas ocasiones de impartir cursos de formación, de organizar simulaciones de empresas o de favorecer encuentros entre empresarios que sirven para fomentar las relaciones informales existentes entre los mismos.



En el caso que nos ocupa, una mayoría de empresas pertenecen a alguna asociación profesional. Sin embargo, no puede considerarse que su pertenencia a las mismas suponga un elemento importante en la actividad de sus empresas. En este sentido, la mayoría de los encuestados no concede demasiada importancia a la actividad desarrollada por estas organizaciones.⁸⁸

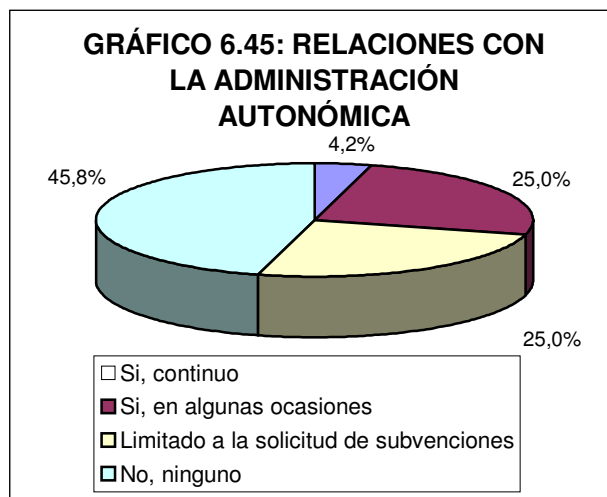
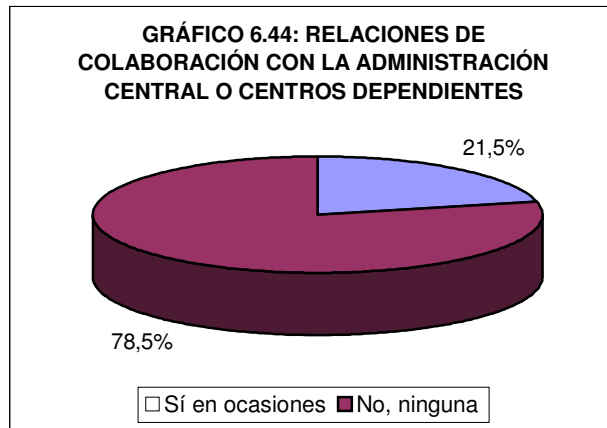
⁸⁸ 'Básicamente se dedica a la unificación de ciertos criterios en relación con la Administración'

5.3. RELACIONES CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

En el proceso de reestructuración experimentado en el área las Administraciones Públicas han jugado un papel fundamental. Su actuación no puede considerarse ajena o subsidiaria a los mecanismos de mercado, sino totalmente integrada, como un elemento más en la evolución de los mismos.

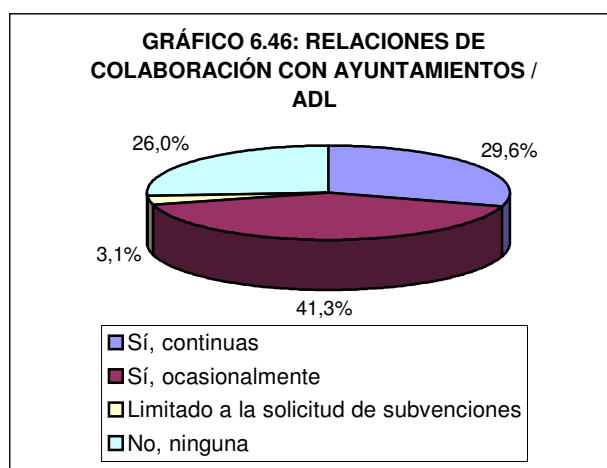
La reestructuración productiva ha supuesto la transición desde el estado keynesiano al estado schuempeteriano (Jessop, 1995). Esto ha derivado en una creciente asunción por parte de las administraciones públicas de competencias en las denominadas políticas de oferta o políticas de fomento de la actividad económica. Muchas de estas competencias abarcan esfera (como construcción de infraestructuras o regulación del mercado por ejemplo) bastante lejanas del día a día de la actividad empresarial.

Pero, en otros casos, la actividad de fomento de la actividad privada se concreta en actuaciones que caen dentro de la esfera directa de actividad de las empresas (por ejemplo, el fomento de la exportación, la concesión de subvenciones etc..)



En este sentido, la importancia de la intervención es tanto mayor cuanto más “à ras de suelo” se realice. Porque cuanto más pequeña es la Administración Pública que se responsabilice de ella, mayor es efecto sobre el conjunto del tejido productivo. Por eso, si el efecto de las medidas de apoyo instrumentadas desde la administración central es reducido, la ejercitada desde ayuntamientos y agencias de desarrollo local (ADL) es mucho más significativa. La cercanía a los ciudadanos es un elemento que favorece la efectividad de las políticas diseñadas.⁸⁹

En todo caso, las formas en las que se influye en la actividad empresarial de estos municipios es variada. Lo más frecuente es que las relaciones se limiten a la solicitud y tramitación de subvenciones.⁹⁰ No obstante, en otras ocasiones, han contribuido a la puesta en marcha de nuevas iniciativas⁹¹ o bien, han realizado tareas de asesoramiento a empresas de reducido tamaño.



Por otro lado, estas tareas de impulso al desarrollo de nuevas empresas o asesoramiento tienen su sentido para particulares sin experiencia o empresas pequeñas lo que hace que una buena parte del tejido agroindustrial de estas localidades quede fuera de las mismas⁹². Con todo, en algunos casos la existencia de múltiples instituciones provoca

⁸⁹ “Tenga usted en cuenta de que esto es un pueblo y es muy distinto de una ciudad como Sevilla. Si yo voy al Ayuntamiento, saben quién soy y si tengo necesidad de saber algo pues me lo dicen. Incluso, si ellos saben de algo que me puede interesar me dicen ..mira Rafael que esto y lo otro...La ADL, en concreto, nos suelen informarnos bastante”

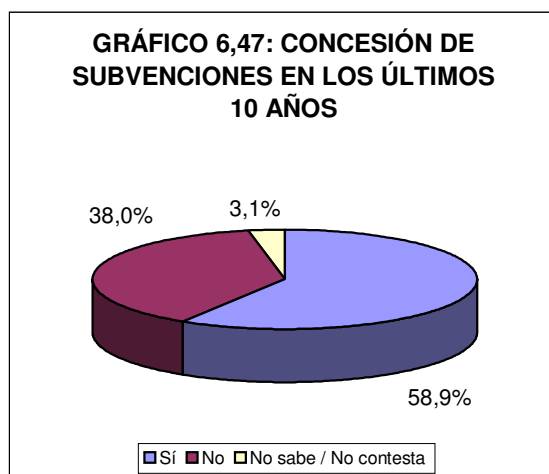
⁹⁰ “La ADL o la UPE como aquí las llamamos, porque son las antiguas Unidades de Promoción de Empleo, nos ayudan a gestionar las ayudas del IFA...Vamos que las pedimos a través de ellos” Otro entrevistado indica ‘Hemos mantenido relaciones con el Sector Público, sobre todo, por lo que se refiere a la solicitud de subvenciones, pero un contacto continuo con ellos, no se puede decir que exista”

⁹¹ “La UPE nos ayudó mucho, sobre todo, al principio. Trabajamos mucho con ellos. Nos aconsejaba sobre las cosas que teníamos que hacer y dónde nos podíamos dirigir, qué subvenciones podíamos pedir, etc...Fueron ellos los que nos gestionaron la subvención del IFA...Ahora tenemos menos trato con ellos, porque ya no necesitamos tanto asesoramiento y porque la mayor parte de las inversiones las realizamos al principio”

⁹² “Realmente nos pueden ayudar poco porque somos demasiado grandes. Por ejemplo, nosotros conseguimos algo en el LEADER I, pero ya en los restantes no pudimos presentarnos porque eran de apoyo a Pymes y nosotros somos demasiado grandes”

una cierta confusión sobre las competencias reales de las mismas. De hecho, existen actividades que son asumidas por dos o tres administraciones públicas⁹³. A la vista de esto y de la gran cantidad de instituciones creadas para intervenir sobre el territorio puede hablarse de la existencia de una cierta **inflación institucional**.⁹⁴ No obstante, la existencia de esta multiplicidad de instituciones públicas no es, en general, negativamente percibida por los empresarios, debido a dos hechos. En primer lugar lo cierto es que, en general, los empresarios del área pese a las múltiples instancias de “promoción” de la actividad económica existentes, echan mano tan sólo de alguna de ellas. Pero, en los escasos casos, en los que existe una política empresarial destinada a maximizar el flujo de recursos procedentes del sector público mediante el desarrollo de una política de diversificación y cambio tecnológico, la ayuda de la administración considerada en su conjunto es muy considerable.⁹⁵

La importancia de la intervención pública en la reestructuración de la actividad agroindustrial de estos territorios puede observarse si se analiza el porcentaje de empresas que se han beneficiado de alguna subvención en los últimos 10 años.

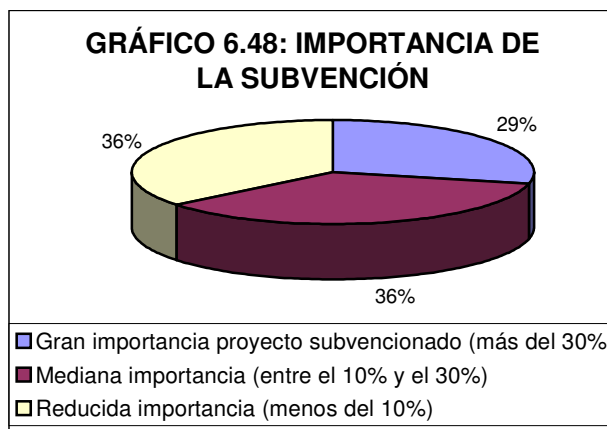


⁹³ “La verdad es que lo que uno nota es que, a veces, te mandan la misma información primero el ICEX y después CPA...a veces, incluso, también la Cámara de Comercio y la CEA. Vamos que no hay mucha organización...El ICEX básicamente nos manda información sobre EVENTOS/ FERIAS / MISIONES COMERCIALES...en ocasiones vía internet...La ventaja de CPA es que participar en una feria del ICEX no es fácil, porque para reservar un stand es necesario tener ya un alto volumen de negocio. CPA facilita estas condiciones. Te facilita que compartas el espacio de un stand y esas cosas...”

⁹⁴ “Está la Diputación, la Mancomunidad de Municipios Campiña Sur, el Grupo de Acción Local que lleva las iniciativas de Desarrollo Rural financiadas con el PRODER, está el Consejo Regulador (de la DO) y está el ayuntamiento del que dependen a su vez la oficina de desarrollo local y alguna empresa municipal que también hace algo”

⁹⁵ “La verdad es que nosotros lo que intentamos es sumar. Por ejemplo, la mancomunidad se encarga de unas cosas que dar servicios públicos y la ODL ayuda a la gente que quiere montar una empresa para que no tengan que soportar toda esa burocracia necesaria para hacer cualquier cosa. Pero la Mancomunidad se está moviendo en la promoción de este sector económico. En concreto, está poniendo en marcha un proyecto de internacionalización, pues en la medida en que nos pueda ser útil colaboraremos con ellos”

Casi el 60% de las empresas entrevistadas han recibido algún tipo de subvención para el desarrollo de su actividad. No obstante, esto quiere decir poco. Del montante de la subvención depende realmente la importancia de la misma a la hora de facilitar el desarrollo o, cuando menos, la supervivencia de las actividades productivas subvencionadas.



De hecho, casi en un 30% de los casos las subvenciones concedidas son de una gran importancia. En realidad, la importancia relativa de la subvención depende del programa en que la misma se encuentre integrada. Por ejemplo, las empresas que han acometido estrategias destinadas a la denominada “diversificación productiva” han obtenido montantes de ayuda considerables.⁹⁶ Adicionalmente, en más de un 35% de los casos la subvención sin ser determinante en los procesos inversores solicitados tiene una presencia significativa.

En definitiva, la actuación de las Administraciones Públicas es fundamental a la hora de entender la forma tomada por los procesos de Reestructuración en estos municipios. Las administraciones públicas intentan crear redes de empresarios con los que mantienen unas relaciones de intercambio de información, gestión de subvenciones y establecimiento de canales de colaboración. No obstante, la receptividad de los mismos a estas iniciativas es limitada.

⁹⁶ Si un proyecto se considera que favorece la diversificación productiva de un determinado territorio puede recibir hasta un 40% de subvención a fondo perdido con cargo a la iniciativa comunitaria PRODER. El propio concepto de qué se entiende por diversificación productiva es muy subjetivo y, en todo caso, fruto de una construcción social en la que las valoraciones políticas no se encuentran ausentes. Por ejemplo, el paso de los sistemas de molturación de la aceituna de las tres fases a las dos fases ha sido considerado como “diversificación productiva” y financiado con un 40% de subvención en muchos casos. La rápida introducción de los sistemas de dos fases en las almazaras no puede entenderse sin la activa participación de las instituciones públicas. Igualmente, el desarrollo de ciertas variedades de vino también se ha considerado como diversificación productiva. Es decir, en realidad, bajo el epígrafe de “diversificación productiva” se engloban, en muchas ocasiones, intervenciones de carácter estratégico de fomento de la innovación en producto o en proceso en sectores tradicionales.

6. CONCLUSIONES

Como ha tenido ocasión de verse a lo largo de todo el estudio, la evolución de la actividad agroindustrial en los municipios considerados se ve afectada por tres tipos fundamentales de influencias.

- ◆ **Por un lado, el peso de la historia.** El hecho de tratarse de zonas tradicionalmente agrícolas con un régimen latifundista de tenencia de la tierra ha tenido un efecto importante sobre la construcción social de la actividad agroindustrial. El origen de los capitales existentes, las formas de acción social, la importancia de la familia, la relevancia de las tradiciones productivas locales etc. son aspectos fundamentales para explicar la realidad de la industria agroalimentaria existente.

En concreto, **determina la existencia de una serie de sistemas productivos controlados por empresarios locales, pero, sin que ello suponga una extensión del valor de la “empresariabilidad” por el conjunto del tejido social.** Por tanto, se trata de empresas que, sin ser excesivamente grandes, tampoco son únicamente microempresas. Por otro lado, buscan activamente el crecimiento, sobre la base de un conjunto acotado de especializaciones productivas (fruto en casi todos los casos de un saber – hacer local fuertemente extendido) y con una fuerte relación con la base agrícola tradicional de estos municipios. Pero no sólo “el peso de la historia” condiciona el futuro del sector. En la actualidad, el desarrollo de la actividad agroindustrial en estos municipios depende de cómo se solventen otros conflictos de intereses.

- ◆ **Por otro lado, la forma en la que se organice socialmente el trabajo.** Tradicionalmente, las fuertes tasas de desempleo existentes en estas localidades han hecho que los empresarios se encuentren en una posición muy favorable a la hora de proceder a la contratación de trabajadores. Dada la fuerte oferta de trabajo, se ha optado por incrementar al máximo la rotación de los trabajadores en el interior de las empresas. La estacionalidad de algunas producciones y la fuerte volatilidad de la demanda se han solventado, en parte, acudiendo a contratos “temporales”. De este modo, las empresas agroindustriales de estos municipios tienen un alto número de contratados temporales cuya actividad depende de la carga de trabajo de la factoría.

Aunque la flexibilidad laboral es uno de los rasgos del modelo postfordista de producción, en este caso, parece que su origen es muy anterior. Es decir, parece que incluso durante el período fordista las tasas de temporalidad de las industrias agroalimentarias aquí localizadas fue muy alta. Por tanto, la reestructuración postfordista no ha hecho sino acentuar unos de los rasgos característicos de estas formaciones sociales: la precarización en el empleo de los trabajadores como forma de obtención de la máxima plusvalía de los mismos

- ◆ Pero las empresas agroindustriales de estas localidades, adicionalmente, se ven sometidas a procesos competitivos cada vez más intensos. Dentro de los mismos, ha emergido con la Reestructuración postfordista un nuevo tipo de agente que parece tener una especial capacidad de control sobre el conjunto de la cadena de valor agroalimentaria: la gran distribución. La emergencia de este tipo de agente está suponiendo, por un lado, que un número muy significativo de empresas esté quedando al margen de los nuevos procesos de competencia. Simplemente, porque

no tienen un volumen que les permita abastecer a los mismos o porque no pueden ofrecer sus productos a los precios demandados por estos operadores. Pero, además, el poder de negociación de estas industrias con la gran distribución suele ser bastante reducido, con lo que los márgenes de beneficio de estas actividades se reducen, lo que, a su vez, provoca que el posicionamiento de las mismas en las gamas altas (que necesitan de cuantiosas inversiones en publicidad, promoción, envasado, diferenciación de productos, investigación de mercados etc.) se complique.

- ◆ **Ante esta problemática, las empresas agroindustriales no permanecen pasivas, sino que, por el contrario, intentan modificar el entorno competitivo a través del aprendizaje.** La principal forma de aprendizaje es el cambio técnico. En este sentido, dada la dinámica impuesta por los mercados son muchas las empresas que han ampliado sistemáticamente su oferta de producto, pero muchas menos las que han desarrollado productos nuevos protegidos por leyes de propiedad industrial. Para que un proceso innovador llegue a buen término es necesario, además, contar con unas estructuras productivas que lo permitan. Es decir, es necesario contratar personal con cualificación necesaria para llevarla a cabo, así como orientar a la empresa para la continua introducción de nuevos productos. Realmente sólo una tercera parte de las empresas entrevistadas tiene contratada alguna persona para la realización de actividades que, al menos parcialmente, puedan ser consideradas como de Investigación y Desarrollo. Sólo esta tercera parte puede afirmarse que aprenden y crean nuevas condiciones de competencia que permiten obviar muchos de los conflictos de intereses que caracterizan su inserción en los mercados.

- ◆ Por último, en todo este proceso de Reestructuración y en la respuesta que se ha dado a los mismos, a través del aprendizaje, **el papel de los poderes públicos ha sido muy destacado.** Las actuaciones de fomento de la actividad empresarial y de intervención sobre el territorio han sido de índole muy variada durante los últimos años. Se trata de intervenciones constantes, pero no sistematizadas, donde intervienen un número creciente de instituciones que, en ocasiones, solapan sus competencias. La receptividad de los empresarios a las mismas ha sido, por otro lado, limitada. No obstante, su papel resulta básico en el sentido de que **promueven activamente la asimilación por parte de las empresas de “rutinas” innovadoras.**

CAPÍTULO 7: CONCLUSIONES DE LA TESIS

De la presente investigación se desprenden una serie de conclusiones relevantes no ya tan sólo para entender el papel de la industria agroalimentaria en el entramado productivo, social y territorial de la región, sino, incluso, para valorar el grado de coherencia interna de eventuales políticas de desarrollo regional. De hecho, si se revisa la evolución de los planteamientos sobre el desarrollo económico en Andalucía puede observarse que han cambiado muchas cosas. Del primer plan de desarrollo aprobado por el gobierno preautonómico al último de los planes asumidos por el gobierno regional, existen múltiples diferencias.

Pero, más importante que las diferencias pueden ser las coincidencias. En todos los programas y planes subyacen tres ideas fundamentales:

- El crecimiento en su máxima expresión, es decir, cuanto más crecimiento mejor, es una condición “sine qua non” para la modernización de la actividad económica en Andalucía. En sus versiones más simples o en las más sofisticadas (véase por ejemplo, el discurso de la convergencia real) el crecimiento de la producción es un objetivo perseguido por las distintas políticas de fomento de la actividad económica puestas en práctica por la Junta de Andalucía.
- No obstante, se admite, normalmente de forma implícita, que este crecimiento tiene una capacidad desestructuradora, o dicho en términos más técnicos que, junto a activos importantes, tiene también pasivos. Por ello, al sustantivo crecimiento suelen acompañarle los adjetivos de “sostenible”, “equilibrado”, “autocentrado” etc. Estos adjetivos vienen a dotar de una serie de características cualitativas al crecimiento. Características necesarias para el funcionamiento de una sociedad como la andaluza, con serios problemas estructurales en la articulación de sus relaciones productivas.
- Entre los elementos indisociables con la idea de crecimiento sostenible, equilibrado, autocentrado o como se quiera llamar se encuentra el territorio. Es decir, se busca un crecimiento que no se polarice en determinados espacios, excluyendo otros. O lo que es análogo que no beneficie a ciertos segmentos de la población (las clases medias urbanas, por ejemplo) sin que sus efectos lleguen a amplias capas de la misma.
- En esta búsqueda de un modelo de crecimiento equilibrado, la industria agroalimentaria juega un papel fundamental. Por un lado, porque es la principal especialización de la región, proporcionando, como ya se ha indicado, alrededor del 25% del PIB de la industria andaluza. Por otro, porque se encuentra, se dice, localizada en buena medida en entornos rurales y semirurales, con lo que su desarrollo, a su vez, difunde los efectos del crecimiento industrial a lo largo y ancho de la región.

El conjunto de proposiciones anteriores se encuentran, de una forma más o menos clara no únicamente presentes en los distintos documentos programáticos de la Junta de Andalucía, sino también en buena parte de la literatura sobre crecimiento y desarrollo de la región. Forman parte, por así decirlo, de un consenso más o menos tácito existente entre Administraciones Públicas, agentes sociales y estudiosos sobre el tema.

Dado que el conocimiento es indisociable del lenguaje en el que éste se transmite (Sayer, 1993), sería interesante escudriñar los elementos que definen el discurso

‘socialmente legitimador’ de la actuación de los poderes públicos en la promoción del desarrollo regional. En este sentido:

- Por un lado, se trata de un **discurso técnico**. Es decir, pese al elevado grado de consenso que suscita, no es el producto de una ardua negociación, de una puesta en común de pareceres enfrentados. Es el producto de un diagnóstico ‘académico’ sobre los males que afectan a la región y el modo de proceder a la solución de los mismos. Por tanto, se trata de un conjunto de valoraciones que, independientemente de su mayor o menor acierto, se encuentran bastante lejos de la experiencia diaria de los actores implicados. En este sentido, lejos de enriquecerla, en buena medida la niegan y la modelan de forma que tengan una cabida más fácil en el pensamiento dominante.
- Adicionalmente, se trata de un **discurso esencialmente económico**. Pese a que existe se reconoce la importancia de elementos sociales y culturales en la articulación de cualquier estrategia de desarrollo, lo cierto es que a la hora de diagnosticar los problemas dicho en otros términos ‘se utiliza la razón económica como razón suprema’ (Naredo, 1997). La primacía del aparato de pensamiento económico es así evidente. Cuanto más si el mismo parte de un axioma irrefutable ‘la necesidad de crecer’, sobre la base de la definición de un agregado monetario (el PIB) al que se subordina cualquier actuación política (económica).
- Por último, se trata de un discurso que, como tendrá ocasión de ahondarse a continuación, lejos de servir como referente crítico, como forma de enfatizar en los elementos de la realidad que peor funcionan, hace exactamente lo contrario, sugerir una serie de recetas reconfortantes por alejadas de la realidad que estas se encuentren.

Con lo cual no es de extrañar que, como los problemas subsisten pueda darse el siguiente sentimiento.

“atrapados, en las democracias actuales, cada vez son más los ciudadanos que se sienten atrapados, empapados en una especie de doctrina viscosa que, insensiblemente, envuelve cualquier razonamiento rebelde, lo inhibe, lo perturba, lo paraliza y acaba por ahogarlo. Esa doctrina es el pensamiento único, el único autorizado por una omnipresente policía de opinión.” (Ramonet, 1995)

Pero, el razonamiento técnico económico, como no podía ser de otro modo, peca de graves fallos. Argumentando desde el interior del mismo, puede decirse que el primer fallo es **no valorar en su adecuada medida las implicaciones sociales y territoriales de una política de maximización del crecimiento**. En el caso que nos ocupa, por ejemplo, la existencia de altas tasas de crecimiento de la producción no ha ido acompañada con la creación de empleo. **La industria agroalimentaria es un caso arquetípico de crecimiento sin empleo**. Pero es que, además, muchas de las industrias que, en mayor medida crecen, destruyen buena parte del empleo industrial existente.

Adicionalmente, esta búsqueda del crecimiento y de la competitividad ha dado lugar a **un modelo de organización industrial que basa su flexibilidad en el factor trabajo**. En el caso de las entrevistas realizadas, se ha puesto de manifiesto cómo una de las ‘ventajas competitivas’ de la industria agroalimentaria regional es la capacidad de

ajustar sus plantillas ante los cambios en la demanda. Por ello, **no se trata únicamente de que exista menos empleo, sino de que se ha producido una pérdida de “calidad” del mismo.** Se trata ahora, en buena medida de contratos temporales, por obras y servicios y de otras modalidades que, ayudando a reducir costes empresariales, suponen una pesada carga para la población de la región.

Además, se produce, como consecuencia de la dinámica competitiva **una fuerte reducción en el número de establecimientos.** Los establecimientos que desaparecen corresponden, en su mayoría, a pequeñas empresas de origen local y estructura eminentemente familiar. **Por tanto, lo que desaparece es una buena parte del tejido agroindustrial existente en la región.** Dicho en otros términos, una parte muy considerable del tejido productivo andaluz no ha sido capaz de adaptarse al nuevo entorno competitivo.

Si nos demandamos por las causas de esto, nos encontramos con que el fuerte aumento de la productividad, reduce los costes unitarios y, por tanto, pone fuera del mercado a las empresas que no son capaces de seguir este proceso. **El crecimiento de la productividad en la IAA es, en este sentido, paralelo a la destrucción de establecimientos presentándose ambos fenómenos como dos caras de la misma moneda.** En definitiva, el crecimiento, en el caso de la IAA, es un crecimiento virulento, que no se traduce ni en un aumento del empleo, ni en la generación de un entorno más favorable para que las empresas agroindustriales andaluzas lleven a cabo sus actividades productivas. No se trata, por tanto, de un crecimiento equilibrado, ni autocentrado, ni de ningún otro adjetivo con el que el sustantivo se quiera acompañar.

La insistencia en la utilización de estos conceptos muestra el carácter fuertemente retórico de los mismos. En una realidad económica como la andaluza, dado su papel en la división internacional del trabajo y los propios rasgos que caracterizan el funcionamiento interno de la misma, pretender que, a partir de una ordenada intervención pública es posible limitar o incluso eliminar los pasivos generados por una política de maximización del crecimiento de los valores monetarios es claramente “poco realista”. En el caso de la IAA, esta incapacidad se observa de manera muy clara.

En este sentido, el interés de la insistencia en la importancia del territorio se centra en que su inclusión, lejos de resultar un mero apéndice del programa de investigación de la economía convencional, transforma profundamente el contenido de la misma. Dicho en otros términos, **el carácter poco articulado de los procesos de crecimiento se pone especialmente de manifiesto cuando se toma como referente el espacio.** En este sentido, la consideración de la variable espacial permite poner en tela de juicio muchas de las afirmaciones normalmente sostenidas en el análisis de la actividad agroindustrial en la región.

En primer lugar, no es cierto que se trate de una actividad industrial localizada mayoritariamente en entornos rurales y semirurales. Por el contrario, el peso de las actividades agroindustriales urbanas era ya muy significativo a la altura de 1980. Por tanto, el desarrollo de la industria agroalimentaria, por sí sólo, no tiende a favorecer un modelo de desarrollo industrial más equilibrado territorialmente.

En segundo lugar, son los subsectores y las actividades que concentran, en mayor medida, su empleo en áreas urbanas las que, durante el período estudiado,

aumentan de una forma más clara su participación el valor monetario de sus producciones. Por tanto, no sólo existe una importante concentración espacial de los circuitos generadores de valor ya en 1980, sino que adicionalmente, esta concentración aumenta en el período 80-95.

Por ello, buena parte de las actividades agroindustriales localizadas en entornos rurales y semirurales ven reducirse su importancia real en el entramado productivo andaluz. De esta forma, el crecimiento de las actividades agroindustriales **no se traduce en un modelo de desarrollo espacialmente más equilibrado, sino que, por el contrario contribuye a polarizar la actividad económica de la región en una serie de puntos territorialmente inconexos, al modo de islas, entre sí: las grandes aglomeraciones urbanas de la región.**

Esto, en buena medida, **se debe a las estrategias de valorización de las grandes corporaciones agroindustriales,** cuyo papel va a ser básico durante todo este período. Su capacidad de inversión y de movilización de recursos financieros es muy significativa. Estas inversiones se dirigen mayoritariamente a unos pocos establecimientos productivos. Estos establecimientos se sitúan habitualmente en las grandes aglomeraciones urbanas o en sus cercanías. Con lo que se explica cómo el fortalecimiento del papel de la gran empresa termina motivando un aumento del protagonismo de las grandes ciudades en la organización espacial de la actividad agroindustrial en Andalucía.

Todos estos mecanismos explican que, en el caso estudiado, el crecimiento de los valores monetarios generados por la agroindustria sea paralelo y causa del aumento de la concentración espacial de los circuitos económicos que permiten que estos procesos tengan lugar. O dicho en términos más simples, **a mayor crecimiento mayor concentración espacial de los procesos productivos generadores de valor.** Este hecho se observa también a escala subsectorial. En este sentido, cuando mayor es la productividad de un sector, más concentrado es su patrón de localización espacial. Con lo cual, de nuevo, se observa la dificultad para que ese crecimiento que tanto se persigue sea “sostenible” y “equilibrado”. El crecimiento de la actividad agroindustrial parte de un desequilibrio espacial ya observable en 1980 que no hace sino reproducirse y ampliarse en el período objeto de estudio.

Sólo algunas actividades industriales concretas, como el aceite de oliva, todavía mantienen una estructura dispersa de localización de sus actividades que favorece a municipios rurales y semirurales. Pero, incluso en este caso, las tendencias apuntan a una reducción de los establecimientos y a una concentración de la producción con lo que finalmente, la estructura dispersa de establecimientos industriales se verá atacada. O dicho en otros términos, **la concentración de los circuitos de creación de valor no es un accidente, sino algo que se encuentra implícito en los procesos de crecimiento y acumulación de capital.** Es decir, el elemento de concentración territorial es indisoluble de los procesos de crecimiento y no parece factible querer deslindar uno de otro. De hecho, el continuo crecimiento de los fenómenos de urbanización durante el presente siglo, considérese por ejemplo que, a principios de siglo una aglomeración urbana como Madrid tenía alrededor de 500.000 habitantes, así lo pone de manifiesto.

Con lo cual, la búsqueda de patrones de crecimiento espacialmente equilibrado se transforma en un objetivo especialmente difícil. Potenciar la actividad de sectores como

el agroalimentario, supone fomentar la concentración de la actividad productiva del mismo, mediante una reducción del número de establecimientos y un aumento de la productividad del trabajo. Esto, a su vez, supone la concentración espacial de la producción en unos pocos lugares, allí donde las cada vez más escasas fábricas se concentran. Por lo que, el proceso de crecimiento y el de concentración espacial de la producción aparecen íntimamente ligados.

No obstante, dado este esquema general existen dos posibilidades. La primera, la dominante en el caso andaluz es que la concentración de la producción y el empleo se produzca en entornos urbanos de la mano de la actividad ejercida por grandes empresas con un escaso arraigo productivo en la región. La segunda es que sean los entornos rurales y semirurales los que acumulen ventajas competitivas, extendiendo al ámbito agroindustrial sus tradicionales actividades agrícolas. Por cuanto se ve en el presente estudio, esta segunda posibilidad no es la que explica en términos generales la evolución de la IAA, aunque, en casos concretos, en determinadas áreas se haya producido el desarrollo de una industria agroalimentaria localizada en entornos rurales o semirurales. Esto, a su vez, pone en cuestión algunas de las aseveraciones propugnadas por los teóricos del desarrollo endógeno. Estos autores afirman que sobre la base de la “empresariabilidad” local es posible el desarrollo de sistemas productivos locales en áreas tradicionalmente al margen de los procesos de crecimiento urbano – industrial, dando lugar a un nueva forma de especialización industrial, de tipo espacialmente difusa.

Este “modelo” de desarrollo industrial se considera la antítesis del modelo urbano . Se considera opuesto al mismo por sus implicaciones espaciales, pero también por su diferente articulación social. En los procesos de crecimiento urbano juega un papel central la gran empresa de capital transnacional o, en todo, caso las empresas no locales. Frente a ello, en este nuevo modelo el protagonismo van a tenerlo una serie de pequeñas y medianas empresas que compiten y cooperan entre sí sobre la base de unas formas de interacción social socialmente incrustadas en las culturas productivas locales. Se afirma, por tanto, la posibilidad de, sobre la base del empresariado local, propiciar procesos de crecimiento y acumulación de capital.

Es decir, la hipótesis con la que trabajan las teorías del desarrollo endógeno no es sino la versión actualizada de ese crecimiento sostenible y equilibrado territorialmente al que nos hemos referido con anterioridad. Lo que ocurre es que, en este caso, este modelo “ídeal” se cualifica con un lujo muchísimo mayor de detalles. Se hacen una serie de referencias a aspectos tales como el funcionamiento del mercado de trabajo, la importancia de las pymes, el origen del empresariado, la flexibilidad de los procesos productivos etc...

En este sentido, se trata de un modelo “ídeal” mucho más completo y, por tanto, con unos niveles de abstracción menores, pero que, en lo sustancial coincide con los anteriores en la búsqueda de un crecimiento sin “pasivos”, aunque ahora se insista en las particulares condiciones sociales necesarias para que el mismo se de. **En este sentido, de nuevo, el presente ejercicio de investigación muestra el fuerte contenido retórico subyacente en este tipo de interpretación.** Por un lado, porque, incluso en el período 1980-95, el protagonismo de los sistemas productivos locales localizados en áreas rurales disminuye, continuando el proceso de concentración de las cadenas de valor en las grandes ciudades.

En segundo lugar, porque incluso **en las áreas rurales y semirurales andaluzas con un desarrollo importante de las actividades agroindustriales predomina un tipo de organización social muy distinta a la enunciada por los teóricos endogenistas**. En este sentido, en la última parte del presente trabajo nos hemos ocupado, precisamente, de ver si los presupuestos de los teóricos endogenistas tenían algún entronque con la realidad de la actividad agroindustrial de la región o pertenecían simplemente a aquello que algunos autores han denominado la “*geografía mítica de la acumulación flexible*”.

Las conclusiones son claras. En los municipios analizados la actividad agroindustrial se desarrolla sobre la base de empresas locales. En este sentido, la hipótesis de partida de los teóricos endógenistas es acertada. Pero las formas a partir de las cuales se ejerce la “empresariabilidad” por parte de los agentes locales se encuentran muy lejos de sus presupuestos teóricos. En primer lugar, porque el acceso a la condición de empresario es difícil. Se trata de mercados “maduros” y tradicionales donde la creación de nuevas empresas es algo complicado. Pero, adicionalmente, porque, dada la construcción social del mercado imperante en los municipios estudiados, el protagonismo no lo tienen una serie de pymes que compiten y cooperan entre sí, sino un núcleo reducido de grandes empresas.

La pequeña y mediana empresa se encuentra íntimamente ligada a la gran empresa a partir de complejas relaciones proveedor / cliente, pero siempre en una posición de debilidad, es decir, subordinada a la misma. Normalmente, se ocupa de la primera transformación de las producciones agrarias y del posterior almacenamiento del producto, dejando que sean las grandes organizaciones las que sobre la base de su concurso flexibilicen crecientemente sus procesos productivos, propiciando una disminución muy significativa de sus costes fijos. Este papel dominante de la gran empresa no es puesto en cuestión como consecuencia de los cambios acaecidos en los mercados en el período estudiado, sino que, muy al contrario se fortalece como consecuencia de los mismos. Los sistemas de pequeñas y medianas empresas lejos de suponer otra forma de articular las relaciones productivas, sirven para asentar y dotar de flexibilidad a la organización del mercado previamente existente.

Además, curiosamente, el principal ataque, desde el interior de estos municipios, que esta estructura de valorización socioeconómica ha tenido en los últimos años no proviene del desarrollo de una nueva generación de empresarios capaces de reestructurar y rearticular las relaciones de producción, dando lugar a sistemas productivos más abiertos y eficientes, sino que, por el contrario provienen de la “acción política y social”. Ya desde los años 60, pero particularmente en los 80 se asiste a un fuerte desarrollo del sector cooperativo que supone un cambio sustancial en las relaciones mercantiles de actividades como el aceite de oliva o la aceituna de mesa. Supone la existencia de organizaciones productivas que, en estas actividades, compiten con las tradicionalmente grandes empresas de estos sectores contribuyendo a la defensa de los intereses de los agricultores. Por tanto, la principal evolución interna sufrida por el sistema de producción agroindustrial de los municipios rurales y semirurales estudiados no proviene de la “empresariabilidad” concebida en abstracto, sino de actuaciones con una fuerte carga política, favorecidas por las distintas administraciones y con una fuerte legitimación social.

Pero, si algo amenaza la supervivencia de las “grandes empresas localizadas en entornos rurales” es el desarrollo de organizaciones productivas todavía mayores. Nos referimos a los cambios observados en la gran distribución, que han supuesto concentrar la capacidad de compra de las producciones agroindustriales en unos pocos grupos empresariales. Con esto se ha reducido el poder negociador de las grandes empresas agroindustriales de capital local, ya que su tamaño es muy pequeño comparado con el de la gran distribución (en la actualidad su principal cliente). La situación de las pequeñas y medianas empresas que, todavía, van por libre es mucho peor ya que, directamente, se las ha marginado de estos canales de comercialización.

Con lo cual, tiende a haber un tipo de relación entre los grandes establecimientos agroindustriales y la gran distribución, de la que quedan marginadas las PYMES. Si éstas desean tener acceso a estos canales, tienen que desarrollar alguna forma de “partenariado” con alguna de las grandes empresas existentes. Partenariado que suele finalizar con una absorción. En este contexto, únicamente la actuación de algunas cooperativas (aceiteras o aceituneras de segundo o tercer grado) proporciona a las pequeñas organizaciones (en este caso, cooperativas más pequeñas o cooperativistas individuales) un margen de actuación más cómodo. Por otro lado, existen productos, como la carne, donde la gran distribución todavía no tiene una cuota de mercado especialmente importante, lo que ha dejado el espacio suficiente como para que pequeñas industrias locales se desarrollen.

Pero es que además no se trata únicamente de la existencia de un conflicto de intereses entre la gran empresa y la pequeña empresa, entre la gran distribución y los productores locales, sino que esta situación fuertemente competitiva termina por afectar a las características de los procesos de trabajo. La competencia fuerza la búsqueda de la eficiencia productiva. Esto, a su vez, promueve una flexibilización del funcionamiento de la fábrica. En entornos rurales y semirurales como los estudiados esta flexibilización afecta sobre todo al factor trabajo. En las pequeñas empresas mediante el uso de la contratación temporal. No es extraño encontrarse con empresas donde si no hay trabajo, los trabajadores vuelven a casa, sin cobrar, por supuesto. En las grandes empresas, las cosas funcionan de un modo semejante sólo que con una mayor organización. Hasta cierto punto, la flexibilidad del trabajo es obligada en producciones fuertemente estacionales, pero en todo caso, se ha fortalecido como rasgo distintivo de la actividad agroindustrial en los municipios considerados.

Con lo cual, en definitiva, nos encontramos con un “modelo” de desarrollo de actividades agroindustriales sobre la base de capitales locales, pero sobre la base de una situación muy distinta a la descrita por los teóricos endogenistas. Con ello, se confirma el fuerte carácter retórico de estos argumentos. Conceptualizar correctamente la realidad es, por último, una condición necesaria para poder actuar sobre la misma. Como indica K. Polanyi (1992) en su libro “La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo” la ausencia de una adecuada perspectiva de los fenómenos de transformación en curso favorece su reproducción desordenada, impidiendo a los mecanismos de acción política y social funcionar de forma adecuada.

“el aumento del pauperismo rural fue el primer síntoma del levantamiento que se acercaba. Pero nadie parecía haberlo pensado en ese momento. La conexión existente entre la pobreza rural y el impacto del comercio mundial no tenía nada de obvia. Los contemporáneos no tenían ninguna razón para conectar el número de aldeanos pobres

con el desarrollo del comercio en los siete mares. El incremento inexplicable del número de pobres se imputaba casi siempre al método de administración de la ley de pobres.... En realidad, el crecimiento ominoso del pauperismo rural se ligaba directamente a la tendencia de la historia económica general, debajo de la superficie.” (pag. 98)

En nuestro caso, el futuro de la actividad agroindustrial o más genéricamente de las actividades económicas en entornos rurales y semirurales debe ir más allá de la simple promoción del crecimiento en el interior de las mismas. Debe partir de un análisis de su funcionamiento interno, de las relaciones sociales y de poder en su interior, de los condicionantes impuestos por los procesos de Reestructuración y Globalización, para de este modo, de una forma lenta y progresiva ser capaces de consensuar y de imaginar una estrategia que permita realmente una mayor sostenibilidad ambiental y equilibrio social de los procesos de transformación agroindustrial. Pero para ello, no sólo hay que mirar el crecimiento. Si para Schumpeter el crecimiento era un proceso de destrucción creadora, en el caso andaluz, lo que se destruye es, en muchas ocasiones, superior a lo que se crea. Los procesos de competencia generados por una economía abierta a flujos de mercancías y capitales provenientes del exterior son demasiado intensos para la mayor parte de las organizaciones empresariales existentes en su interior. Esto es lo que ha motivado un proceso de fuerte destrucción de empresas, que, en el caso de la industria agroalimentaria estaban y siguen estando (aunque en menor medida) localizadas mayoritariamente en entornos rurales y semirurales.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: ECONOMÍA Y TERRITORIO: UNA SOMERA REVISIÓN

1.	INTRODUCCIÓN.....	1
2.	EL ESPACIO COMO UN MERO RECEPTÁCULO: LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA LOCALIZACIÓN.....	2
3	TEORÍAS CENTRO – PERIFERIA.....	5
4.	NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ECONOMÍA – TERRITORIO.....	7
4.1.	EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA DINÁMICA ESPACIAL CONTEMPORÁNEA.....	12
4.1.1.	La tradición estructuralista: La Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo.....	12
4.1.2.	La tradición institucionalista: El arraigo local de las organizaciones.....	14
4.2.	TERRITORIO Y REDES DE COOPERACIÓN ENTRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.....	16
4.2.1.	La escuela de la especialización flexible.....	16
4.2.2.	La Escuela californiana.....	19
4.2.3.	Valoración crítica de los enfoques que insisten en la importancia de las Pymes.....	21
5.	ALGUNAS LIMITACIONES DE LAS APROXIMACIONES ECONÓMICO –ESPACIALES.....	23
5.1.	EL ÉNFASIS EN LA COMPETENCIA.....	23
5.2.	EL TERRITORIO Y LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO	22
6.	JUSTIFICACIÓN DEL ENFOQUE METODOLÓGICO	28

CAPÍTULO 2: OBJETIVOS, METODOLOGÍA Y CONTENIDO DE LA INVESTIGACIÓN

1.	OBJETIVOS DE LA TESIS.....	34
2.	ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO.....	35
3.	ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	37
4.	FUENTES DE INFORMACIÓN.....	41
5.	HIPÓTESIS A DEMOSTRAR.....	42

CAPÍTULO 3: LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA EN 1980

1.	INTRODUCCIÓN.....	45
2.	CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL SECTOR	45
3.	CLASIFICACIÓN TIPOLOGICA DE LOS SUBSECTORES INCLUIDOS EN LA IAA.....	51
3.1.	EL NIVEL DE ARRAIGO DE LOS DIFERENTES SUBSECTORES.....	53
3.1.1.	El nivel de arraigo de los diferentes subsectores según el número de establecimientos.....	53
3.1.2.	El nivel de arraigo de los diferentes subsectores de acuerdo con la capacidad de arrastre.....	55
3.1.3	Los elementos que explican el diferente nivel de arraigo de los distintos subsectores: Análisis de las Tablas Input-Output.....	57
	<i>3.1.3.a) Subsectores Arraigados.....</i>	<i>59</i>
	<i>3.1.3.b) Subsectores no Arraigados.....</i>	<i>64</i>
3.2.	NIVELES DE COMPETITIVIDAD DE LOS DIFERENTES: SUBSECTORES PRODUCTIVOS: PRODUCTIVIDAD APARENTE.....	67
3.3.	CLASIFICACIÓN RESUMEN E IMPLICACIONES DE LA MISMA.....	70
3.4.	VALORACIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN SUBSECTORIAL DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA	
3.4.1.	La especialización de la IAA vista “desde dentro”	72

3.4.2.	La especialización vista “desde fuera”	74
4.	LA LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DE LA IAA	75
4.1.	ANÁLISIS SUBSECTORIAL.....	75
4.1.1.	Subsectores no arraigados de alta productividad.....	77
4.1.1.a)	Azúcar.....	77
4.1.1.b)	Cerveza.....	80
4.1.1.c)	Bebidas Analcohólicas.....	81
4.1.2.	Subsectores arraigados de alta productividad.....	82
4.1.2.a)	Productos Lácteos.....	82
4.1.2.b)	Vinos, Licores y Alcoholes.....	83
4.1.3.	Subsectores arraigados de productividad media: El caso de Aceites y Grasas.....	85
4.1.4.	Subsectores arraigados de baja productividad: El caso de Panadería y Molinería	88
4.1.5.	Conclusiones del análisis subsectorial.....	89
4.2.	ANÁLISIS GLOBAL.....	94
4.2.1.	La polarización de la actividad económica: Zonas receptoras de la misma.....	94
4.2.2.	Las zonas urbanas.....	96
4.2.3.	Las zonas semirurales: la importancia real de las ciudades intermedias.....	97
4.2.3.a)	Las ciudades intermedias con un elevado nivel de desarrollo de la Industria Agroalimentaria.....	98
4.2.3.b)	Principales ejes de articulación de la actividad agroindustrial de la región.....	100
4.2.3.c)	Las ciudades intermedias con un reducido peso de la actividad agroindustrial	102
4.2.4.	Áreas rurales.....	103
4.2.4.a)	Municipios rurales con un importante desarrollo de la IAA	104
4.2.4.b)	Áreas rurales con potencialidades.....	105
4.2.4.c)	Las áreas marginadas.....	105

5.	CONCLUSIONES.....	106
CAPÍTULO 4: LA DINÁMICA TERRITORIAL DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA EN EL PERÍODO 1980-95		
1.	INTRODUCCIÓN.....	111
2.	CARACTERIZACIÓN GLOBAL DE LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN EXPERIMENTADOS POR LA IAA	111
3.	EL COMPORTAMIENTO DE LOS SUBSECTORES PRODUCTIVOS: LA PROYECCIÓN SUBSECTORIAL DE LA DINÁMICA DE ACUMULACIÓN.....	113
3.1.	ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD COMPARADA	114
3.2.	ANÁLISIS DEL ESFUERZO INVERSOR.....	116
3.3.	LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACUMULACIÓN EN EL INTERIOR DEL AGROALIMENTARIO ANDALUZ.....	119
4.	LA LOCALIZACIÓN ESPACIAL DE LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS.....	122
4.1.	ANÁLISIS SUBSECTORIAL.....	122
4.1.1.	Subsectores no arraigados de alta productividad	123
	4.1.1.a) Azúcar.....	123
	4.1.1.b) Cerveza.....	125
	4.1.1.c) Bebidas Alcohólicas.....	127
4.1.2.	Subsectores arraigados de alta productividad	129
	4.1.2.a) Productos Lácteos.....	130
	4.1.2.b) Vinos, Licores y Alcoholes.....	132
4.1.3.	Subsectores arraigados de productividad media: El caso de Aceites y Grasas.....	136
4.1.4.	Subsectores arraigados de baja productividad: El caso de Panadería y Molinería	141
4.2.	ANÁLISIS GLOBAL.....	143
4.2.1.	La profundización en las características estructurales de la economía andaluza. Polarización de la actividad económica. Zonas receptoras de la misma.....	144

4.2.2.	La importancia creciente de las áreas urbanas.....	146
4.2.3.	Las ciudades intermedias con un elevado desarrollo de la IAA.....	147
5.	CONCLUSIONES.....	149
CAPÍTULO 5. EL PUNTO DE LLEGADA: 1995		
1.	INTRODUCCIÓN.....	153
2.	CARACTERIZACIÓN GLOBAL: EL IMPACTO DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL SECTOR.....	153
3.	ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE “ARRAIGO” DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANDALUZA: COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN ENTRE 1980 Y 1995.....	155
3.1.	SUBSECTORES ARRAIGADOS.....	158
3.1.1.	Relaciones con la agricultura.....	159
3.1.2.	Relaciones con el sector agroalimentario en su conjunto.....	160
3.1.3.	Relaciones con las industrias auxiliares.....	163
3.2.	SUBSECTORES NO ARRAIGADOS.....	166
3.2.1.	Cambios técnicos.....	167
3.2.2.	Cambios en las relaciones con la Economía Regional.....	168
3.2.3.	Modificaciones globales.....	169
4.	LA LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DE LA IAA. PRINCIPALES CAMBIOS OBSERVABLES.....	169
4.1.	ANÁLISIS SUBSECTORIAL.....	169
4.1.1.	Sectores no arraigados de alta productividad.....	170
4.1.1.a)	Azúcar.....	171
4.1.1.b)	Cerveza.....	175
4.1.1.c)	Bebidas Alcohólicas	182
4.1.2.	Sectores Productivos y Arraigados.....	185

	4.1.2.a)	<i>Productos Lácteos.....</i>	185
	4.1.2.b)	<i>Vinos, Licores y Alcoholes.....</i>	194
4.1.3.		Sectores arraigados de productividad intermedia: Aceites y Grasas.....	203
4.1.4.		Sectores arraigados de baja productividad: Panadería y Molinería.....	215
4.2.		ANÁLISIS GLOBAL.....	222
4.2.1.		Análisis provincial.....	222
4.2.2.		Análisis a escala municipal.....	222
	4.2.2.a)	<i>Principales tendencias observables</i>	222
	4.2.3.b)	<i>Interpretación de los procesos</i>	225
4.2.3.		Las Grandes Aglomeraciones Urbanas	229
	4.2.3.a)	<i>El peso de las grandes empresas en la dinámica urbana.....</i>	229
	4.2.3.b)	<i>El papel de las diferentes ciudades en la organización espacial de la agroindustria</i>	232
	4.2.3.c)	<i>El caso del área metropolitana de Sevilla</i>	233
	4.2.3.d)	<i>El caso del área metropolitana de Cádiz</i>	234
	4.2.3.e)	<i>Los restantes entornos urbanos de la región.....</i>	235
4.2.4.		El Impacto de la Reestructuración Productiva en las Áreas Rurales y la Red de Ciudades Intermedias Andaluzas.....	235
	4.2.4.a)	<i>La creciente desarticulación de los espacios rurales andaluces.....</i>	235
	4.2.4.b)	<i>El modelo de organización industrial de estas áreas.....</i>	237
	4.2.4.c)	<i>El eje transversal de la región.....</i>	238
5.		CONCLUSIONES.....	241
 CAPÍTULO 6. LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL. EL CASO DE LOS MUNICIPIOS DEL EJE TRANSVERSAL DE LA REGIÓN.			
1.		INTRODUCCIÓN.....	251
2.		ORGANIZACIÓN DEL CAPÍTULO.....	253

3.	LA IMPORTANCIA DE LA HISTORIA A LA HORA DE EXPLICAR LA REALIDAD EMPRESARIAL DE ESTOS MUNICIPIOS. ORIGEN SOCIAL DEL EMPRESARIADO Y CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO AGROINDUSTRIAL DE LOS MUNICIPIOS.....	255
3.1.	ALGUNAS REFLEXIONES HISTÓRICAS DE CARÁCTER GENERAL	255
3.2.	LA CONSTRUCCIÓN DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL: ACTIVIDAD EMPRESARIAL, FORMAS INSTITUCIONALES Y FORMAS SOCIALES DE ARRAIGO PRODUCTIVO	256
3.2.1.	Caracterización básica de las empresas agroindustriales	256
	3.2.1.a) <i>Algunos indicadores del nivel de desarrollo empresarial.....</i>	<i>258</i>
	3.2.1.b) <i>Crecimiento de la actividad empresarial</i>	<i>259</i>
3.2.2.	Formas institucionales a través de las cuales se ejercita la actividad empresarial.....	262
	3.2.2.a) <i>El papel de las “viejas” empresas creadas por la “burguesía” agraria.....</i>	<i>262</i>
	3.2.2.b) <i>Las empresas de “economía social”</i>	<i>264</i>
	3.2.2.c) <i>Una tercera forma institucional: La empresa familiar.....</i>	<i>267</i>
3.2.3.	Otros elementos que explican el arraigo productivo de estas actividades.....	269
	3.2.3.a) <i>El papel de las tradiciones productivas locales.....</i>	<i>269</i>
	3.2.3.b) <i>Relación con las actividades agropecuarias propias de la zona.....</i>	<i>270</i>
3.2.4.	Evolución de los Sistemas Productivos Locales	271
4.	LA ADAPTACIÓN A LA DINÁMICA IMPUESTA POR LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA. ALGUNOS ELEMENTOS CLAVE.....	274
4.1.	CAMBIOS EN LOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN/ GESTIÓN DE LA EMPRESA.....	275
4.1.1.	Principios que rigen la organización del trabajo	275
4.1.2.	Las estructuras organizativas de las empresas	283

4.2.	POSICIONAMIENTO COMERCIAL DE LAS EMPRESAS: CAMBIOS EN LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONES CON LA GRAN DISTRIBUCIÓN285
4.3.1.	Mercados agrarios.....	285
4.3.2.	Mercados agroalimentarios.....	286
5.	APRENDIZAJE, CAMBIO TÉCNICO Y CAMBIO ORGANIZATIVO.....	293
5.1.	CAMBIO TÉCNICO.....	293
5.1.1.	Innovación en producto.....	293
5.1.2.	Innovación en proceso.....	297
5.2.	CAMBIO ORGANIZATIVO.....	302
5.3.	RELACIONES CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.....	304
6.	CONCLUSIONES.....	308
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES DE LA TESIS		