

EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRANSFORMACION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS*

En este artículo, **Pedro Cruz Roche** analiza y hace un balance de la experiencia de distintos tipos de cooperativas agrarias en estos últimos años. Su estudio se basa en una investigación promovida por la *Fundación FIES*, sobre algo más de doscientas cooperativas, en particular las veinticinco más importantes, el volumen de ventas de todas las cuales alcanza algo más del 12 por ciento del producto final agrario en 1980 y abarca trescientos sesenta y ocho mil socios. El trabajo, en lo fundamental económico, pone de relieve las graves dificultades de las cooperativas a la hora de pasar del terreno de la producción agraria al de la comercialización y, sobre todo, la transformación de productos agrarios, a pesar del hecho evidente de que sólo este paso, con la consiguiente participación en el aumento del valor añadido del producto agrario final, puede mejorar sustancialmente las rentas de los cooperativistas.

Varios factores inciden en esta dificultad, algunos exógenos como el mayor o menor apoyo público, pero otros, los fundamentales, endógenos. Entre estos destaca la ausencia en general de una estrategia de expansión económica por parte de las cooperativas, lo que llama el autor la frecuencia de «políticas de beneficio cero», de amortizaciones insuficientes, de mínima autofinanciación. Ello depende a su vez de la debilidad de las instituciones de dirección de las cooperativas, de las actitudes y las expectativas de los agricultores hacia las cooperativas y en especial hacia la dirección de las mismas, y probablemente de un nivel de cultura tecnológica que inhibe comprometerse en actividades que requieren tecnologías más sofisticadas.

I. INTRODUCCION

LAS posibilidades del asociacionismo como fórmula que contribuye a paliar los problemas de los empresarios agrarios son, teóricamente, muy elevadas, ya que el mismo facilita a éstos la constitución de sociedades do-

tadas de una cierta dimensión, cuyo objeto social consiste, fundamentalmente, en la comercialización y, en su caso, en la transformación de los productos obtenidos por sus socios, es decir, por los propios empresarios agrarios.

De esta forma, los agricultores asociados ven incrementar su

renta, sin necesidad de que se produzca una elevación en los precios pagados a los mismos por los productos obtenidos en sus explotaciones, sino mediante una participación de aquéllos en la renta generada en los sectores secundario y terciario, al percibir el agricultor, a través de su empresa asociativa, parte del valor añadido a la materia prima en el proceso de industrialización y comercialización.

Este hecho tiene una especial importancia debido a que dicho valor añadido presenta una incidencia creciente en el precio final de los productos alimenticios, como consecuencia de que el consumidor tiende a demandar productos de mayor calidad, mejor presentación, etc., al mismo tiempo que los avances tecnológicos permiten ofertar productos más sofisticados. Asimismo, los canales de comercialización presentan, con mucha frecuencia, una gran complejidad, lo que obliga a la empresa asociativa a intentar disponer de una organización que le permita vender a aquellos escalones que se encuentran más próximos al consumidor final.

De acuerdo con lo anterior, el asociacionismo agrario que, en cierto modo, podríamos denominar también «Organización Económica de los Productores Agrarios», tiene una finalidad netamente económica y es desde esta perspectiva como va a ser contemplado.

En España, el fenómeno asociativo ha ido creciendo en los últimos años, básicamente a partir de la utilización de la fórmula jurídica de cooperativa, pero también, aunque en menor grado, mediante los antiguos Grupos Sindicales de Colonización, hoy

convertidos en Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) (1).

Sin embargo, su nivel de desarrollo es muy inferior al existente en los países integrantes de la Comunidad Económica Europea, y ello como consecuencia de muy variados factores, entre los que podríamos citar la necesidad de un mayor apoyo por parte de la Administración y la falta de confianza de muchos de nuestros agricultores hacia las entidades asociativas, factor en el que incide, por una parte, el limitado desarrollo cultural de los mismos y, por otra, el reducido éxito de un amplio número de las empresas constituidas.

Además, uno de los principales problemas al que deben enfrentarse las entidades asociativas consiste en que la inmensa mayoría de las mismas tienen una dimensión muy pequeña, lo que les impide no ya el abordar procesos de transformación de una cierta complejidad, sino simplemente el procurar acortar con suficiente intensidad los canales de comercialización.

Por todo lo anterior, hemos tratado de profundizar en la situación actual y perspectivas futuras de crecimiento de las empresas asociativas de mayor dimensión, al ser éstas las que más posibilidades ofrecen —tanto actualmente como en el futuro— de colaborar con una cierta eficacia a mejorar la situación de los agricultores, avanzando con mayor intensidad en la participación en los procesos de transformación y comercialización de los productos agrarios.

Como corolario de lo anterior, se ha intentado conocer hasta qué punto se cumple en España la hipótesis formulada por Malassis, según la cual las empresas

asociativas agrarias se encuentran en situación de inferioridad respecto a las sociedades anónimas.

Ello, en principio, parece que debiera ser así, pues mientras que las sociedades anónimas no integradas por agricultores pueden centrar su actividad productiva en la obtención de aquellos bienes en los que el beneficio es más elevado —lo que suele ocurrir mediante el desarrollo de procesos de segunda o ulterior transformación—, las entidades asociativas comienzan con la concentración de la oferta, continúan, en su caso, con las operaciones de primera transformación más elementales, y, sólo muy esporádicamente, se deciden a llegar hasta los niveles de industrialización superiores, en los que se aplica una tecnología más avanzada y en los que puede esperarse un mayor nivel de beneficios.

Para la realización del trabajo se han utilizado las respuestas obtenidas de 202 entidades en una encuesta directa en la que se examinaron todos los subsistemas empresariales. En dicha muestra se incluyó el mayor número posible de las entidades que habían obtenido la calificación de APA, por ser ésta la ayuda más importante concedida por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación a aquellas empresas asociativas que, alcanzando un volumen mínimo de ventas para determinados productos, se comprometen a cumplir las condiciones establecidas por el citado Departamento, condiciones que están orientadas a facilitar y mejorar su gestión empresarial. Ello hizo que, de las 95 APA existentes a la realización de la encuesta, se entrevistara a 89.

El resto de las empresas incluidas en la muestra fueron seleccio-

nadas entre las que, de acuerdo con la información obtenida, alcanzaban las mayores cifras de facturación.

Para la explotación de los resultados obtenidos se ha agrupado a las entidades de acuerdo con la actividad principal desarrollada, lo que ha permitido el establecimiento de los siguientes grupos: «frutas varias», «hortalizas», «frutos cítricos», «frutos secos», «productos lácteos», «productos cárnicos», «aceituna de mesa», «vino», «piensos y cereales», «aceite», «algodón», «medios de producción», «azúcar» y «sociedades anónimas mixtas» (2).

Igualmente, se han analizado separadamente los resultados obtenidos para las veinticinco mayores empresas encuestadas, debido al enorme peso que las ventas de las mismas —en todos los casos superan los 1.500 millones de pesetas— tenían en el conjunto de la muestra, lo que acrecentaba el interés por conocer la situación actual y perspectivas futuras de este grupo.

Por último, se ha distinguido igualmente entre las entidades calificadas como APA y las restantes, con objeto de estudiar con el máximo detalle la situación de éstas, valorar el esfuerzo realizado por la Administración para el fomento del asociacionismo, y proponer algunas medidas dirigidas al mayor éxito del mismo. En este caso, la información obtenida en las encuestas ha sido, además, completada con datos obtenidos de diversas fuentes respecto a todo el colectivo de APA existentes.

En el cuadro n.º 1 figuran las ventas totales declaradas por las empresas encuestadas para el año 1981, así como el desglose de

las mismas en función de los distintos grupos en que han sido clasificadas, dentro a su vez de la división entre empresas calificadas y no calificadas como APA. Como puede comprobarse, el volumen global de ventas realizado por las entidades encuestadas alcanza los 182.000 millones de pesetas, cifra que representa el 12,2 por 100 de la producción final agraria española en 1980 (3).

Seguidamente, en el cuadro n.º 2 puede examinarse la evolución experimentada por el número de socios de dichas empresas desde la constitución de las mismas —ocurrida por término medio hace veinte años— hasta la actualidad. De él se deduce que el conjunto de las entidades encuestadas agrupa a más de 368.000 socios, no habiéndose incluido en dicha cifra los socios de las cooperativas de segundo grado cuando éstas no declaran los de las cooperativas de primer grado que las integran.

De todo lo anterior se deduce la importancia y extensión de las empresas encuestadas lo que, unido al alto porcentaje de respuestas obtenidas, da un gran respaldo a las conclusiones alcanzadas.

II. CONCLUSIONES GENERALES

A continuación vamos a proceder a la presentación de algunas de las conclusiones más significativas, alcanzadas en el estudio del conjunto de empresas encuestadas.

Dado que uno de los objetivos fundamentales de nuestra investigación persigue conocer hasta qué punto participan las entida-

des asociativas en la transformación de los productos de sus socios, así como el grado de sofisticación y avance de la tecnología empleada, se ha analizado el tipo de actividades industriales realizadas por aquéllas, reflejándose en el cuadro n.º 3 un resumen de los resultados obtenidos.

De acuerdo con los mismos, la mayor parte de las entidades asociativas encuestadas, que, insistimos, se sitúan entre las mayores de España, o bien se limitan

a realizar la comercialización en común de los productos obtenidos en las explotaciones de sus socios —previa manipulación, clasificación, conservación, envasado, etc., cuando estas operaciones son necesarias— o bien efectúan operaciones de primera transformación, que son las que exigen normalmente una menor inversión y una tecnología más elemental. En consecuencia, las empresas asociativas que se ocupan de realizar procesos de transformación más avanzados, en los

CUADRO N.º 1

VOLUMEN DE VENTAS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS (en millones de pesetas)

ACTIVIDAD	Total	N.º de empresas	Media por empresa
EMPRESAS CALIFICADAS			
APA			
Frutas varias	5.950,9	36	165,3
Hortalizas	12.819	24	534,1
Cítricos	8.347	12	695,6
Frutos secos	530	5	106
Lácteos	7.543,3	9	838,1
Cárnicos	2.753	3	917,7
TOTAL APA	37.943,2	89	426,3
EMPRESAS NO CALIFICADAS APA			
Frutas varias	2.672	6	445,3
Hortalizas	1.961,5	7	280,2
Cítricos	2.021,3	2	1.010,6
Lácteos	16.539	13	1.272,2
Cárnicos	58.640,7	8	7.330,1
Aceituna de mesa	470	2	235
Vino	8.221,8	29	283,5
Piensos y cereales	13.110	17	771,1
Aceite	11.545,7	13	888,1
Algodón	15.017	6	2.502,8
Medios de producción ..	2.883	3	961
Varios	10.936,5	4	2.734,1
TOTAL NO APA .	144.020,5	110	1.309,3
TOTAL GENERAL	181.963,7	199	914,4

Porcentaje de respuestas: 98,5.

que se exige una tecnología más depurada, representan una clara minoría.

Además, la impresión obtenida sobre las posibilidades de que, en el futuro, las empresas que analizamos aborden nuevos procesos industriales es bastante negativa, no siendo previsible que un significativo número de las mismas lleguen, al menos a medio plazo, a tener una cierta presencia en la realización de los procesos de mayor nivel tecnológico.

Como prueba de lo anterior, el cuadro n.º 4 resume las respuestas dadas sobre los «motivos por los que, en su caso, la empresa no aborda procesos con un mayor nivel de transformación y mayor valor añadido». Del examen del mismo se deduce que, aún admitiendo que la totalidad de las empresas que consideran que no existen procesos que ellas no aborden estén en lo cierto — opinión que probablemente no sea exacta más que para una parte de las mismas— y que las entidades que se ven frenadas por la crisis económica puedan en el futuro

cambiar de planteamiento, solamente hay un 7,9 por 100 de empresas que creen estar abordando todos los procesos de transformación deseables para competir con fuerza en el mercado, y un 6,5 por 100 que permiten abrigar esperanzas de que en el futuro puedan llegar a plantearse la realización de los mismos.

Otro hecho que reafirma la conclusión que acabamos de alcanzar consiste en que la mayor parte de las entidades asociativas se manifiestan fundamentalmente preocupadas por la comercialización de las producciones de sus socios, planteándose con frecuencia la realización de actividades de industrialización por considerarlo imprescindible para una adecuada venta de aquéllas.

Asimismo, observamos una fuerte presencia de trabajadores eventuales en el conjunto de las empresas analizadas, hasta tal punto que por cada trabajador fijo existen 1,5 trabajadores eventuales. Sobre este particular hay que señalar que, aunque en las sociedades que realizan actividades in-

dustriales puede presentarse, al menos para determinados productos, una fuerte estacionalidad, ésta es más acusada cuando las entidades se limitan, únicamente, a la comercialización en común de los productos de sus socios, sin realizar proceso de transformación alguno. Por ello, el alto valor que alcanza la relación entre obreros eventuales y obreros fijos representa una prueba adicional del escaso nivel industrializador alcanzado por las empresas asociativas.

En realidad, muchas entidades no abordan procesos de transformación por no haber alcanzado una dimensión suficiente. Por ello, a continuación vamos a proceder a analizar las perspectivas de crecimiento de las empresas encuestadas, ya que son éstas las que nos van a permitir deducir las posibilidades que las mismas tienen de situarse en el futuro en condiciones de competir con los grandes grupos agroalimentarios. Obviamente, esas condiciones, salvo algunas excepciones, no se dan en la actualidad, ya que las entidades encuestadas tienen un

CUADRO N.º 2

NUMERO DE SOCIOS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS (1)

	Socios iniciales			Socios actuales			Antigüedad media	Porcentaje de crecimiento
	Total	Número de empresas que responden	Media por empresa	Total	Número de empresas que responden	Media por empresa		
Empresas APA	10.889	78	140	53.690	89	603	19	+ 330,7
Empresas no APA	21.353	87	245	314.318	104	3.022	21	+ 1.133,5
TOTAL GENERAL ..	32.242	165	195	368.008	193	1.907	20,1	+877,9
Datos correspondientes a las 25 mayores empresas	9.016	16	563	204.630	21	9.744	26,7	+ 1.630,8

(1) No se han incluido las cooperativas de segundo grado cuando no indican el número de socios de las cooperativas que las integran. A este respecto, hay que señalar que seis cooperativas de segundo grado totalizan 276 cooperativas de primer grado, cuyos socios no han sido incluidos.

volumen medio de ventas de 914 millones de pesetas, unas inversiones medias en activo fijo de 227 millones de pesetas, y un número medio de trabajadores en plantilla de 42, a los que se unen 64 trabajadores eventuales.

En primer lugar, vamos a referirnos a las previsiones realizadas por las empresas sobre sus ventas futuras, encontrándonos con un 64,7 por 100 de las mismas que esperan crecer, con mayor o

menor intensidad, con un 27,8 por 100 que se encuentran estabilizadas, y con un 7,5 por 100 que esperan que su cifra de ventas disminuya.

Seguidamente, contemplaremos las expectativas futuras de las entidades respecto al número de socios que las integran. Este análisis tiene una gran importancia debido a que, por la condición de empresas fiscalmente protegidas que ostentan la casi totalidad

de aquéllas, no están autorizadas a comprar productos de terceros, salvo en condiciones excepcionales. Por ello, el crecimiento de estas entidades está, de forma muy especial, vinculado a las materias primas que les entreguen sus socios.

Pues bien, mientras que un 57 por 100 de las entidades encuestadas confían en incrementar el número de aquéllos, el 38,3 por 100 opinan que se mantendrá en

CUADRO N.º 3

ACTIVIDADES DE TRANSFORMACION REALIZADAS POR LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

	Ninguna	Almazara	Hetinado de aceite	Extracción de orujo	Vino: elaboración	Vino: embotellado	Vino: crianza	Alcohol	Desmotado de algodón	Extrec. semillas oleagin.	Azúcar
N.º de empresas APA (1)	58	7	0	0	4	0	0	0	0	0	0
N.º de empresas no APA	19	16	2	5	34	16	5	3	6	3	1
TOTAL	77	23	2	5	38	16	5	3	6	3	1
Porcentaje sobre el total de la muestra	38,1	11,4	1,0	2,5	18,8	7,9	2,5	1,5	3,0	1,5	0,5
Porcentaje correspondiente a las 25 mayores empresas	12	8	8	8	4	4	0	4	12	8	4

	Central lechera	Batidos	Mantequilla	Postres	Yogur	Quesos	Incubadora	Mata-deros	Sala de despiece	Elabor. cárnicos	Clasific. de huevos
N.º de empresas APA	5	3	3	0	0	3	0	0	0	0	0
N.º de empresas no APA	10	1	0	1	1	7	2	5	1	4	1
TOTAL	15	4	3	1	1	10	2	5	1	4	1
Porcentaje sobre el total de la muestra	7,4	2,0	3,0	0,5	0,5	5,0	1,0	2,5	0,5	2,0	0,5
Porcentaje correspondiente a las 25 mayores empresas	32	12	8	4	4	8	4	12	4	12	4

	Zumos, concentrados y cremogenerados	Conservas	Deshidratados hortícolas	Molino pimentón	Secadero cereales	Descascarado almendras	Descascarado arroz	Elaboración compost.	Miel	Piensos compuestos	Pan
N.º de empresas APA	0	2	0	0	0	6	1	0	0	6	1
N.º de empresas no APA	2	1	1	1	3	0	0	1	1	24	0
TOTAL	2	3	1	1	3	6	1	1	1	30	1
Porcentaje sobre el total de la muestra	1,0	1,5	0,5	0,5	1,5	3,0	0,5	0,5	0,5	14,9	0,5
Porcentaje correspondiente a las 25 mayores empresas	0	0	4	4	4	0	4	0	0	36	0

(1) Se incluyen las actividades de transformación desarrolladas por las APA con cualquier tipo de producto.

los niveles actuales, y el 47 por 100 creen que decrecerá.

De la comparación de los datos correspondientes a las previsiones de ventas con los de las previsiones del número de socios se deduce que hay unas mayores expectativas de crecimiento en las

primeras que en los segundos. Esta diferencia, no muy acusada, tiene en nuestra opinión varias explicaciones: que los volúmenes futuros de ventas se hayan podido estimar, en alguna ocasión, en pesetas corrientes en vez de hacerlo en pesetas constantes; que se espere que en el futuro los so-

cios vayan a incrementar su producción, y que se confie en que paulatinamente vaya aumentándose el porcentaje de ésta que los mismos comercializan a través de su empresa asociativa.

De todas formas, no hemos de olvidar que muchas entidades se encuentran limitadas en la captación de nuevos socios por su ámbito de actuación, el cual es definido como puramente local o comarcal por más de los dos tercios de las mismas.

Un indicador fundamental para conocer los planes reales de expansión de las empresas a medio plazo puede obtenerse a partir del estudio de las inversiones previstas por las mismas para el próximo quinquenio, cuyo resumen figura en el cuadro n.º 6, mientras que en el n.º 5 aparecen las inversiones en activo fijo realizadas por las empresas hasta el momento de la encuesta.

De acuerdo con aquél, el 68,5 por 100 de las entidades que responden prevén la realización de alguna inversión dentro del período 1982-1987. Sin embargo, si calculamos la inversión media anual esperada durante ese período —20,3 millones de pesetas— y la comparamos con la inversión media por empresa realizada hasta la fecha de la encuesta —227,3 millones de pesetas— observamos que la primera cifra no alcanza, ni siquiera, el 9 por 100 de la segunda.

Por tanto, dado que si las empresas renovaran su inmovilizado cada once años necesitarían, por término medio, una inversión anual del orden del 9 por 100, las cifras anteriores nos llevan a la conclusión de que las entidades encuestadas, consideradas globalmente, tienen prevista una política de inversiones para el pró-

CUADRO N.º 4

RAZONES POR LAS QUE LAS EMPRESAS NO ABORDAN PROCESOS DE TRANSFORMACION MAS AVANZADOS

	Datos correspondientes al total de la muestra		Datos correspondientes a las 25 mayores empresas	
	Número de empresas	Porcentaje	Número de empresas	Porcentaje
Falta de dimension (escasez de materias primas, escasez de socios, etcétera)	39	19,3	—	—
Insuficiencia de recursos financieros	35	17,3	4	16
Desinterés del socio hacia la empresa	20	9,9	—	—
Inexistencia de procesos ..	16	7,9	5	20
Participan a través de cooperativas de segundo grado o sociedades anónimas	15	7,4	1	4
Falta de consolidación de la empresa. Espera abordarlos en el futuro	7	3,5	4	16
Problemas de comercialización (falta de estructura comercial adecuada, competencia excesiva, etc.)	7	3,5	2	8
Falta de ambición	6	3,0	—	—
Incidencia de la crisis económica	6	3,0	—	—
Falta de rentabilidad	5	2,5	1	4
Demasiada competencia ...	5	2,5	3	12
No se considera necesario ..	5	2,5	—	—
No se lo han planteado	5	2,5	—	—
Experiencias negativas anteriores	5	2,5	—	—
Alto nivel de riesgo	4	2	—	—
Poca experiencia empresarial	3	1,5	—	—
Falta de confianza en la empresa (inadecuada organización, etc.)	3	1,5	—	—
Actividad exclusivamente comercial	1	0,5	1	4
TOTAL RESPUESTAS ..	187	92,6	21	84
NO CONTESTAN	15		4	

ximo quinquenio que les podrá permitir una renovación de los equipos cuando éstos vayan siendo amortizados, pero que difícilmente conseguirá una expansión significativa de las mismas en su conjunto.

Naturalmente, estas consideraciones son acordes con el hecho de que entre las entidades encuestadas haya un grupo de empresas con una dinámica inversora fuerte, que se ve compensado por otro amplio grupo cuyo objetivo es, como máximo, mantenerse en la situación en que actualmente se encuentran.

Otro aspecto destacable consiste en que la mayor parte de las empresas enfocan las nuevas inversiones con vistas a la adquisición de terrenos, construcción de naves, ampliación de almacenes, aumento de las instalaciones frigoríficas para la conservación del producto, o renovación de la maquinaria, no sobrepasando el 28 por 100 las entidades que tienen previsto el montaje de una nueva actividad industrial o, simplemente, la ampliación de la que ya realizan.

Seguidamente, vamos a examinar las posibilidades de crecimiento de las empresas a partir de la evolución experimentada por los capitales propios de las mismas. Para ello, lo primero que hay que indicar es que la aportación media de capital por socio es extraordinariamente reducida, situándose en torno a las 37.000 pesetas. Además, dicha aportación media experimentó un ligero descenso, en pesetas corrientes, si la comparamos con la aportación media correspondien-

te al momento de constitución de las entidades.

Este dato es de especial interés y demuestra, en nuestra opinión, que normalmente el socio de la empresa asociativa no ve a ésta como un vehículo para participar de forma intensa en el proceso de transformación de sus productos sino, sobre todo, como una vía para solucionar sus problemas de comercialización. Sólo así se explica este reducido esfuerzo en la dotación del capital social.

CUADRO N.º 5

**INVERSIONES EN ACTIVO FIJO
(en millones de pesetas)**

	<i>Inversiones totales</i>	<i>N.º de empresas</i>	<i>Inversión media por empresa</i>
Empresas APA	11.510,5	88	130,8
Empresas no APA	32.816,6	107	306,7
TOTAL GENERAL	44.327,1	195	227,3
Datos correspondientes a las 25 mayores empresas	23.811,8	25	952,5

Porcentaje que representan las inversiones de las 25 mayores empresas respecto al total de la muestra: 53,7.
Porcentaje de respuestas: 96,5.

CUADRO N.º 6

**INVERSIONES PREVISTAS PARA EL PROXIMO QUINQUENIO
(en millones de pesetas)**

	<i>Total</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Media por empresa inversora</i>	<i>No invierten</i>	<i>Media por empresa de las que contestan</i>	<i>No cuantifican</i>	<i>No contestan</i>	<i>Relación inversión prevista/activo fijo</i>
Empresas APA	4.694	61	75,7	21	57,2	4	3	0,44
Empresas no APA	13.984,5	61	229,3	41	137,1	9	2	0,45
TOTAL GENERAL	18.678,5	122	153,1	62	101,5	13	5	0,45
Datos correspondientes a las 25 mayores empresas ...	12.756	17	750,4	7	531,5	0	1	0,56

Porcentaje de empresas con inversiones previstas en el próximo quinquenio: 68,5.
Porcentaje de respuestas: 97,5.
Porcentaje que representan las inversiones previstas para las 25 mayores empresas respecto al total de la muestra: 68,3.

Por otra parte, si comparamos la información facilitada por las empresas sobre la evolución experimentada en los últimos años por el capital social con las previsiones que realizan para el próximo quinquenio, observamos que mientras que un 74 por 100 definieron la evolución pasada como creciente o muy creciente, dicho porcentaje se reduce al 65 por 100 al hacer referencia a las previsiones futuras. Ello significa que va a producirse una ligera desaceleración en el crecimiento del capital social de las entidades, lo que demuestra, dado que la tendencia al crecimiento no ha sido demasiado acusada, que éstas no tienen, en general, una clara política de expansión, al menos mediante aportación de capitales propios, conclusión que es coherente con lo que hemos expuesto hasta ahora.

Naturalmente, las empresas pueden incrementar sus recursos propios, tanto por aportación de capital por parte de los socios, como mediante la dotación de los correspondientes fondos de reserva con cargo a beneficios. Sin embargo, un importante porcentaje de las entidades asociativas, con objeto de reducir —o anular— la cantidad correspondiente al pago del Impuesto sobre Sociedades, incrementan el precio que pagan a los socios por el producto entregado, hasta conseguir que el beneficio declarado se sitúe en las proximidades del cero, actuación que hemos definido como «política de beneficio cero».

Por tal motivo, un 60 por 100 de las entidades encuestadas han declarado cifras insignificantes al preguntárseles por el volumen de beneficios, o bien han manifestado explícitamente que tratan de incidir sobre el precio pagado al socio —y, en ocasiones, sobre las

dotaciones al fondo de amortización— para situar el beneficio declarado próximo al valor cero.

Esta política presenta el inconveniente de que no estimula, en modo alguno, la autofinanciación de las empresas. Además, tampoco puede pensarse por lo ya indicado que, posteriormente, los socios dediquen el beneficio adicional repartido a dotar el capital social de éstas.

Como consecuencia de lo anteriormente expuesto, al calcular la relación entre el beneficio conjunto declarado por todas las empresas y el capital social de las mismas se obtiene una cifra muy reducida, en torno a 0,04, por lo que el hecho de que una parte importante de aquél se dedique a autofinanciación —a través de su incorporación a capital social o mediante dotación de los correspondientes fondos de reserva— no es suficiente para permitir una adecuada capitalización de las empresas que pueda impulsar a éstas a un crecimiento fuerte.

La situación se ve agravada por el hecho de que hay un 24 por 100 de entidades que declaran realizar unas amortizaciones nulas o insuficientes, mientras que un 15 por 100 amortizan según los tipos máximos vigentes o por encima de ellos. Por tanto, si consideramos además que la contrastación de las respuestas facilitadas en la encuesta con otros datos que obran en nuestro poder demuestran que aquéllas tienden con más frecuencia a sobrevalorar que a infravalorar el porcentaje de amortización utilizado, se llega a la conclusión de que el conjunto de las entidades analizadas amortiza menos de lo que sería necesario.

Estas dotaciones insuficientes a los fondos de amortización re-

presentan una vía de descapitalización para muchas empresas que, sin embargo, pueden estar pagando a sus socios un precio demasiado elevado por la materia prima.

La práctica de la «política de beneficio cero», y las posibles actuaciones sobre los precios pagados a los agricultores por el producto entregado y sobre las dotaciones a los fondos de amortización, nos ha llevado a calcular —cuando ello ha sido posible— si la empresa hubiera tenido beneficios en caso de haber amortizado correctamente y de haber pagado el producto a los socios según los precios de mercado. La conclusión alcanzada nos dice que, frente a un 63 por 100 de entidades con beneficios, existen un 11 por 100 con resultado equilibrado, un 10 por 100 con pérdidas, y un 15 por 100 en las que la información facilitada impide obtener conclusión alguna.

Este resultado nos demuestra la eficacia que a su nivel tiene la entidad, permitiendo al socio agricultor una mejora en su renta.

Como resumen de lo anterior, el cuadro n.º 7 presenta algunos datos sobre los recursos propios de las empresas encuestadas, mientras que el cuadro n.º 8 contiene información tanto sobre el beneficio conjunto declarado por las mismas como sobre el beneficio «estimado», de acuerdo con lo indicado anteriormente.

Una de las fórmulas más rápidas que puede practicar una entidad que persigue el crecimiento consiste en la integración, por absorción o fusión, con otras empresas. Por tal motivo, es muy significativo mencionar que el 74 por 100 de las entidades encuestadas manifestó que no había en ellas predisposición alguna para

integrarse — cualquiera que fuera la fórmula— con otras empresas.

En nuestra opinión, estas respuestas pueden interpretarse en el sentido de que las empresas asociativas, frecuentemente con un ámbito de actuación reducido, no tienen la menor disposición para integrarse con otras entidades de su mismo ámbito de actuación —en el que se están haciendo la competencia— o de

ámbitos muy cercanos, por razones de tipo personalista. También puede deducirse que las sociedades que estudiamos no parecen demasiado preocupadas por la implantación de una política rápida de crecimiento que les permita abordar procesos de transformación más avanzados y competir, en toda línea, con las grandes sociedades anónimas, no asociativas.

Seguidamente, vamos a hacer

referencia a otras cuestiones que, aunque con menor intensidad, también pueden incidir sobre el crecimiento de las empresas. Entre ellas, empezaremos analizando la política seguida para la admisión de nuevos socios, ya que el incremento en el número de éstos es fundamental, como anteriormente indicamos, para que la entidad pueda aumentar su cifra de negocios.

Pues bien, aunque en teoría to-

CUADRO N.º 7

DISTRIBUCION DE RECURSOS PROPIOS
(en millones de pesetas)

	Capital inicial total	Número de empresas	Media por empresa	Capital actual	Número de empresas	Media por empresa	Porcentaje de incremento	Reservas totales por empresa	Relación reservas totales/capitales propios
Empresas APA	198,2	55	3,6	2.554,4	88	29,0	705,6	15,9	0,55
Empresas no APA	866,6	75	11,6	11.080,3	104	106,5	818,1	60,7	0,57
TOTAL GENERAL	1.064,8	130	8,2	13.634,7	192	71,0	765,8	40,0	0,56
Datos correspondientes a las 25 mayores empresas ...	437,4	18	24,3	7.205	25	288,2	1.086,0	199,7	0,69

Porcentaje que representa el capital social de las 25 mayores empresas respecto al total de la muestra: 52,8.

Porcentaje que representan los recursos propios (capital, más reservas, más subvenciones) de las 25 mayores empresas respecto al total de la muestra (1): 55,6.

(1) Se han considerado solamente las empresas con respuestas válidas.

CUADRO N.º 8

BENEFICIOS
(en millones de pesetas)

	N.º de empresas con política de beneficio cero	BENEFICIO DECLARADO			BENEFICIO ESTIMADO			
		Beneficio global declarado	N.º de empresas	Media por empresa con beneficio	Se deduce que es positivo	Se deduce que es nulo	Se deduce que es negativo	No se deduce
Empresas APA	60	216,6	22	9,8	49	17	8	15
Empresas no APA	53	320,1	52	6,2	79	6	13	15
TOTAL GENERAL	113	536,7	74	7,3	128	23	21	30
Datos correspondientes a las 25 mayores empresas	8	190,6	14	13,6	18	1	2	4

das las cooperativas deben cumplir el principio de puertas abiertas, principio que también se establece para las APA cualquiera que sea la fórmula jurídica utilizada por las mismas, hay casi una cuarta parte de las entidades encuestadas que, con mayor o menor intensidad, ponen dificultades a la incorporación de nuevos socios, como lo demuestra el hecho de que un 10,5 por 100 se declaran cerradas a la entrada de nuevos miembros y un 13 por 100 imponen condiciones muy especiales para la adhesión a la empresa que, de hecho, discriminan de forma clara a un fuerte contingente de aspirantes. Ello supone que este 23,5 por 100 de entidades no tiene una vocación definida de crecimiento, al menos en la mayor parte de los casos.

Otro factor fundamental para la buena marcha de la empresa viene determinado por el establecimiento del compromiso de entrega de toda su producción por parte del socio, y por la adopción de las medidas necesarias por la entidad para que el mismo se cumpla. Esta cuestión se puede resumir diciendo que en el 66 por 100 de las empresas se encuentra establecido el citado compromiso y, además, se cumple, lo que quiere decir que aproximadamente en una de cada tres entidades asociativas los socios no hacen entrega a éstas de la totalidad de la producción, hecho que debe incidir negativamente en la planificación de la actividad de las mismas y en su volumen de ventas.

A continuación, vamos a referirnos muy brevemente a otras conclusiones alcanzadas en relación con las empresas asociativas, aunque no tengan una relación directa con la tendencia al crecimiento o a la realización de

nuevas y más avanzadas actividades de transformación.

Entre ellas destaca el hecho de que las entidades encuestadas presentan una relación entre los recursos ajenos a largo plazo y los recursos propios muy alejada, con frecuencia —bien por exceso, bien por defecto— de los valores que pueden considerarse aceptables. Ello significa que, junto a un amplio número de empresas que apenas aprovechan las posibilidades que la utilización de recursos ajenos puede brindarles para una expansión más rápida de sus actividades, aparecen igualmente un grupo de entidades con unos niveles de endeudamiento elevadísimos que pueden ser muy peligrosos para su estabilidad futura.

Dentro igualmente de las cuestiones que afectan a la estructura financiera de las empresas, conviene mencionar que, según los datos obtenidos, cerca del 24 por 100 de la inversión conjunta de éstas en activo fijo parece estar financiado con créditos a corto plazo, situación que no es deseable en modo alguno y que es exponente de las dificultades que deben sufrir un cierto número de las entidades analizadas, aunque normalmente éstas no lo manifiestan con tanta claridad. En el cuadro n.º 9 se incluye un resumen sobre las principales fuentes de obtención de créditos por parte de las empresas.

Al estudiar los temas relacionados con el personal de las sociedades llama la atención —aparte del fuerte peso de los trabajadores eventuales, al que oportunamente hicimos alusión—, el hecho de que un 15 por 100 de las mismas carezcan de gerente. Igualmente, hay un cierto número de entidades que se quejan del

bajo nivel salarial establecido para el gerente, y para el personal directivo en general, lo que demuestra en tales casos una escasa preocupación por disponer de técnicos competentes, factor de singular importancia, ya que sin una buena dotación de recursos humanos la sociedad no puede progresar.

En la vertiente positiva puede apuntarse, sin embargo, el nivel de conflictividad laboral de las empresas que es, prácticamente, inexistente.

Otro tema a comentar consiste en que el esfuerzo planificador de las empresas, salvo contadas excepciones que corresponden básicamente a las de mayor dimensión, es muy reducido, lo que plantea un obstáculo adicional al crecimiento y a la expansión futura de aquéllas.

Como complemento de lo expuesto hasta ahora, podemos mencionar que las cuestiones planteadas con más frecuencia por las entidades encuestadas como puntos fuertes se refieren a la garantía de suministro de la materia prima (37 respuestas), a la mayor calidad de ésta (31 respuestas), a la retribución obtenida por el socio —más elevada que la que se obtiene comercializando al margen de la entidad— (31 respuestas), y a la identificación e interés del socio por su empresa (14 respuestas). Por su parte, los puntos débiles se centran, prioritariamente, en la imposibilidad de comprar a terceros (31 respuestas), en la mentalidad y falta de formación del socio (31 respuestas), en la falta de espíritu cooperativo (19 respuestas), en la lentitud en la toma de decisiones (16 respuestas) y en la existencia de problemas crediticios (15 respuestas).

Concretamente, la imposibilidad de comprar a terceros, salvo circunstancias excepcionales, es un factor que, claramente, dificulta el crecimiento de la empresa, como ya tuvimos ocasión de comentar.

Pero, además, encontramos una amplia diferencia numérica, a favor de las primeras, entre las entidades que se quejan de la mentalidad del socio, de la falta de espíritu cooperativo y de la incorrecta estructura empresarial que dificulta la agilización de las decisiones, y las que opinan que el socio se encuentra identificado con la entidad asociativa.

Esta situación se pone, de alguna forma, de manifiesto igualmente al preguntar a las empresas por las ventajas e inconvenientes de la fórmula jurídica adoptada, al figurar en primer lugar entre las ventajas la existencia del estatuto fiscal (71 respuestas), seguida muy de lejos por las que consideran que las fórmulas asociativas permiten una mayor protección para el socio (14 respuestas). Por su parte, entre los inconvenientes destacan las empresas que creen que no hay ninguno (19 respuestas), y las que mencionan como tal a la democracia cooperativa (16 respuestas).

En resumen, podemos llegar a la conclusión de que, por las diversas razones expuestas, no parece que el colectivo analizado, en el que se incluye una amplia representación de las mayores entidades asociativas españolas,

presente una dinámica de crecimiento suficientemente acusada, que pueda hacer pensar que —al menos, a medio plazo— las mismas estarán en condiciones de competir con los grandes conglomerados o grupos alimentarios en lo que respecta a la industrialización de los productos agrarios.

Y ello es así, entre otras razones, simplemente porque la mayor parte de las empresas no tienen un objetivo —más o menos remoto— de crecimiento y diversificación de sus actividades, sino que parecen conformarse con su consolidación como entidades que, fundamentalmente, persiguen la comercialización, en las mejores condiciones posibles, de las producciones de sus socios.

Evidentemente, se ha puesto

CUADRO N.º 9

UTILIZACION DE RECURSOS AJENOS
(en millones de pesetas)

ORIGEN	Total pendiente a largo plazo	N.º de empresas	Media por empresa	Total pendiente a corto plazo	N.º de empresas	Media por empresa	Porcentaje de empresas que declaran utilizar o haber utilizado esta vía de financiación
Banco de Crédito Agrícola	4.727,5	115	41,1	1.631,1	26	62,7	63,4
Banca privada	238,3	10	23,8	2.327,1	15	155,1	13,4
Cajas de Ahorros	469,8	17	27,6	1.809,5	10	180,9	16,8
Cajas Rurales	2.997,0	46	65,2	5.975,8	37	161,5	52,0
Proveedores (a largo plazo)	2.285,1	30	76,2	—	—	—	14,9
Socios (1)	—	—	—	2.905,0	20	145,2	9,9
Otros	610,9	30	20,4	—	—	—	14,9
TOTAL	11.328,6			14.648,5			

Porcentaje del total de créditos declarados por las empresas encuestadas que han correspondido a las 25 mayores:

Banco de Crédito Agrícola (a largo plazo),	28,8	Cajas Rurales (a largo plazo),	48,7
Banco de Crédito Agrícola (a corto plazo),	—	Cajas Rurales (a corto plazo),	65,2
Banca privada (a largo plazo),	9,1	Proveedores (a largo plazo),	57,3
Banca privada (a corto plazo),	57,2	Préstamos de socios,	0,2
Cajas de Ahorros (a largo plazo),	42,1	Otros (a largo plazo),	14,7
Cajas de Ahorros (a corto plazo),	83,2		

(1) Aunque algún crédito es a largo plazo, la mayoría son a corto plazo, por lo que se incluye todo en «pendiente a corto plazo», al no disponer de la información suficiente para realizar el desglose.

también de manifiesto que las empresas que quieren abordar los procesos más avanzados de industrialización — los que hemos definido como de segunda o ulterior transformación — se ven previamente obligadas a realizar los de primera transformación, al depender de la materia prima de sus socios, dada la imposibilidad de comprar productos de terceros.

Sin embargo, este hecho no ha sido determinante en España, aunque pudiera serlo en el futuro, para frenar una mayor participación de los agricultores en los procesos tecnológicos alimentarios más avanzados, dado que por ahora no se detecta, en la inmensa mayoría de las entidades asociativas, una auténtica voluntad empresarial que marque unos objetivos más ambiciosos, como antes indicábamos, aunque luego puedan presentarse dificultades para alcanzarlos.

Y en este punto hay que aclarar que, aunque en ocasiones las empresas incluso carecían de gerencia o reconocían disponer de una gerencia inadecuada, en otras una gerencia eficaz se encontraba coartada por la existencia de una Junta Rectora, que en definitiva representaba al colectivo de los socios, dotada de un alto grado de conservadurismo y sin el más mínimo empuje empresarial.

De todo lo anterior no debe inferirse en modo alguno una crítica al movimiento asociativo, cuya importancia para la mejora de la comercialización de los productos agrarios y para la elevación de los precios obtenidos por los agricultores ha sido fundamental.

Por ello, creemos que en el futuro el asociacionismo agrario

presentará una línea expansiva en España hasta ir aproximándose, lenta pero progresivamente, a las cotas alcanzadas por otros países europeos de nivel de desarrollo superior al nuestro. Sin embargo, para que haya una mayor participación de las empresas asociativas en los procesos de transformación — con excepción de los más elementales — es preciso incidir fuertemente en la mentalidad y formación empresarial de los agricultores, condición indispensable para que, a largo plazo, sus entidades asociativas tengan posibilidades de actuar con mayor dinamismo en la industrialización de sus productos.

III. CONCLUSIONES DERIVADAS DEL ANALISIS DE LAS VEINTICINCO MAYORES EMPRESAS ENCUESTADAS

Como indicamos anteriormente, la enorme incidencia que en el conjunto de las ventas declaradas por las empresas encuestadas tienen las veinticinco mayores — que son precisamente las que han sobrepasado los 1.500 millones de pesetas — ha aconsejado la realización de un análisis individualizado de las mismas. Como dato orientativo, podemos señalar que este grupo, integrado por el 12,6 por 100 de las entidades que facilitaron su cifra de ventas, comercializó el 65,7 por 100 del total, con unas ventas medias por empresa de 4.784 millones de pesetas.

La primera cuestión a resaltar, dentro de este subconjunto, que en lo sucesivo denominaremos de «grandes empresas», consiste en

que son, muy frecuentemente, estas entidades las que abordan los procesos de industrialización más avanzados, aunque para ello han tenido que efectuar previamente los procesos de primera transformación como consecuencia de tener todas las empresas la consideración de fiscalmente protegidas y no poder, consiguientemente, adquirir materias primas que no provengan de las explotaciones de sus socios.

Una prueba del mayor esfuerzo industrializador de las «grandes empresas» nos la ofrece la relación entre trabajadores eventuales y trabajadores fijos que desciende desde 1,5 — para el conjunto de la muestra — hasta 0,6. En nuestra opinión esta diferencia puede interpretarse como una consecuencia de la mayor intensidad con que las «grandes empresas» abordan los procesos de transformación, lo que disminuye el impacto que la estacionalidad tiene en la actividad productiva y, por tanto, en la contratación de personal.

De todas formas, nos encontramos con un cierto número de estas entidades que sólo se ocupan de las actividades de industrialización más elementales e incluso con algunas que no transforman en absoluto, limitándose a la comercialización en común de los productos entregados por sus socios.

Por otra parte, al analizar las razones formuladas por las «grandes empresas» para no acometer procesos de transformación más avanzados, nos encontramos con que más de la mitad de las mismas no abordan, ni prevén abordar en el futuro, por diversos motivos, aquellas actividades industrializadoras susceptibles de incrementar al máximo el valor añadido en el proceso productivo.

Pasando, seguidamente, a estudiar las posibilidades de crecimiento de las «grandes empresas» observamos que, hasta el momento, este colectivo ha presentado una tendencia a aumentar su dimensión superior al resto, tanto en lo que respecta al volumen de ventas como al número de socios. Sin embargo, al contemplar las perspectivas futuras nos encontramos con que aproximadamente un 36 por 100 de las mismas verá frenadas sus posibilidades de crecimiento al no prever la incorporación de nuevos socios. Este resultado es coherente con el hecho de que una tercera parte de las «grandes empresas» estiman que sus ventas se mantendrán estacionarias, habiendo incluso un 8 por 100 que espera un decrecimiento en su cifra de negocios.

Otro indicador que también permite estimar el crecimiento futuro lo representa la relación entre las inversiones previstas para el próximo quinquenio y el activo fijo de las empresas. Pues bien, mientras que tal relación es de 0,45 para el conjunto de la muestra, la misma se eleva a 0,56 para las «grandes empresas», lo que es una nueva prueba de que en éstas la tendencia al crecimiento es algo mayor que en las demás.

A pesar de ello, la política de inversiones de las «grandes empresas» no puede considerarse como muy expansiva, ya que las inversiones previstas representan, por término medio al año, un 11,2 por 100 del activo fijo, lo que no debe exceder demasiado de las dotaciones al fondo de amortización. Lógicamente, las diferencias entre unas empresas del grupo y otras son muy acusadas, existiendo un 29 por 100 de las mismas que no prevén inversión alguna.

También al estudiar la evolución del capital social nos encontramos con que el mismo ha presentado, en el pasado, un índice de crecimiento mucho mayor en las «grandes empresas» que en las restantes. Sin embargo, esta tendencia, de acuerdo con la información facilitada por las empresas sobre la previsión a cinco años, parece cambiarse. Así, mientras que cerca de un 72 por 100 del conjunto de la muestra espera un incremento en el capital social, dicho porcentaje se reduce al 62 por 100 al referirnos a las «grandes empresas». Es especialmente significativo que más de la tercera parte de éstas, concretamente un 38 por 100, estimen que el capital social no va a experimentar modificación alguna en el próximo quinquenio.

Otra vía que pueden utilizar las empresas, como antes se indicó, para impulsar su crecimiento, consiste en la autofinanciación. Esta modalidad no presenta, sin embargo, grandes posibilidades para el grupo de «grandes empresas», ya que aunque las mismas siguen la «política de beneficio cero» en un porcentaje considerablemente más reducido que las demás entidades, obtienen en los restantes casos unos beneficios muy escasos, que representan del orden del 4,7 por 100 del capital social medio. Por ello, aunque las «grandes empresas» dediquen un mayor porcentaje de los beneficios declarados a autofinanciación que el conjunto de la muestra, ello no tiene demasiada importancia para la capitalización de las mismas, dado el reducido nivel de aquéllos.

Tampoco la integración, por absorción o fusión, se presenta en este caso como una solución para conseguir un crecimiento rápido, al manifestarse las «grandes

empresas» igual de reacias a practicarla que las restantes, como lo demuestra el que sólo un 24 por 100 de las mismas se encuentren predispuestas favorablemente.

También ha sido estudiada la política seguida para la admisión de nuevos socios, encontrando a las «grandes empresas» algo menos inclinadas que las restantes a crecer por este procedimiento, al ser un 20 por 100 las que se declaran cerradas, y un 8 por 100 las que están abiertas solamente en condiciones especiales. Ello quiere decir que un 28 por 100 de las «grandes empresas», frente a un 23,5 por 100 del conjunto, no tiene, en general, una vocación definida de crecimiento a través de la incorporación de nuevos socios.

Igualmente, es menor el porcentaje de «grandes empresas» que, además de tener establecida en su normativa la obligatoriedad de que el socio se comprometa a entregar la totalidad de la producción obtenida en sus explotaciones, adoptan las medidas necesarias para que ello se cumpla, porcentaje que se sitúa en el 54 por 100, mientras que es del 66 por 100 para el conjunto de la muestra. Este resultado no debe extrañarnos, puesto que la mayor dimensión de las entidades dificulta, en ocasiones, tanto el establecimiento de la obligatoriedad de entrega como, muy especialmente, el control de su cumplimiento.

Seguidamente, haremos referencia, muy sucintamente, a otras conclusiones obtenidas en relación con las «grandes empresas». Así, en lo que respecta a la estructura financiera de las mismas nos encontramos con que presentan, al igual que ocurría con el conjunto de la muestra, una re-

lación entre los recursos ajenos a largo plazo y los recursos propios muy alejada en la mayoría de los casos — bien por exceso, bien por defecto — de los valores que pueden considerarse aceptables.

Incluso, de la información obtenida se deduce que al ser menor el porcentaje de créditos a largo plazo en relación con el activo fijo para las «grandes empresas» que para las restantes, y coincidir muy aproximadamente en ambos colectivos la relación entre recursos propios e inversiones en activo fijo, las tensiones de tesorería deben ser mayores en el primer grupo. Ello supone que, siendo ya demasiado elevada la parte de inmovilizado que es financiada con recursos ajenos a corto plazo por el conjunto de las entidades, dicho porcentaje se sitúa en una cota aún mayor para las «grandes empresas».

Hay cuestiones, como es lógico, en las que la situación de estas últimas es muy superior a las demás. Entre ellas podemos citar el que las mismas dotan, por término medio, el fondo de amortización mediante la aplicación de unos porcentajes más elevados que el resto; el que poseen instalaciones, equipos y maquinaria, generalmente, más modernos; y el que se consideran mucho mejor situadas en relación con la competencia. Además, el porcentaje de «grandes empresas» que planifican es igualmente superior al conjunto de la muestra, siendo también mayor, sin ser muy alto, el porcentaje de las que planifican a más de un año.

Asimismo, la disponibilidad de personal cualificado es más elevada, al contar todas las empresas con gerente, e incrementar-se sustancialmente el número de titulados. Por otra parte, a pesar

del mayor número de trabajadores, la conflictividad sigue siendo muy reducida, aunque ligeramente superior que en las restantes encuestadas.

Como complemento de lo anterior, y con objeto de comprobar, contrastar y completar algunas de las conclusiones obtenidas mediante la realización de la encuesta, se ha estudiado con detenimiento la evolución, durante el período 1975-1981, de las grandes empresas asociativas agroindustriales incluidas en la clasificación de las «1.500 mayores empresas españolas» publicada anualmente por la revista *Fomento de la Producción*, llegándose, entre otros, a los siguientes resultados:

a) Durante el período analizado no parece que se haya producido avance significativo en la participación de las entidades asociativas respecto al conjunto de las grandes sociedades agroalimentarias, ni en lo que respecta al número de entidades asociativas que aparecen en la relación, ni en el porcentaje del volumen global de ventas que corresponde a las mismas. Esto no está en contradicción con el hecho de que, a nivel individual, existan empresas que han experimentado fuertes avances, empresas que se han mantenido, empresas que han desaparecido de la relación, etcétera.

b) Las ventas por puesto de trabajo son un 51 por 100 más elevadas cuando se consideran exclusivamente las empresas asociativas que cuando se analizan en su conjunto todas las sociedades agroalimentarias. Esta diferencia se explica por el hecho de que la relación entre actividades comerciales y actividades transformadoras o industriales debe

ser más alta en las entidades asociativas que en las restantes, dado que en las actividades puramente comerciales, donde el valor añadido es menor, las exigencias de personal son, asimismo, más reducidas para igual volumen de ventas.

c) El porcentaje de participación de las entidades asociativas en las inversiones realizadas durante los dos últimos ejercicios considerados — 1980 y 1981 — por el conjunto de las empresas agroalimentarias, es inferior al porcentaje de participación en las ventas globales de dichos ejercicios. Ello supone que, si dicha tendencia se mantiene, tales entidades asociativas no solamente no incrementarán a largo plazo su participación en el conjunto de las grandes empresas, sino que la verán disminuir.

Como resumen de lo que acabamos de exponer y de los resultados obtenidos al analizar exclusivamente el colectivo de las «grandes empresas» asociativas, creemos que siguen siendo válidas las conclusiones presentadas al estudiar el conjunto de la muestra.

Y ello es así porque aunque en el grupo de «grandes empresas» se ha detectado, como es lógico, un mayor nivel en el desarrollo de actividades industriales, esto no sucede de forma inexorable, siendo varias las entidades que sólo abordan actividades transformadoras elementales, o que no realizan otras actividades que las puramente comerciales, y que no demuestran preocupación alguna por incrementar su actividad industrial en el futuro. Además, aunque estas empresas han experimentado un fuerte crecimiento en el pasado, no presentan como colectivo una tendencia demasia-

do definida a continuar en dicha línea.

Estas conclusiones no obstan para que se reconozca la existencia de un número muy reducido de grandes empresas asociativas que tienen una acusada línea de crecimiento, que abordan todos los procesos industriales posibles dentro de su sector mediante el empleo de la más moderna tecnología, y que figuran en los primeros puestos en las clasificaciones de las sociedades agroalimentarias, compitiendo sin dificultad con los mayores grupos o sociedades de alimentación.

La existencia de tales empresas asociativas, sin embargo, no es nada frecuente, obedeciendo su presencia a una serie de circunstancias excepcionales, a veces coincidentes, entre las que no suele ser ajena la presencia de algún líder excepcional, dotado de condiciones de gran empresario.

Otras veces, por el contrario, el crecimiento se produce de forma un tanto anárquica e irregular, dando lugar a que empresas asociativas que, aparentemente, estaban consolidadas sufran aparatosos tropiezos que luego tienen un efecto muy negativo sobre el movimiento asociativo por la desmoralización que tales procesos pueden originar, tanto en los socios de las correspondientes empresas como en otras posibles iniciativas asociativas en gestación.

Por ello, mientras no se incida con la máxima insistencia en la mentalidad y formación empresarial de los agricultores es muy difícil que, salvo aisladas excepciones, las entidades asociativas puedan competir con eficacia con las grandes sociedades agroalimentarias. Y solamente cuando se den estas circunstancias se podrá comprobar, con una cierta

aproximación, hasta qué punto los condicionamientos de la fórmula asociativa obstaculizan dicha competencia.

IV. APOYO DE LA ADMINISTRACION A LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS

Al tratar de este punto hay que comenzar diciendo que la posibilidad de obtener, por parte de las entidades asociativas, la calificación de Agrupación de Productores Agrarios —APA— (4) representa el mayor y, prácticamente, el único esfuerzo importante realizado por la Administración española para fomentar la participación de los empresarios agrarios en la transformación y comercialización de sus producciones (5).

Por tal motivo, hemos considerado muy conveniente realizar un estudio en profundidad sobre las entidades asociativas que han obtenido la calificación de APA, cuyas conclusiones más significativas se exponen a continuación.

En primer lugar, hay que mencionar que las APA disponen de una potencialidad media muy inferior a la del conjunto de las empresas encuestadas que no disfrutan de tal calificación. Así, mientras que las ventas medias de las entidades calificadas como APA fueron de 426,3 millones de pesetas, dicha cifra se elevó a 1.309 millones de pesetas para el resto de las entidades integrantes de la muestra. De igual forma, el número medio de socios actuales es, para uno y otro grupo, de 603 y 3.022, respectivamente.

Como es lógico, el menor volumen de ventas y el más reduci-

do número de socios por parte de las APA se corresponde con menores inversiones y capital social más escaso, como lo demuestra el que mientras que las entidades no calificadas como APA tienen una inversión media en activo fijo de 306,7 millones de pesetas y un capital social medio de 106,5 millones de pesetas, dichas cifras son de 130,8 y 29 millones de pesetas, respectivamente, al considerarse sólo a las APA.

Pero, además, no hay síntomas de que la situación expuesta vaya a cambiar en el futuro, dado el escaso esfuerzo inversor que realizan las APA, y que puede comprobarse al estudiar la relación entre recursos propios —sin incluir subvenciones— e inversión total en activo fijo, muy inferior en éstas —0,343— que en las restantes empresas encuestadas —0,545—.

Otros dos hechos que corroboran este bajo esfuerzo inversor vienen determinados por el elevado porcentaje de Agrupaciones de Productores Agrarios que practican la «política de beneficio cero» —el 73,1 por 100 del total— y el bajo nivel de las inversiones previstas para el próximo quinquenio, similar al del conjunto de la muestra.

En resumen, podemos concluir diciendo que las APA se encuentran dotadas de una dimensión bastante reducida, a la que se une el hecho de que no existe una clara tendencia a capitalizar a las mismas, ni mediante aportaciones de capital por los socios, ni por vía de retención de beneficios.

Otro hecho importante consiste en que una gran parte de las APA —exactamente un 65,2 por 100 de las entidades encuestadas— declaran que no realizan

actividad transformadora alguna, lo que quiere decir que si el nivel de industrialización alcanzado por las empresas asociativas integrantes de la muestra es bajo, el mismo es considerablemente inferior al hacer referencia exclusivamente a las APA.

Esta situación no parece que vaya a modificarse —al menos a medio plazo— ya que la casi totalidad de las inversiones previstas para el próximo quinquenio van a dedicarse a terrenos, naves, instalación o ampliación de la red de frío y renovación de maquinaria, no observándose más que en casos aislados un esfuerzo por incrementar la participación de las APA en la transformación de los productos agrarios.

En el cuadro n.º 10 aparece la evolución de las calificaciones como APA para los distintos grupos de productos.

En resumen, opinamos que las APA —a pesar de representar una fórmula válida para la poten-

ciación del asociacionismo agrario en España, y suponer como antes mencionamos el mayor esfuerzo planteado por la Administración en relación con el mismo— tienen todavía una incidencia muy escasa en el conjunto de la comercialización agraria nacional e, incluso, en el de la comercialización asociativa.

Tal incidencia, aunque siempre reducida, puede ser algo significativa en la comercialización de «frutos cítricos» y «frutas varias» y, en menor proporción, en la de «frutos secos», siendo mínima en la de «hortalizas» y «productos de ganado bovino», y práctica o absolutamente inexistente en la de los demás productos.

Por otra parte, de la situación actual de las APA calificadas y de las manifestaciones realizadas por las mismas, deducimos que es muy difícil que éstas, salvo casos excepcionales, puedan llegar a tener una participación significativa en el desarrollo de procesos de

transformación suficientemente avanzados.

Finalmente, si la Administración quiere potenciar más rápidamente la presencia del asociacionismo en la comercialización de los productos obtenidos en las explotaciones agrarias, y en nuestra opinión debiera ser así, consideramos recomendable la adopción de un conjunto de medidas entre las que destacamos las siguientes:

a) Agilización en la tramitación de las solicitudes de crédito al Banco de Crédito Agrícola, muy especialmente en lo que respecta a los créditos de campaña.

b) Dotación de más recursos económicos para la promoción de Agrupaciones de Productores Agrarios. Concretamente, parece conveniente incrementar los recursos, tanto humanos como económicos, que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación dispone para tal fin. Incluso, creemos que podría ser muy positiva

CUADRO N.º 10

EVOLUCION DE LAS CALIFICACIONES COMO «AGRUPACION DE PRODUCTORES AGRARIOS» (APA) PARA LOS DISTINTOS GRUPOS DE PRODUCTOS (a 30 de septiembre 1982)

GRUPO	1974	Total	1975	Total	1976	Total	1977	Total	1978	Total	1979	Total	1980	Total	1981	Total	1982	Total
Frutas varias	4	4	8	12	3	15	5	20	2	22	6	28	5	33	4	37	5	42
Frutos secos	—	—	1	1	—	1	—	1	1	2	1	3	1	4	1	5	1	6
Frutos cítricos	2	2	—	2	1	3	2	5	—	5	1	6	5	11	2	13	2	15
Pr. ganado ovino	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1
Pr. ganado bovino	3	3	—	3	4	7	2	9	1	10	1	11	—	11	—	11	2	13
Aceituna de mesa	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1	—	1	—	1	—	1	—	1
Hortalizas	1	1	6	7	2	9	2	11	2	13	4	17	6	23	4	27	2	29
TOTAL	10	10	15	25	10	35	12	47	6	53	13	66	17	83	12	95	12	107
APA en funcionamiento ...		10		25		35		46		52		64		77		87		98

— APA registradas a 30 de septiembre: 101.
— APA en funcionamiento: 98 (3 han sido descalificadas).

Nota: 7 APA han obtenido la calificación para dos grupos de productos y una para tres grupos de productos.

la creación de un organismo autónomo que, dotado de un personal especializado en los aspectos técnicos, económicos y jurídicos, se ocupara de la promoción y el asesoramiento de las empresas ya calificadas o de las que desearan obtener tal calificación.

c) Concesión por parte de la Administración de determinadas ayudas específicas a aquellas empresas o explotaciones agrarias que, estando sus titulares integrados en un APA, se comprometan a través de éstas a cumplir una normativa específica que pueda hacer más eficaz el disfrute de tales ayudas.

d) Estímulo a la unión y colaboración entre las entidades calificadas como APA. A este respecto, deben ser promovidas, incentivadas, apoyadas y, posiblemente, institucionalizadas, iniciativas del tipo de las del Centro de Gestión promovido por las APA hortofrutícolas de Lérida y Huesca.

e) Aprobación de medidas que apoyen y promuevan la presencia de las APA en las actividades de exportación.

f) Aumento de la representatividad de las APA en determinados organismos oficiales y, muy concretamente, en el FORPPA. Esta representatividad deberá estar en muchos casos, sin embargo, condicionada a que aquéllas incrementen de manera notable su participación en el mercado.

g) Extensión de la posibilidad de obtener la calificación como Agrupación de Productores Agrarios a un mayor número de productos.

Por último, la petición formulada por las propias APA, en el sentido de que se establezcan Comités Económicos Regionales y

Sectoriales al estilo de los existentes en Francia —y, desde luego, la constitución de fondos o cajas de compensación—, es difícil que pueda atenderse hasta que el peso de las mismas sea sensiblemente superior. Quizás a corto o medio plazo pueda pensarse en tales Comités —a título experimental— para una zona concreta y algún producto determinado, en el que las APA hayan llegado a alcanzar, o estén en condiciones de hacerlo en breve plazo, una importancia destacada.

NOTAS

(*) El presente artículo es un resumen del trabajo de investigación que, con el mismo título, y por encargo de la Fundación «Fondo para la Investigación Económica y Social» (FIES), ha sido realizado bajo la dirección del autor.

(1) Las Sociedades Agrarias de Transformación se encuentran reguladas por el Real Decreto 1776/81, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que las regula, que ha sido recientemente complementado por la Orden de 14 de septiembre de 1982, que desarrolla el Real Decreto citado (BOE de 9 de octubre).

(2) En este último grupo se incluyen las empresas mixtas integradas por agricultores, industriales o comerciantes, y entidades financieras, que han optado por la fórmula jurídi-

ca de Sociedad Anónima. Hay que hacer mención al hecho de que en las dos empresas incluidas en este grupo figura como accionista la empresa pública.

(3) Último año para el que se dispone de datos.

(4) Dicha calificación se regula por la Ley 29/1972, de 22 de julio, de Agrupaciones de Productores Agrarios (BOE de 24 de julio) ampliada por el Decreto 1951/1973, de 26 de julio, por el que se desarrolla el Reglamento General de la Ley 29/1972, de 22 de julio, de Agrupaciones de Productores Agrarios (BOE de 17 de agosto).

(5) Para un estudio en profundidad de las Agrupaciones de Productores Agrarios puede consultarse a Cruz Roche, Pedro, *Asociaciones Agrarias de Comercialización*, Editorial Agrícola Española, S. A., Madrid, 1977, páginas 114-145.