



PONENCIA

PAPEL DE LA INDUSTRIA EN LA AGRICULTURA Y EL DESARROLLO RURAL

Jaume Tomás Sabaté
Socio Fundador de FIAB

La siguiente ponencia responde a la primera parte de los asuntos que se debatirán en el día de hoy, dentro de la Jornada temática "Industria Agroalimentaria. Seguridad y Calidad Agroalimentaria" para el Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural.

No es ocioso reiterar que la industria agroalimentaria juega un papel esencial en nuestro sistema económico, constituyéndose en **el sector industrial más importante del mismo** con una producción bruta de 56.500 millones de euros, con exportaciones de 11.500 millones de euros y dando empleo de forma directa a 400.000 empleados. La industria alimentaria consume para su transformación el 70% de las producciones primarias, agrarias y pesqueras, españolas.

En estas primeras consideraciones de nuestro sector debemos resaltar, de forma inmediata, dos aspectos importantes:

- El papel central de la industria agroalimentaria en el sistema agroalimentario y,
- su importancia en el desarrollo rural.

En ningún capítulo de los que van a constituir el Libro Blanco se habla del sistema agroalimentario, entendiendo éste como el conjunto de relaciones económicas, sociales y ambientales, que interrelacionan las actividades de producción primaria, las actividades industriales, tanto de transformación de materias primas, como la fabricación de inputs para el sector primario y las actividades terciarias de distribución física de los productos y de la distribución comercial de los inputs, de los productos primarios y de los productos transformados. El sistema agroalimentario en su conjunto representa un 20% del PIB nacional

e incorpora la necesaria consideración de una potente cadena en la que cada eslabón, cada actividad, se engarza en otras dos, llevando la actividad primaria desde el inicio de sus producciones, hasta la satisfacción de la demanda del consumidor.

La eficacia de esa cadena la determina el eslabón o los eslabones más débiles, debiéndose guardar el equilibrio necesario entre ellos, en búsqueda de la mayor eficacia del conjunto.

En esta cadena la industria alimentaria cumple su papel fundamental de motor del sistema, por lo que su importancia excede de los propios datos macroeconómicos, ya que la verticalización de la cadena lleva a que la industria juegue un papel importante hacia abajo, en relación con las producciones agrarias y pesqueras y, hacia arriba, en relación a la logística y a la distribución comercial.

El segundo aspecto es **las implicaciones de la industria agroalimentaria en el desarrollo rural**. Hay unas, fácilmente observables, que son las economías externas generadas por las industrias agroalimentarias **que se ubican en el medio rural**. Sin duda, proporcionan alternativas de empleo, normalmente complementarias de la temporalidad de algunas producciones agrarias o pesqueras y que generan estabilidad y desarrollo económico. Pero, sin duda, este desarrollo rural directo es muy poco importante en comparación con el **desarrollo inducido provocado por una potente industria alimentaria**, aunque se ubique en el ámbito urbano.

Las industrias ubicadas en el medio rural desarrollan, normalmente, actividades de primera transformación y su efecto más positivo es que su presencia permite o consolida la terciarización de la economía rural en servicios que, frecuentemente, son aprovechados por la propia actividad agraria.

Curiosamente tampoco se han observado actuaciones en la política agraria tendentes a favorecer este tipo de industrias, en las que la relación con lo rural es tan directa. La ubicación en el medio rural genera, en una actividad económica, como es la industrial, cada día más compleja, unas deficiencias que a veces llegan a imposibilitar su actividad: la falta de infraestructuras del transporte; la falta de redes energéticas seguras; la falta de mano de obra calificada en la zona; la inexistencia de servicios de mantenimientos externos rápidos y eficaces (especialmente, en informática y robótica); la falta de servicios en control de calidad; ...

son aspectos que se deberían haber contemplado dentro de la Política Agrícola Común, sin que nunca se haya hecho.

Si consideramos **la industria alimentaria no arraigada en el medio rural**, ubicada frecuentemente cerca de concentraciones urbanas que consolidan una parte de su demanda, la Política Agraria Común aún la ha ignorado todavía más. En ambos casos y a pesar de que es obvio la importancia del motor industrial en la cadena alimentaria, **hay un sentimiento generalizado y creciente de que la agricultura y la industria han ido por caminos separados, cada vez más divergentes.**

En este sentido, hay un amplio consenso entre los expertos del sector industrial que apunta a que **el mayor problema lo presenta**, y lo ha venido presentando, **la actitud protectora, fuertemente paternalista por parte de las Administraciones Públicas hacia los sectores primarios**; actitud que sucintamente se conoce con el nombre de "agrarismo". En muchos casos el paternalismo no es ni siquiera propiciado por el sector primario, sino generado en sí mismo por las propias Administraciones Públicas en sus relaciones con el sector derivadas de un claro oportunismo político. En la siguiente ponencia, Calidad y Seguridad, se contiene un ejemplo muy claro de lo que estamos hablando.

Hay que pensar que la **industria agroalimentaria es**, sin duda, **el sector industrial más intervenido en cualquier sistema económico**. Su carácter de mayor comprador de las producciones primarias, a su vez fuertemente intervenidas, y el mercado final de sus productos, los consumidores, lo que a su vez ha generado una prolíja legislación protectora para los mismos, ha hecho que toda su actividad esté sometida a **una exhaustiva legislación, que con frecuencia llega a ahogar cualquier iniciativa por los excesos que provoca.**

No debemos olvidar que ante un sector intervenido **la competitividad y eficacia de las Administraciones Públicas llegan a ser parte importante de la competitividad y eficacia de las empresas** y en un mundo abierto, en el que ya estamos, las empresas y las Administraciones Públicas de un país compiten directamente con las empresas y con las Administraciones Públicas de otros países.

Al principio de la década de los 90, en la Unión Europea, se lanzó un análisis exhaustivo del coste de la "no-Europa", para determinar las consecuencias económicas del no funcionamiento adecuado del denominado Mercado Único. España tiene una nueva organización del Estado,

que se está rodando desde hace 25 años. Una vez por todas, es necesario acabar el modelo de organización territorial definiendo claramente el ejercicio de las competencias entre Estado y las Comunidades Autónomas, que ya no pueden originar ineficiencias, duplicidades, tics proteccionistas, incrementos de la complejidad burocrática,... Se trata de analizar **el coste de la "no-España"** y no estamos hablando de política, sino de economía, de aplicación uniforme de las normas técnicas, la mayoría de ellas de origen comunitario, de que, entre todas las Administraciones Públicas, se incremente la eficacia de los controles o de las acciones de fomento. No debemos olvidar que existe otro tercer nivel, la propia Unión Europea, que es clave en nuestro sector. Intentar tener una organización del Estado, perfectamente, incardinada con las instituciones europeas y unas Administraciones Públicas eficaces y competentes son, sencillamente, condiciones necesarias para la supervivencia de nuestras propias unidades productivas.

Son tan claras las desventajas que el creciente divorcio entre el sector primario y secundario están produciendo, que todos los expertos coinciden en señalar que ahora, más que nunca, es necesario liderar el cambio para:

- Conseguir una estrategia común en cuestiones como seguridad alimentaria, trazabilidad, calidad,... y,
- Comprometer de una vez a las producciones primarias con el mercado y con las demandas de los consumidores. Este cambio requerirá lógicamente que las Administraciones Públicas deben de dejar de hacer políticas "políticas" en función de tesis agraristas y hacer políticas económicas que deben empezar cambiando los términos de interlocución de las mismas con la cadena agroalimentaria, haciendo que la toma de decisiones sea conjunta y no dando preferencia a un eslabón de la cadena, sobre todas las demás.

Especial preocupación se ha mostrado por la falta de visión de la Política Agrícola Común, que sigue insistiendo en distanciar la actividad primaria del consumidor, manteniendo actividades orientadas a la burocracia y no hacia el mercado.

Hace pocos años, un Comisario de Agricultura vino a exponer las líneas de la penúltima modificación de la PAC. Cuando un representante de la industria le preguntó qué tipo de actividad agroalimentaria se diseñaba en un plazo de 10 años, se limitó a decir "qué pregunta más rara". El político no podía entender que la industria agroalimentaria requiere fuertes

inversiones y que en un mercado desarrollado sólo se rentabilizan a medio y largo plazo, por lo que no se puede tener una industria alimentaria fuerte, si no se tienen desveladas las más importantes variables económicas en un plazo adecuado.

Creemos que también en la nueva consideración de una PAC basada en unos nuevos pilares y entre ellos, el de desarrollo rural, la consideración de las acciones a introducir siguen quedándose en la superficie de un sector primario socialmente subsidiado, ignorando a las miles y miles de microempresas industriales existentes en el medio rural que, para su supervivencia, requieren, no subvenciones que las creen, sino opciones que les permitan llegar al mercado con producto, marca, calidad e incorporación de servicios logísticos, adecuados.

Nuevamente, se ha vuelto a ignorar a la industria alimentaria y por ejemplo, en el documento que se presentó a debate en el reciente Consejo Informal, bajo presidencia española, celebrado en Murcia, que trataba, precisamente, del desarrollo rural, no se citaba a las industrias alimentarias ni una sola vez.

La nueva política comunitaria de desarrollo rural sigue insistiendo en los argumentos del pasado, desconociendo que el factor más importante para el desarrollo rural es el propio mercado y, como motor intermedio, la industria. El viejo lema de la Escuela de Ingenieros Agrónomos "Sine Agricultura nihil" es propio de las sociedades poco desarrolladas, donde el comer cada día, sigue siendo un problema. En sociedades avanzadas como la nuestra, debería cambiarse recogiendo el papel director que tiene el consumidor final y la necesaria orientación productiva a la satisfacción de esas sofisticadas demandas. En este paradójico juego Norte-Sur europeo, tenemos que confiar en los países del Norte (por ejemplo, la actual presidencia danesa) para que se recoja entre las prioridades, la investigación y el desarrollo o el papel de la industria en el desarrollo rural.

Creemos que hasta ahora ha quedado clara la necesidad de la vinculación cómplice entre la agricultura y la industria, cuando existe en la actualidad una creciente ignorancia mutua. **A partir de aquí plantearemos qué industria de alimentación y bebidas entendemos que deberíamos tener en el futuro próximo**, removiendo los obstáculos que se oponen para ese objetivo.

El primer elemento que caracteriza a la industria del futuro es **su incardinación en el sistema globalizado** en el que vivimos. La globalización no es una cuestión para discutir si gusta o no,

sino un hecho irreversible, que genera muchísimas más ventajas que inconvenientes, pero que muestra altos niveles de exigencia a las empresas para aumentar su competitividad.

En un mundo con un alto intercambio informativo, es necesario implantar cuestiones éticas en el comportamiento empresarial. Es necesario aceptar iniciativas como la de "todo menos armas", la paulatina desaparición de fronteras en productos y materias primas agroalimentarias, defender una agricultura y una pesca sostenibles, exigir un impacto neutro medio ambiental... Los países en vías de desarrollo necesitan vender lo que producen y, fundamentalmente, o son productos mineros o son materias primas agrarias y pesqueras o productos transformados agroalimentarios. Cerrar las fronteras de los países ricos, alegando la importancia de tener un grado de autoabastecimiento estratégico, es un juego proteccionista, totalmente, insolidario con el mundo globalizado.

Pero incluso se pueden buscar razones pragmáticas, además de las éticas, para evaluar económicamente interesante esta apertura de nuestros mercados: el comercio es una vía con doble sentido y no se puede solamente pedir, sin dar nada a cambio, y, además, la comercialización final de los productos importados deben realizarse en los países de destino por los que tienen el conocimiento de los mismos, y no olvidemos que de cada 100 pesetas de un producto puesto a disposición del consumidor final, casi 80 pesetas se generan en la intermediación mercantil.

Ello obliga a tener mercados abiertos y aceptar el incremento de competencia. En el ámbito español de productos industriales agroalimentarios, sabemos ya lo que es el incremento de la competencia, puesto que se importa un 10% más de lo que exportamos y un 12% de lo que comen los españoles procede de más allá de nuestras fronteras.

La única respuesta es la de mejorar nuestra competitividad y eso nos lleva a tener que hacer la consideración de nuestro tamaño.

Para competir en un mercado global se necesita dimensión y por tanto, que por parte de la política económica aplicable, **se facilite la fusión o la adquisición de empresas en ese proceso.**

Otra posible vía de mejorar la competitividad es **implementar la existencia de servicios externos**, de forma que se fomente la subcontratación, en lugar de tener que ser realizados

por la misma empresa. Este es el fenómeno de outsourcing, que está favoreciendo la supervivencia y adaptación de muchas medianas y pequeñas empresas que pueden alcanzar así altas cuotas de eficiencia.

La tercera vía posible para mejorar la competitividad por incremento de la dimensión, es la de **favorecer las acciones de carácter colectivo**. Es evidente que en toda la complejidad que representa una empresa, algunas acciones se pueden beneficiar de las economías de escala en unas medida, mayor que otras. En el aprovisionamiento de materias primas, tanto en cantidad y en tiempo, como en las condiciones cualitativas (cumplimientos de protocolos sobre condiciones), en el control cualitativo de los productos acabados, en la investigación y desarrollo de nuevos procesos y productos, en la logística de la distribución de los productos, en el cumplimiento de las condiciones impuestas por el cliente comercial, y en la existencia de una marca reconocible y reconocida, son procesos en donde las grandes empresas y corporaciones tienen una clara ventaja. Se trataría de incoar la vía de colaboración entre pequeñas y medianas empresas para que ese gran conglomerado industrial, que en todos los sistemas económicos forman las pequeñas y medianas empresas, pueda acceder a cubrir sus necesidades conjuntamente con las otras empresas.

Puede parecer una quimera, pero son ya muchos los ejemplos de que no hablamos de una utopía, sino de auténticas realidades ante las que tan sólo es necesario racionalizar y fomentar, pensando que, con mucha frecuencia, el obstáculo más importante es el fuerte individualismo de los propios empresarios. Los emprendedores suelen ser personas de un acusado pragmatismo y de una fuerte personalidad y ambas características tienden al individualismo. Hay que cambiar esa forma de ser haciéndoles comprender que su competitividad requiere necesariamente el que cooperen unos con otros, para dar respuestas colectivas a problemas igualmente colectivos.

Y hemos indicado que ya se ha recorrido un largo camino y que tan sólo debería profundizarse, racionalizarse y ampliarse.

En el complejo universo de **la investigación, del desarrollo tecnológico, de la innovación**, del control cualitativo de materias primas y de productos acabados,... existen en nuestro sector dos ejemplos de gran protagonismo: los Centros Técnicos Nacionales de Conservación de Productos de la Pesca y de Conservas Vegetales, creados hace ya una decena de años y que ambos soportan todos estos servicios para más de cien pequeñas y medianas empresas de

esos sectores. Es evidente que la mayor parte de las empresas habrían desaparecido al no poder haber dado la necesaria respuesta a las crecientes exigencias en seguridad alimentaria, en protección medio ambiental y en eficacia de los procesos tecnológicos. Como en otros casos, el que no se hayan instaurado más Centros Tecnológicos, con esa misma filosofía, en otros sectores, ha sido por inexistencia de los líderes adecuados en estos conceptos en las propias organizaciones empresariales, pero, también hay que resaltar, que ni en el uno, ni en el otro de los Centros creados se contó con el más mínimo apoyo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, aunque sí con el entusiasmo del entonces Ministerio de Educación y Ciencia. Esta no presencia del Ministerio con competencia directa en las industrias vuelve a significar el olvido ya puesto de manifiesto.

Debemos resaltar que esta misma filosofía de creación de Centros privados con importantes recursos públicos, podría haberse incentivado también en las actividades primarias, tan necesitadas para su futuro de investigaciones continuas y de apoyos tecnológicos para asegurar, al igual que el sector industrial, la calidad sanitaria de lo producido y el respeto al medio ambiente. La aplicación de las nuevas filosofías productivas basadas en una agricultura sostenible y la necesaria competencia del sistema agroalimentario en un mundo más abierto como consecuencia de la globalización, implican **una intensificación de todo este complejo de la I+D+I, cuyo fortalecimiento y fomento se hace imprescindible.**

No podemos dejar de citar la necesidad de **intensificar la formación de todos los que componen nuestras empresas y, especialmente, la dedicada a la profesionalización de la gestión.** A lo largo de esta ponencia se ha visto la creciente complejidad del entorno en el que están inmersas las empresas, con retos constantemente nuevos que requieren toma de decisiones inmediatas por parte de los gestores; decisiones que requieren una importante formación profesional. Este comentario creemos que también es extensible al resto de la actividad agroalimentaria. Es sorprendente que en los últimos 18 años desapareciera el viejo Servicio de Extensión Agrario, habiéndose olvidado la capacitación de nuestros agricultores y ganaderos.

La mejor inversión en cualquier acción de desarrollo económico, también en el desarrollo rural, **es la inversión en el conocimiento.** Hoy día existen numerosos instrumentos nuevos en el mundo de las comunicaciones, que podían utilizarse perfectamente para poder implementar cursos formativos, utilizando canales de televisión, vía satélite, para formar adecuadamente a

toda la fuerza productiva del sector agroalimentario, tal como ya los están utilizando las grandes corporaciones mercantiles.

La realización de actividades colectivas en los procesos comerciales tiene también una larga historia. Las denominaciones de origen no son más que la creación de una base legal para utilizar una marca colectiva. Su nacimiento implicaba la utilización de un nombre público, de origen geográfico, pero la viabilidad de las mismas extendió su regulación a otro tipo de productos elaborados por métodos tradicionales, que resultaron también reguladas jurídicamente en los oportunos Reglamentos comunitarios, lo que ha llevado a la existencia de denominaciones de origen protegidas, de indicaciones geográficas protegidas y de especialidades tradicionales garantizadas.

En esta misma área existen también muchas iniciativas colectivas para vender bajo una denominación común determinados productos elaborados con alguna diferenciación cualitativa. En algunos países, con un sistema agroalimentario más desarrollado y más fuerte, los productos puestos en el mercado que se amparan con esas denominaciones y marcas colectivas superan ya el 20% del mismo, sirviendo a miles de pequeñas unidades productivas que ven como sus elaborados pueden competir en un mercado donde coexisten las grandes marcas industriales, junto con las marcas propias de los distribuidores.

La tendencia europea es que toda la regulación y control de este tipo de denominaciones y marcas colectivas, queda controlada por entidades privadas debidamente acreditadas.

En una España que se encuentra desarrollando un modelo de Estado en el que existen 17 Gobiernos regionales con fuertes competencias en esta materia, pueden existir fuertes obstáculos a la "privatización" de estos controles, pues en principio, las Administraciones Públicas son celosas de sus competencias y no suelen favorecer el que actividades desarrolladas directamente por ellas, puedan y deban ser cedidas a los sectores privados. Si antes hemos hablado de las ventajas del "outsourcing" para las empresas, pues mejora su eficacia, ese mismo aserto podría aplicarse a las Administraciones Públicas, en la idea de que cualquier entidad del sector privado especializada en una rutina, siempre la podrá hacer con una eficacia y eficiencia mayor. Los procesos de normalización y de certificación, debe estar regulados simplemente en las reglas de juego, e inspeccionando y acreditando a las entidades de certificación, pero dejando a la iniciativa privada las aplicaciones concretas y su certificación.

Estos mismos principios parecen ser también necesarios a la hora de abordar los mercados externos. Quitando algunos sectores concretos de la industria agroalimentaria española, hasta 1986 no se exportaba apenas nada. Tampoco nuestras fronteras possibilitaban la importación de productos foráneos, encontrándose el mercado interior prácticamente "secuestrado" para nuestras propias producciones. De forma súbita desapareció el sistema proteccionista, introduciéndose la variable de que era necesario considerar al menos el mercado europeo como parte de nuestro mercado interno y habitual. Es evidente que la batalla comercial estaba desequilibrada, pues mientras las industrias europeas llevaban ya muchos años compitiendo abiertamente con las demás y por ello el mercado español era un poco más de lo que ya estaban acostumbrados, a nuestras empresas salir al exterior era un empeño totalmente nuevo.

También para esa necesaria acción exportadora y de internacionalización, la dimensión es determinante. Para los productos españoles el mercado europeo está siendo nuestro mercado de proximidad en donde se va incrementando la presencia de productos españoles pero, difícilmente, en el segmento marquista, que es el que tiene más valor añadido. En esos mercados hemos llegado tarde, produciéndose las ventas por nuestra excelente relación calidad-precio o en aquellos segmentos (hostelería, restauración,...) donde la existencia de una marca no es relevante. Está claro que las empresas marquistas españolas deben intentar la apertura de otros mercados que hasta ahora se han mantenido cerrados (países del Este europeo) o aquellos otros que por su incipiente estado de desarrollo y su alto riesgo no se encuentran todavía poseídos por las grandes corporaciones internacionales (Latinoamérica, Lejano Oriente), aunque ya se encuentren presentes.

Pero para las empresas pequeñas todavía el panorama es más sombrío porque ni siquiera tienen una marca que imponer. Su camino debe ser nuevamente el de **buscar la cooperación entre empresas de su mismo país** (consorcios) o **con empresas de los mercados de destino** (cooperación industrial).

Hace ya una decena de años que a iniciativa de la FIAB se empezaron a crear los primeros consorcios de exportación, siguiendo el modelo existente en Italia, el del Queso Ibérico y el del Jamón Serrano fueron los primeros y prácticamente los únicos que se pusieron en marcha. El primero ya desapareció y el segundo nada más que sobrevive. No obstante, estas acciones siguen teniendo éxito creciente en el país citado. Sería necesario hacer una amplia reflexión de

qué obstáculos son los que se oponen a que puedan utilizarse este camino en la expansión de nuestras exportaciones.

Por otra parte, otros países como Alemania, Francia y Holanda tiene una **fuerte organización interprofesional**, volcada precisamente en la extensión de los mercados exteriores que llegan a desarrollar organismos semipúblicos de promoción (SOPEXA, CMA,...). Una decidida política de consolidación de las organizaciones interprofesionales, centrando entre sus objetivos prioritariamente el de atención al mercado externo y el, ya citado anteriormente, complejo I+D+I, serían acciones necesarias para la expansión de nuestro comercio exterior.

La cooperación para la internacionalización es otra vía que haya que explorar mucho más allá de los pasos incipientes que ya se han venido dando. En España hay muchas empresas con mucho conocimiento acumulado de qué producir, cómo producirlo y cómo venderlo; conocimientos que pueden perfectamente venderse a otras empresas similares que también cuentan en su patrimonio el qué producir, cómo producirlo y cómo venderlo en otros mercados. La puesta en común de esos conocimientos crearía **alianzas estratégicas entre empresas**, facilitando la internacionalización de las mismas y con el tiempo el acceso a otros mercados. La clara incentivación de este tipo de acciones acortaría el proceso de internacionalización de nuestro sector.

Y todo lo anterior requiere unas organizaciones empresariales renovadas. **Un país democrático es más desarrollado cuanto más organizado se encuentra socialmente** y creemos que, uno de los obstáculos que se está oponiendo a la mejora del sistema agroalimentario, es la debilidad de las organizaciones empresariales existentes. No es misión de esta ponencia hablar de las organizaciones agrarias, cuyo origen sindical en algunos casos o su inclinación política en otros, las alejan del modelo pragmático existente en algunos países vecinos al nuestro con un fuerte sistema agroalimentario. Centraremos nuestros análisis en las organizaciones industriales.

Éstas comparten con el resto de organizaciones sociales españolas una escasa participación. Apenas el 25% de las industrias forman parte del tejido asociativo. En España sigue presente con frecuencia el espíritu de aprovecharse gratuitamente del trabajo que otros pagan, lo que denota una profunda insolidaridad y ello, no sólo es aplicable a las pequeñas empresas que, sin duda, son las mayormente ausentes en el movimiento empresarial, sino algunas empresas que son los líderes en sus respectivos sectores.

Pero el problema se agudiza cuando observamos que la mayor parte de las organizaciones existentes apenas tienen medios para realizar una pobre labor de intermediación informativa, y eso limita mucho el desarrollo de nuestra sociedad, pues ante la creciente complejidad del mundo en el que se mueve el sector agroalimentario, **las asociaciones empresariales deben ser un permanente motor de cambio con capacidad para promover el futuro y para orientar a las empresas en la dirección acertada** y si ese papel no lo realizan ellas, nadie las puede sustituir, resultando a la postre, un empobrecimiento general del sector económico y de la sociedad.

Todos tenemos que creer más en la sociedad civil, ayudar a que se organice y necesariamente contar con esas organizaciones. Las Administraciones Públicas, lógicamente, recelan de ellas, pues son precisamente un contrapoder y siempre se gobierna mejor a una sociedad de individuos, que a una sociedad organizada. Recientes decisiones de claro contenido político tomadas en materias de nuestro sector, corroboran la necesidad de que el poder político considere y también crea, la opinión de las organizaciones empresariales.

Ya acabamos. Es realmente muy difícil exponer en poco más de media hora un "recetario" de medidas tendentes a mejorar el funcionamiento de la industria alimentaria dentro del sistema agroalimentario, de forma que se consolide un gran sector económico, que también consolida, por arrastre, un gran sector productor de materias primas, y colabora en ordenar el territorio, lo que conlleva notorias implicaciones sociales.

Todo el sistema agroalimentario es una gran red y cualquier acción que se tome sobre una de las cuerdas, debe medirse en su repercusión en las demás. Ese difícil, pero necesario equilibrio, es el que debe permitir que la red ocupe la máxima superficie para que cree la máxima riqueza económica esperable. Actuar siempre en un mismo sentido, pretendiendo favorecer a una de las cuerdas, deformará el espacio de la red, haciéndola totalmente inservible para lo que debiera.

Evitemos que la deformación ya existente llegue a ahogar al conjunto.

Madrid, 11 de julio de 2002