



PONENCIA

LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES COMO INSTRUMENTOS DE VERTEBRACIÓN SECTORIAL¹

Alicia Langreo Navarro²

1.- Introducción

El grado de organización de un sistema alimentario para su ámbito geográfico de referencia es una de las piezas básicas para la consecución de un alto nivel de competitividad, cuestión a su vez clave en un entorno crecientemente competitivo. La existencia de una estructura organizativa adecuada de la cadena agroalimentaria permite alcanzar una eficacia en el desarrollo de las actividades superior a la obtenida mediante la suma de las de cada una de las empresas que la integran, incluso de cada una de las fases.

Actualmente la producción de alimentos exige un alto nivel de colaboración entre todas las empresas de las fases que componen el sistema productivo; esta exigencia es mayor en mercados más desarrollados y con consumidores crecientemente exigentes cuyas demandas han puesto sobre la mesa la seguridad alimentaria, cuestión convertida en eje de la alimentación europea y en general de los países desarrollados. La colaboración desde la industria o el comercio con la agricultura es imprescindible para conseguir un suministro de materia prima adecuado en calidad, cantidad, cualidad y ritmo; lo mismo sucede entre las fases sucesivas de la cadena. Las nuevas exigencias de los mercados finales más exigentes en cuanto a seguridad alimentaria, trazabilidad de los alimentos, normalización, gestión de calidad y control de puntos críticos refuerzan esa necesidad de colaboración, que actualmente afectan tanto a los productos convencionales como los de calidad diferencial.

¹ Este trabajo forma parte de la Evaluación sobre la situaciones de las organizaciones Interprofesionales que la empresa Saborá está realizando para el MAPA. Sus resultados no serán definitivos hasta la finalización del estudio citado.

² Doctora Ingeniero Agrónomo. Saborá

Antes de seguir adelante resulta imprescindible detenerse en la estructura de la cadena de producción de alimentos en la actualidad. En una primera aproximación puede considerarse constituida por la agricultura y la industria o el comercio en origen, la fase compradora o destinataria del producto agrario, sin embargo la complejidad del sistema alimentario en los países desarrollados ha ampliado el sistema alimentario a determinados suministradores de inputs (por ejemplo productores de piensos o suministradores de genética), a la industria de segunda transformación, a la segunda fase comercial y en gran medida también a la distribución, cuya influencia e incluso actividad directa en la cadena de producción de alimentos está creciendo de la mano de los protocolos de producción y la trazabilidad.

Todas las empresas que forman la cadena de producción participan de un objetivo común que es la obtención de la mayor eficacia posible, la mejora de la calidad, la apertura de nuevos mercados, la innovación y desarrollo tecnológico, la mejor información y la defensa de sus intereses corporativos. También una buena gestión de los mercados mejora los resultados a medio plazo para todas las partes. La profundización en esta idea lleva a aplicar el concepto de eficacia a la cadena de producción en su conjunto y para cada colectivo de empresas. Desde ese punto de vista no es posible la existencia de una buena agricultura sin una buena puesta en mercado y una industria eficaz y viceversa y, en términos generales, sin una buena cadena de producción de alimentos, a la que actualmente hay que incorporar servicios de creciente importancia tales como la logística y la información.

El sistema alimentario está formado por un número relativamente alto de empresas, especialmente en la fase agraria, mientras la industria, fundamentalmente la de segunda transformación, está más concentrada. Los niveles de concentración en las últimas etapas de la cadena de producción son distintos de unos sectores a otros, pero siempre superiores a los de las primeras fases.

La necesaria colaboración a lo largo de la cadena de producción se articula en dos ámbitos distintos y complementarios: el de las relaciones de coordinación vertical entre empresas a título individual enmarcadas en las teorías de organización industrial y el de las organizaciones y diversas instancias interprofesionales que se sitúan en el marco de la gestión colectiva de intereses y la elaboración del marco de referencia para las relaciones entre empresas.

La gestión de los intereses comunes de la cadena se articula a través de la colaboración de las organizaciones representativas de las empresas de cada una de las fases en estructuras de

carácter interprofesional que se transforman en elementos muy útiles no sólo para la defensa de los intereses del sector sino también para la colaboración con los organismos públicos responsables de la política agraria.

El análisis de las interprofesionales lleva a analizar previamente la estructura de la cadena de producción en cada caso, las fases que la componen y las relaciones de coordinación vertical establecidas entre ellas. A continuación es imprescindible conocer la estructura representativa de esa cadena, es decir, las organizaciones de gestión de intereses y de representación de las empresas de cada una de las fases. Ambas cuestiones difieren significativamente de unos productos a otros.

Las medidas de política agraria, - de precios, de calidad, de promoción, etc. - comercial y económica y la forma en que se instrumentan establecen el marco de actuación de las organizaciones interprofesionales, sus oportunidades de desarrollo y el límite de sus funciones. Los cambios en estas políticas han sido determinantes en la forma en que se han estructurado las organizaciones interprofesionales, el papel que han jugado y el grado de desarrollo alcanzado. Hoy sus funciones son muy distintas a las de hace un cuarto de siglo.

Las formas y el grado de estructuración al que llegan las organizaciones interprofesionales son distintas en cada país y en cada sector, debido a las circunstancias diferentes en que surgen y se desenvuelven y a la diferente estructura organizativa y base legal. La coordinación vertical colectiva de las empresas que constituyen las diferentes fases del sistema alimentario adquiere distintas formas en los países europeos que pueden estar más o menos vinculadas a la Administración o ser totalmente privadas.

2.- La coordinación vertical en el sistema alimentario

1.1 La obligada colaboración entre las empresas de cada una de las fases de la cadena de producción constituyen la base de todo el desarrollo interprofesional. El estudio de esta colaboración se ubica sobre todo en las teorías de organización industrial y en las de los costes de transacción.

El sistema alimentario lo componen las empresas de todas las fases por las que se "se desliza" un bien en su trayecto de producto agrario a alimentario. Cada una de las empresas desarrolla

una o varias de las tareas necesarias en ese trayecto. El funcionamiento de este sistema exige un grado creciente de coordinación entre las etapas que lo componen. Esta coordinación puede afectar a un gran número de cuestiones: cantidad, calidad, variedades, ritmos de producción y entrega, sistemas de producción, semillas y otros insumos, precios, reparto de riesgos y beneficios entre las empresas, etc.

Las exigencias crecientes de determinadas calidades, garantía de origen (trazabilidad) y composición o control de residuos y en general todo lo referente a la inocuidad de los alimentos obligan a que los mecanismos de coordinación sean cada vez más eficientes y abarquen más cuestiones, involucrando también a mayor número de fases de la cadena de producción e incluso a las empresas prestadoras de los servicios básicos. La aplicación de los sistemas de calidad total y las normas ISO o los sistemas de control de calidad sobre puntos críticos (ARCPC) en cadenas de producción de alimentos en las que participan empresas de varias fases hacen obligatorios y actualizan la validez de los mecanismos de coordinación vertical, que adquieren nuevos objetivos.

Una primera clasificación básica de las fases del sistema alimentario incluye:

- Fase agraria, en ocasiones a su vez dividida en subfases
- Fase industrial y/o comercial, incluye la puesta en mercado en origen y destino y la industria de primera y ulteriores transformaciones. Esta fase con frecuencia está formada por subfases que se dividen el trabajo.

Desde el último escalón de la fase industrial y/o comercial el producto se dirige a la distribución o a los canales HORECA (hostelería, restauración y catering). Este subsector es el que ha sufrido una evolución mayor en los últimos tiempos, habiéndose convertido en determinante de la dinámica de toda la cadena a través de las condiciones que impone a sus suministradores e incluso en líder de los procesos de modernización de determinadas cadenas de producción.

Existen además empresas colaterales que participan activamente en la cadena agroalimentaria, tales como las de comunicación e informática, logística y transportes que también se ven afectadas por los acuerdos globales de coordinación y por las decisiones de la empresa líder.

La asunción de las tareas necesarias en la cadena de producción por unas u otras empresas varía a lo largo del tiempo dependiendo de numerosos factores. La situación es distinta en cada

subsector y en cada país. Actualmente se encuentran empresas que asumen funciones en todas o algunas de las etapas productivas junto a otras que limitan su actividad a tareas incluidas en una sola fase o subfase.

Entre las primeras, se encuentran aquellas que han llevado a la práctica una integración de todas las fases de la cadena de producción. Este es el ejemplo de las bodegas – chateaux que asumen desde la producción de la uva a la crianza y embotellado e incluso determinado comercio minorista; también existen agricultores que pasan a elaborar y envasar su producto, como sucede con determinados vinos, algunos aceites de oliva o con ciertos quesos tradicionales. En otras ocasiones se establecen participaciones de capital entre empresas de distintas fases, siendo el resultado muy similar. En estos casos la coordinación entre fases de la cadena de producción forma parte de la estrategia interna y de la dirección de la empresa o grupo empresarial.

Una situación particular es la de las sociedades cooperativas, muy abundantes en el sector agroalimentario, en especial en la primera puesta en mercado. Cuando la comercialización se realiza vía cooperativa los agricultores suministradores del producto para la industrialización o la comercialización son a su vez los socios - propietarios de la empresa de la siguiente fase y los mecanismos de coordinación se incluyen en el reglamento interno, en los acuerdos de asamblea y consejo rector y en los planes de producción. Su eficacia dependerá de la calidad en el funcionamiento de la estructura cooperativa y de su capacidad para alcanzar una verdadera profesionalización; en la actualidad estas empresas están en una buena situación para organizar la producción agraria de forma que se mejore su posición en la cadena alimentaria.

La figura de Organización Productores recogida por las Organizaciones Comunes de Mercado de la Unión Europea para numerosas productos abre la posibilidad de poner en marcha "planes de producción" que incluyen protocolos de producción y compromisos de entrega de cantidades y calidades determinadas a un ritmo prefijado. Suele ser una catalogación de cooperativas y SAT u otras figuras. Su inclusión como tal en la interprofesión puede generar un problema debido a que generalmente implica una doble vía de participación.

Cuando no existe ninguna relación de capital entre las empresas de las distintas fases de la cadena agroalimentaria, situación muy frecuente, la única posibilidad de responder a las necesidades de la producción del bien final la constituyen las distintas formas de relación

contractual o fórmulas de coordinación vertical que suponen la influencia de una fase en las formas de trabajar y en el producto de la anterior.

El establecimiento de las relaciones de coordinación entre empresas de distintas fases facilita la existencia de una "estrategia global" de cadena que puede abarcar más o menos aspectos. Esa estrategia global es la base de la interprofesión. La coordinación aumenta la eficacia del conjunto, que mejora los resultados de cada una de las partes que la componen. Ahora bien, las relaciones de coordinación vertical facilitan también el liderazgo creciente de una de las fases sobre el resto y desde ese escenario la estructura interprofesional puede ser una vía de diálogo entre las partes. A lo largo del proceso histórico de formación del sistema alimentario el liderazgo se ha ido desplazando desde la agricultura a las industrias de segunda transformación y la comercialización en destino, que son actualmente las fases que marcan las líneas básicas de la estrategia de la producción de alimentos. Actualmente la gran distribución está imponiendo condiciones al resto de los agentes económicos del sistema alimentario. Existen también ejemplos de sistemas productivos donde el liderazgo se encuentra en fases más cercanas al origen.

Cuando no existen relaciones de capital ni fórmulas cooperativas, la coordinación vertical se instrumenta a través de relaciones contractuales que pueden ser más o menos rígidas y explícitas o flexibles, verbales o escritas, o bien adoptar la forma de protocolos con acuerdos a medio plazo. Independientemente de la forma que adopten, todas ellas establecen los medios para que el producto final responda a las exigencias del mercado y permita garantizar la producción.

Las relaciones contractuales adoptan formas diferentes, existiendo un abanico de posibilidades en cuanto a los diferentes acuerdos:

- Especificaciones sobre precios y/o condiciones de entrega
- Especificaciones sobre cantidades
- Especificaciones de calidad de producto
- Especificaciones sobre técnicas de producción

Las relaciones contractuales en ocasiones desarrollan mecanismos según los cuales la empresa compradora del producto participa en el suministro de los medios de producción, incluyendo en su caso hasta la financiación, esto sería un paso más en el área de

especificaciones sobre técnicas de producción. La ganadería intensiva es un ejemplo de este fenómeno.

La profundización de estos mecanismos pueden dar lugar a lo que en Francia denominan sistemas de "cuasi integración" y en España "integración vertical", propios de la ganadería intensiva, donde se da el salto de las relaciones contractuales que incluyen especificaciones sobre las técnicas de producción en las explotaciones y suministro de medios de producción básicos a los contratos de servicios según los cuales los granjeros pasan a realizar el cebo por cuenta de la casa de piensos que es quien asume el riesgo empresarial sobre la producción ganadera.

El análisis de estas relaciones se ubica en las teorías de organización industrial y atañe no sólo a las relaciones entre la agricultura y la industria sino a todas aquellas que se producen entre las empresas de las fases y subfases de la cadena agroalimentaria en los sucesivos saltos de una fase a otra. A través de ellas se consigue el funcionamiento coordinado y coherente de la cadena de producción.

Las crecientes exigencias de calidad, las estrategias "just in time", la extensión de las normas de calidad total en los sistemas de producción de alimentos, las necesidades de seguridad alimentaria³ y de trazabilidad conceden un nuevo valor a las relaciones contractuales como instrumento de gestión para toda la cadena, pues permiten la aplicación de protocolos de producción en todas las fases de forma específica, coordinada y coherente. En este sentido cabe destacar por ejemplo el papel que las relaciones contractuales juegan en la aplicación del "Label Rouge"⁴ francés y la Etiqueta Verde de la *Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft* (CMA) alemán o en la producción de alimentos ecológicos.

³ Entendida como "inocuidad" o "salubridad" de los alimentos

⁴ El Label Rouge fue creado por el Estado Francés en 1973 como marca colectiva nacional propiedad del Ministerio de Agricultura. Para la utilización del Label por un producto es necesario: la creación de un organismo regulador, la elaboración de un reglamento técnico, la existencia de un plan de controles y de una etiqueta informativa. La Comisión Nacional de los Lábeles y de la Certificación de Conformidad, creada en 1978, es el organismo específicamente encargado de opinar sobre la normativa propuesta y debe ser obligatoriamente oído antes de la homologación de un determinado "Label Rouge". Normalmente se establecen entre las empresas relaciones contractuales que recogen las normas de los protocolos de producción.

La Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) se fundamenta en la Ley del 1-7-69 relativa al "Fondo para la promoción de ventas de productos agroalimentarios y forestales alemanes", en su marco se ha puesto en marcha una "etiqueta verde" que obliga a relaciones contractuales entre las partes.

Las fórmulas contractuales son también empleadas en ocasiones por la política de precios y mercados en el marco de la política agraria, como un instrumento en la regulación de los productos para los que no se prevé una intervención pública directa.

3.- La coordinación vertical desde el punto de vista de las organizaciones y de las empresas individuales

El hecho de que el liderazgo de la cadena agroalimentaria se concentre en las empresas de las fases finales, que además están más concentradas, provoca que la definición de estrategias sea ajena a las empresas de la fase agraria y de la primera transformación y puesta en mercado; las empresas de estas fases van perdiendo capacidad negociadora. Por otro lado, el hecho de que existan muchas empresas en algunas de las fases provoca que determinados aspectos de la coordinación vertical deban dotarse de un marco colectivo de actuación. Estos elementos y la idoneidad de las estructuras colectivas para colaborar con la puesta en prácticas de políticas agrarias y para hacer el papel de "lobby" son los que han determinado que se establezcan mecanismos de coordinación vertical con carácter colectivo, mecanismos interprofesionales.

Cuando la estructuración de las relaciones verticales afecta a todo un subsector, es decir, se refiere al ámbito colectivo adquiriendo carácter interprofesional, se establecen dos planos de colaboración:

- Las relaciones entre firmas individuales de las distintas fases, que afectan a las cuestiones mencionadas en el apartado anterior. Constituyen las relaciones de coordinación verticales individuales en la cadena de producción.
- Las relaciones entre asociaciones profesionales o empresariales que conforman el marco de las relaciones de coordinación individualizadas y además abarcan la gestión de los intereses globales, la actuación como lobby, la negociación política y la adaptación a las nuevas exigencias del mercado. Constituyen las relaciones de coordinación verticales colectivas o interprofesionales.

El desarrollo de las relaciones interprofesionales se construye a partir de las relaciones entre las organizaciones representativas de las empresas de cada una de las fases de la cadena de producción. Es por lo tanto imprescindible la existencia de esas organizaciones para que exista

la interprofesión. Sin embargo, la experiencia demuestra que la posibilidad de estructurar interprofesionales cuyo amparo legal les permita ser eficaces en la gestión de los intereses sectoriales incentiva la formación y desarrollo de organizaciones sectoriales. Cabe citar el caso francés donde la entrada en vigor de la Ley de Organizaciones Interprofesionales (1975) provocó un gran auge de organizaciones sectoriales agrarias.

Las organizaciones que representan a las empresas de cada fase deben constituir una vía eficaz y profesionalizada de gestión de los intereses de cada colectivo de empresas de cara a la cadena de producción de un producto o grupo de productos concreto. Las fases que integran la cadena a los efectos de este análisis son las siguientes:

- Fase agraria: representada a través de organizaciones de agricultores, bien de carácter sectorial, que en general se muestran más eficaces en el trabajo en cada producto, o general. Las organizaciones profesionales generales de agricultores son eficaces cuando tienen una buena estructura de grupos de trabajo por sectores, vías de información específicas, cuadros técnicos y separación de la gestión de los intereses sectoriales de las reivindicaciones generales de carácter político y un trabajo continuado y que se ocupe de todas los problemas relacionados con una producción concreta.
- La fase industrial y/o comercial: esta fase suele estar dividida en varias etapas: industria de primera y segunda transformación, mayoristas en origen y/o destino. Estas subfases pueden o no estar integradas en las mismas empresas. Además algunos subsectores pueden estar a su vez fraccionados en diversos segmentos más o menos afines. A efectos representativos es frecuente que cada tipo de empresas cuente con sus propias estructuras representativas, pudiendo o no contar con cúpulas comunes. La cuestión fundamental es que todas las fases y subfases de la cadena de producción se encuentran adecuadamente representadas de forma que puedan desarrollar un trabajo continuo al respecto.

Por el momento no se está teniendo en cuenta a la distribución, pero el incremento de su papel en la cadena de producción de alimentos hace necesario al menos una reflexión sobre esta cuestión.

En la mayor parte de los países de la UE existe una representación específica de las empresas cooperativas que con frecuencia se sitúa en la parte de la representación de las empresas agrarias o en paralelo (caso del COGECA) o a veces está en la parte industrial y/o comercial o más frecuentemente en ambas. Se da el caso de que las empresas cooperativas puedan pertenecer tanto a su organización específica cooperativa como a las organizaciones

empresariales correspondientes a su actividad. En esta situación los solapamientos son casi inevitables. El fondo de este problema es que mientras todas las organizaciones asocian a las empresas en base al lugar que ocupan en la cadena de producción, las cooperativas se asocian en base a su personalidad jurídica, elemento que también justifica su papel como representante de sus asociados agricultores.

La estructura representativa empresarial es diferente según cada sistema productivo y/o país, pero existen bastantes rasgos comunes. A estos efectos los principales problemas detectados en los países miembros de la Unión Europea de cara a la representación de los sectores de producción de las distintas fases son los siguientes:

Referente a la representación de las empresas agrarias

- a. Falta de existencia de una estructura representativa adecuada entre los agricultores a efectos de los intereses en los diversos sectores, bien debido a que no haya suficiente estructura representativa o a que exista una estructura de carácter general que no sea capaz de tramitar adecuadamente la gestión de los intereses sectoriales.
- b. Conflicto entre las organizaciones profesionales agrarias (OPA) de carácter general y las de sectorial por la división de funciones y la hipotética supeditación de unos intereses a otros.
- c. En los últimos años las organizaciones agrarias que defienden una agricultura menos productiva están empezando a cuestionar el trabajo específicamente sectorial, mientras hace unos años no entraban en estas cuestiones o incluso respaldaban de algún modo el trabajo sectorial.
- d. Conflicto entre la estructura representativa de las cooperativas y las organizaciones profesionales agrarias por la representación del sector agrario.

Referente a la representación de las empresas industriales y comerciales

- a. Definición de la vía de representación de las empresas que desarrollan su actividad en más de una fase de la cadena de producción.
- b. Duplicidad en la vía de representación de las empresas con personalidad jurídica cooperativa que pertenezcan a la organización específica de estas firmas y a la organización empresarial general según su rama de actividad.
- c. Conflicto entre la estructura representativa cooperativa y la empresarial sectorial por la representación de las empresas cooperativas.

- d. Falta de adecuación de la estructura representativa empresarial para gestionar los intereses de cada subfase adecuadamente.

Otra cuestión importante es el efecto de los procesos de concentración en las fases de la industrialización y de la comercialización sobre la estructura representativa: cuando se profundizan los procesos de concentración de forma que queda un pequeño número de empresas o incluso sólo una, la propia existencia de la estructura representativa deja de tener sentido. Algo semejante pasa en los procesos de concentración vertical que siguen unos u otros modelos.

Por último, en la actualidad se plantea el problema de la situación de la distribución en la estructura interprofesional. Hasta hace unos años parecía evidente que quedaba fuera. En Francia se consideraba que la distribución sólo podía estar integrada en la interprofesión cuando era una tipo de distribución especializada (vinos, carnicerías o fruterías), generalmente constituida por pequeñas empresas. Pero la situación ha cambiado totalmente debido al peso creciente de la gran distribución en todos los subsectores, a la nueva estrategia de la distribución de acercarse a la producción e incluso asumir tareas de las fases anteriores de la cadena de producción y a las exigencias de la seguridad alimentaria y de la trazabilidad que obliga a la colaboración entre todas las fases incluida la distribución. Todo esto está favoreciendo el acercamiento por las dos partes.

4. Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias

Una interprofesional agroalimentaria, tal como se entiende en la actualidad en la mayoría de los países, es una organización de carácter privado que agrupa a las entidades representativas de las empresas que integran la cadena agroalimentaria para un producto o grupo de productos concreto con objeto de resolver los problemas que se presentan dentro de ella y mejorar su eficacia global.

Sin embargo a lo largo de la historia de los distintos países europeos las interprofesionales han adquirido un carácter público o semipúblico, heredado de las corporaciones de derecho público montadas antes de la Segunda Guerra Mundial en el marco de las teorías corporativistas que imperaban en aquel momento. En la mayoría de los países las organizaciones perdieron el carácter de organismo público tras la contienda (Francia), o fueron disueltas casi en su totalidad (Alemania e Italia), mientras en otros, especialmente Holanda, se adaptaron a la

nueva situación manteniendo el carácter público. En España y Portugal el mantenimiento de la dictaduras propició el mantenimiento de las formas corporativistas anteriores que se disolvieron en los procesos de restauración democrática. Desde estas fórmulas se elaboraba e incluso instrumentaba la política agraria a la vez que asumían la gestión de los intereses globales del sector ante los poderes públicos, otros sectores o la sociedad y discernían sobre los problemas internos de precios y mercados.

La puesta en marcha de la Política Agraria Común, el desarrollo socioeconómico y político de los países de la propia Comunidad forzó la modificación de la estructura inicial dando lugar a la estructura vigente en la actualidad caracterizada por una separación entre las tareas que corresponden a los poderes públicos y las de gestor de los sectores privados dentro de lo que hacer referencia a la cadena de producción. De éstas últimas se ocupan las interprofesionales, adaptando permanentemente sus centros de interés al desarrollo de la sociedad en la que están ubicadas.

Paralelamente, se crearon mecanismos para que los representantes de las empresas de la cadena agroalimentaria participaran en las decisiones y en la ejecución de la política de precios: en los países con organizaciones interprofesionales privadas o sin estructuras de este tipo a través de comités consultivos en los organismos públicos encargados de esta política y allá donde las interprofesionales mantuvieron la forma de corporación de derecho público se les encargó su gestión.

Por el momento las organizaciones interprofesionales actúan en el ámbito nacional, sin que se haya dado el salto a adaptar su estructura a las nuevas áreas económicas de integración. Así estas estructuras no han conseguido coordinarse adecuadamente en la Unión Europea y se mantienen en los límites de cada uno de los Estados miembros.

Objetivos de las organizaciones interprofesionales y su adaptación a lo largo del tiempo

Los objetivos de las organizaciones interprofesionales han cambiado a lo largo de la historia, según se ha modificado la organización política, económica y social de los países. Además han tenido que adaptarse a la constitución de la Comunidad Europea, ahora Unión Europea.

Las primeras interprofesionales que surgieron tuvieron como objetivo fomentar determinados cultivos, solventar los problemas entre empresas agrarias e industriales y regular las

producciones, esto podía suponer incluso la fijación de precios y determinación de las condiciones de salida al mercado. Muy pronto se incluyó la promoción del consumo y de la exportación, el control del comercio exterior, la organización de las campañas, el fomento de la transparencia de los mercados, la elaboración de estudios y la colaboración con el Estado.

En el sector remolachero - azucarero francés los primeros acuerdos interprofesionales (1931) tuvieron el fin de contingentar la producción y constituir un stock. Poco después esta actuación fue amparada por el estado. Estos acuerdos dieron pie a los primeros organismos interprofesionales: Comité de Propaganda para el Desarrollo del Consumo de Azúcar (1932), Agrupación Interprofesional de Importación de Semillas de Remolacha (1938), la Caja de Garantía contra los Riesgos de Guerra (1939) y la Agrupación Nacional Interprofesional de la Producción Remolachera y de sus Industrias de Transformación, creada durante la Segunda Guerra Mundial.

En el sector lácteo francés los primeros organismos de carácter interprofesional surgieron a raíz de los desajustes entre la oferta y la demanda en los años veinte. En 1935 se creó el Comité Central de los Grupos Interprofesionales Lácteos para negociar con el Ministerio de Agricultura y organizar el mercado.

También en Francia el sector de los vinos con Denominación de Origen (AOC) fue uno de los primeros dotados de estructuras interprofesionales estables. Los Comités Interprofesionales Vitivinícolas "históricos" fueron creados por el Gobierno de Vichy como Comités de Reparto encargados de distribuir entre los productores de vino las cantidades requisadas por las fuerzas de ocupación alemanas. Estaban dotados de amplios poderes para organizar, controlar y orientar la producción, la distribución, la transformación y los intercambios en el mercado interior y exterior para asegurar el respeto a usos leales y constantes y el mantenimiento de la calidad. Su margen de actuación era muy amplio.

En Holanda la crisis de los años treinta propició la implantación de una política de protección que se apoyó en la concertación entre los poderes públicos y los agentes económicos abriendo un proceso que concluyó con la creación, tras la Segunda Guerra Mundial, de unos organismos de derecho público que contaban con representación de todos los grupos de intereses (agricultores, industriales, comerciantes). En el Reino Unido poco antes se habían aprobado las normas que permitieron la creación de los *Marketing Boards*, cuyo objetivo era también la protección de los agricultores.

La evolución de los sectores españoles antes de la Guerra civil fue pareja a la de los países vecinos: se inició la estructuración del sector remolachero azucarero, se dieron los primeros pasos de un hipotético "marketing board" y de una estructura interprofesional en el lácteo, se empezaron a estructurar los sectores exportadores de la naranja y el aceite de oliva, se pusieron las bases de la estructura organizativa vertical del arroz, etc. Posteriormente todas estas fórmulas fueron absorbidas por la Organización Sindical o disueltas; fue en el marco de la OS donde se inició de nuevo una estructuración de los sectores productivos en parte origen de las estructuras actuales y en parte disuelta durante la transición política y/o el periodo de incorporación a la CEE.

No todos los organismos mencionados responden al concepto actual de interprofesión, ya que en algunos de ellos se encuentra la afiliación obligatoria y la participación del Estado. Sin embargo todos tenían en común la participación de los representantes de las empresas de las distintas fases de producción de los sectores afectados y los objetivos de defensa de los intereses nacionales frente a las amenazas de otros países (por eso surgen o se fortalecen ante periodos convulsos o amenazas de pérdidas de mercados), la regulación de los mercados y el apoyo al consumo. También en todos los casos los poderes públicos contaron con su colaboración para la ejecución de su política agraria. La entrada en vigor del Tratado de Roma, la puesta en marcha de las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) y el desarrollo de las normas de defensa de la competencia han obligado a abandonar gran parte de las actividades de las interprofesionales en el campo de la regulación de los mercados.

La investigación y desarrollo tecnológico y la información han sido objetivos de la estructura interprofesional desde los inicios de su existencia. En algunos casos esta actividad se integra como tal en la organización interprofesional y en otras cuenta con una estructura específica también de carácter interprofesional que tiene vías propias de financiación.

Un ejemplo de interés a considerar en el desarrollo de las instituciones específicas de carácter interprofesional, es la aprobación en el año 1948 en Francia, de una Ley que posibilitó la conformación de Centros Técnicos Interprofesionales, financiados por tasas parafiscales⁵. Un

⁵ La tasa parafiscal es una figura con carácter fiscal que se cobra a un determinado colectivo, con su conformidad o sin ella, con un objetivo concreto que generalmente revierte al sector. Tiene carácter obligatorio y se encuentra bajo la responsabilidad de la Hacienda Pública. La Comisión de la Unión Europea desde hace unos años no permite la implantación de figuras de este tipo con objeto de recaudar fondos para apoyar a un sector por ejemplo con publicidad institucional, ya que lo considera ayuda

gran número de sectores cuenta en la actualidad con este tipo de entidades cuyo objetivo es el desarrollo tecnológico del sector agroalimentario y que han demostrado una eficacia considerable en especial para las pequeñas y medianas empresas.

En el marco de la estructura interprofesional también se pusieron en marcha estructuras para promocionar el consumo mediante campañas publicitarias y de comunicación. Estas estructuras han evolucionado bien como entidades interprofesionales específicas o bien como secciones dentro de la organización interprofesional de una rama o producto. Son ejemplos de esta actividad el Centro de Estudios y Documentación para el Azúcar (CEDUS) y el Centro de Información y Documentación sobre la Leche (CIDIL) en Francia.

La información sobre los mercados, la predicción de cosechas o las innovaciones más importantes y los estudios sobre el consumo entre otros aspectos relacionados con la producción agroalimentaria son otros de los objetivos básicos de las organizaciones interprofesionales.

Otra de las actividades de mayor interés ha sido el apoyo al comercio exterior. En los Países Bajos esta función es realizada por los *productshappen* mientras en Francia, aunque es una actividad habitual de las interprofesionales, existe una empresa mixta, denominada Sociedad para la Expansión de las Ventas de los Productos Agrícolas y Alimentarios (SOPEXA), con participación de las interprofesionales, que realiza la promoción de los productos agroalimentarios franceses fuera de su territorio. Otros países como Bélgica, Alemania o el Reino Unido tienen estructuras similares.

La mejora de la calidad de las producciones es otro de los objetivos de las organizaciones interprofesionales. La promoción genérica⁶ es asumida generalmente por las interprofesionales globales de los sectores y en ocasiones se establecen interprofesionales específicas para defender los productos de calidad diferencial. Entre estas últimas cabe citar a las de los vinos y los quesos con denominación de origen franceses.

pública nacional desleal con los sectores de otros países; sin embargo no ha habido problemas cuando los fondos recaudados se destinan a investigación. En las nuevas organizaciones interprofesionales la Comisión no autoriza esta figura de recaudación.

⁶ Se entiende por promoción genérica apoya que se destina al apoyo al consumo de un producto o grupo de productos determinados en su conjunto, sin diferenciación de marcas o zonas de producción. Suele incluir publicidad e información documentada a determinados colectivos (médicos nutrólogos, restauradores, amas de casa, etc.)

Este repaso a la actividad de las interprofesionales desde sus inicios pone de manifiesto los objetivos que se han ido consolidando como claves y aquellos a los que el tiempo y las nuevas circunstancias han vuelto obsoletos. Ahora las nuevas preocupaciones medioambientales y las exigencias de los consumidores en referencia a la calidad y seguridad de los alimentos abren nuevos objetivos a estas estructuras organizativas.

| Objetivos de las organizaciones interprofesionales | |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Concepto | Evolución de su importancia |
| Regulación de los mercados | ↓ |
| Ordenación de las relaciones contractuales | ↓ |
| Información | ↑ |
| Apoyo a la calidad | ↑ |
| Apoyo a la exportación | ↑ |
| Promoción del consumo | ↑ |
| Investigación y desarrollo | ↑ |
| Adecuación medioambiental | ↑ |
| Trazabilidad de los alimentos | ↑ |
| Seguridad alimentaria | ↑ |

La Representatividad en las organizaciones interprofesionales

El enfoque interprofesional busca la participación de todas las organizaciones representativas de cada una de las fases de la cadena productiva. En todos los países se pretende que esa participación sea lo más completa posible, pero no existen mecanismos generales para asegurar la representatividad. En cada caso las soluciones han sido distintas, pues no existen mecanismos fehacientes para medir la representatividad sectorial y normalmente el mutuo reconocimiento entre organizaciones de las distintas fases y la capacidad de interlocución con los poderes públicos se considera suficiente.

Un primer problema que se plantea es la elección del propio criterio de representatividad sobre la base de la producción o de la empresa. Mientras los criterios de las representaciones industriales suelen ir por esa vía, en las organizaciones agrarias, especialmente cuando predominan las pequeñas explotaciones se plantea el criterio de la explotación, cuestión que por otra parte impera en la mayoría de las cooperativas y en ocasiones dificulta su competitividad. Con frecuencia es imprescindible alcanzar una solución de compromiso en la cual todos se encuentren cómodos.

En Francia, la representatividad en las organizaciones interprofesionales la detentan en todos los casos las organizaciones sectoriales de cada fase de la cadena de producción. La participación de las organizaciones generales se limita a su presencia en el Consejo Superior de Orientación Agrícola y Alimentaria que debe informar el reconocimiento de las nuevas organizaciones interprofesionales. El Ministerio de Agricultura de Francia⁷ suele realizar un informe sobre las organizaciones existentes en cada sector y su peso real; mientras éstas sean avaladas por las organizaciones generales no se plantea ningún problema; como norma general, cuando sólo hay una organización en un sector es ésta la que se reconoce. En Francia para sectores de ámbito nacional se exige la presencia de organizaciones también de alcance nacional; no existen en este país organizaciones de menor ámbito, a no ser que se trate de producciones limitadas geográficamente. En ese país está prevista la desclasificación de las interprofesionales cuando dejan de ser suficientemente representativas y de hecho algunas han sido disueltas, generalmente al perder peso las producciones.

En Holanda es la organización global ("paraguas") de agricultores la que asume la representación, pero en cada caso respeta escrupulosamente los intereses de sus propias ramas de producción. La presencia de la industria tiene lugar a través de las organizaciones sectoriales. El sistema holandés, de pertenencia obligatoria, obliga a descartar la falta de representatividad suficiente.

En los países donde existe menos tradición a este respecto se plantea el problema de la falta de estructuras representativas en todas o algunas de las fases. Sin embargo, la experiencia viene a demostrar que las posibilidades que ofrecen las estructuras interprofesionales son un gran incentivo a la organización del sector.

En todos los organismos de carácter interprofesional la norma básica suele establecer la presencia paritaria de representantes del sector agrario y del industrial y/o comercial sin especificar más, generalmente no incluye a la distribución minorista. Esto puede llevar a dos graves problemas que podrían poner en cuestión la representatividad del conjunto:

⁷ En el sector agrario francés existe una gran organización de carácter general reconocida que se ocupa de las cuestiones referentes a la política agraria general y organizaciones sectoriales que se ocupan de todo lo referente a los sectores concretos que representan. Con frecuencia las organizaciones sectoriales están federadas a la general. En las organizaciones interprofesionales y en los Comités de los organismos que se ocupan de la política de precios de cada sector sólo están presentes las organizaciones sectoriales, mientras la organización general asume la representación de los agricultores en el Consejo Superior de Orientación Agrícola y Alimentaria. Este esquema podría ser puesto en

- En la actualidad en conjunto de empresas de la fase industrial y/o comercial aporta más que la agricultura, bien sea en trabajo o en valor añadido generado y desde luego en capacidad de decisión real, por lo tanto la representación paritaria de cada una de ellas se aleja de la estructura real de la cadena de producción, lo que puede conllevar dificultades.
- La posible ausencia de algunas de las subfases hoy importantes tanto dentro del sector agrario como del industrial.

En Francia se cuida particularmente que no quede ningún escalón fuera de la estructura interprofesional. En este país en las cadenas agroalimentarias donde la presencia de la agricultura es claramente menor se han buscado fórmulas para acercar lo más posible la estructura de la organización interprofesional a la realidad: en vinos se establecen dos colegios de representación, en el primero de ellos se ubican las empresas agrarias y las que realizan la vinificación y en el otro los embotelladores, los que hacen la crianza y los comerciantes, mientras en el sector lácteo se han considerado tres colegios, ganaderos, cooperativas e industrias de transformación.

En España la representatividad suficiente de cada sector en la constitución de la interprofesional se plantea como un problema serio debido a las dificultades en la definición de la representación del sector agrario, el difícil encaje de las organizaciones sectoriales en el mapa organizativo reconocido español y al papel que debe asumir la estructura cooperativa en la cadena de producción. A esto se suma la posible consideración de la representación de las Organizaciones de Productores.

Las interprofesionales españolas se enfrentan también a los problemas derivados de la escasa fortaleza de la figura legal en la que se basan, las asociaciones legalizadas al amparo de la Ley de Libertad Sindical de 1977 que se acopla mal para la gestión de intereses económicos.

A pesar de los problemas que se están encontrando se ha constituido ya un número importante de interprofesionales, aunque no todas han iniciado su trabajo, mediante acuerdos que permiten sortear los problemas. Por ejemplo, normalmente los representantes del sector agrario se reparten entre las organizaciones agrarias y las cooperativas, que a su vez también suelen conseguir algún puesto en el colegio de representación de la industria y/o el comercio.

cuestión al menos parcialmente por las restantes organizaciones contrarias a la agricultura productivista y vinculadas a movimientos antiglobalización.

Otro problema importante al que se enfrentan las organizaciones interprofesionales españolas es la falta de definición de un marco de interlocución adecuado. Por un lado la Administración agroalimentaria española (tanto central como autonómica) no tiene una visión global de la cadena de producción lo que hace difícil la gestión de los temas de las interprofesionales, por otro lado estas administraciones no tienen competencias en cuestiones tan básicas para las interprofesionales como la promoción exterior (compete al ICEX y organismos autonómicos), la investigación (en el Ministerio de Ciencia y Tecnología) o la Seguridad Alimentaria (en Sanidad).

A esto se suman los problemas derivados de la falta de criterios homologados acerca de la interlocución con los sectores privados tanto con las organizaciones representativas de los industriales como de los agricultores o cooperativas y por supuesto las interprofesionales; esto provoca una permanente lucha por el reconocimiento y la capacidad de interlocución (vinculadas a la recepción de fondos públicos) y la consiguiente suspicacia ante cualquier instancia que pueda real o ficticiamente amenazar el estatus.

Por último, en España el problema de la interlocución se enfrenta también a la escasa coordinación que a efectos prácticos y más en cuestiones de la cadena de producción de alimentos existe entre los Gobiernos de las CCAA y el Gobierno Central, que se traduce desde en diversas propuestas de leyes, hoy superadas, a los mecanismos de colaboración de diversas campañas o las dificultades de interlocución.

Criterios generales de actuación.

Una cuestión clave en el funcionamiento de las organizaciones interprofesionales es la capacidad de hacer cumplir sus decisiones al conjunto de las empresas que intervienen a lo largo de la cadena agroalimentaria. La obligatoriedad en el cumplimiento de las decisiones supone la asunción por parte de los poderes públicos de las decisiones tomadas por una organización privada. En las interprofesionales privadas esto se consigue a través de la *extensión de norma*, que requiere el visto bueno de los poderes públicos; en el modelo holandés, representando el caso público, este fenómeno se resuelve mediante decisiones con rango de norma oficial. Esta posibilidad de extender una decisión concreta obliga a la exigencia de un determinado nivel de representatividad en las organizaciones interprofesionales para que

sean clasificadas como tal por sus Estados y la garantía de que no será perjudicial para otros grupos sociales, especialmente los consumidores u otros sectores.

La extensión de norma no se aplica a todas las decisiones. Muchas de ellas tienen carácter administrativo o rutinario o son meras recomendaciones. La extensión de norma suele aplicarse con mucha frecuencia a la recaudación de fondos para la realización de campañas publicitarias o para financiar investigación, formación o información, también es esta la fórmula que permite recaudar fondos para el mantenimiento de los equipos control de calidad. En ocasiones la extensión de norma se utiliza para la aplicación de decisiones referentes a la calidad.

Las decisiones suelen tomarse por consenso y rara vez se vota; en caso de ser necesaria la votación la representatividad se exige para cada una de las fases de la producción.

Para las labores cotidianas de las interprofesionales tiene una gran importancia el recurso humano disponible, pues de la calidad de los profesionales dependerá el suministro de información, las campañas de promoción, la investigación y su desarrollo y cualquier otra actividad. En principio para el funcionamiento de la interprofesional es necesario el funcionamiento de las organizaciones que la integran y su enraizamiento en el sector, ahora bien, el buen funcionamiento de la estructura interprofesional también favorece el trabajo de las organizaciones de cada fase. En estas circunstancias, la interprofesional se convierte en una entidad aliada del quehacer diario de las empresas del sector y su buen hacer profesional es el principal aval y lo que permite cobrar las cuotas.

Esta dinámica es fundamental en la colaboración que se establece entre las interprofesionales y los poderes públicos. En el marco de esta colaboración es frecuente que el Estado encargue a la interprofesional el desarrollo de determinadas tareas o que lleve a cabo proyectos en colaboración. Hasta ahora la promoción exterior, algunas campañas de consumo, la investigación y desarrollo tecnológico y la generación de información son las áreas en las que la colaboración resulta útil a ambas partes y tiene un alto nivel de eficacia. Actualmente la seguridad alimentaria y la aplicación de la trazabilidad se perfilan como los objetivos del futuro.

Este marco de colaboración con las autoridades públicas debe desarrollarse en los términos adecuados, de forma que en ningún caso las organizaciones representativas de cada fase perciban que pierden protagonismo o capacidad de interlocución; por lo tanto es imprescindible

que esté bien delimitada la interlocución de cada tipo de organización, su ámbito de colaboración con la Administración y las responsabilidades y beneficios que eso conlleva.

Financiación

En las organizaciones interprofesionales la base de la cotización debe ser realizada por los sectores que la integran, generalmente a partes iguales mediante cobro por unidad de producto y/o empresa dependiendo del pacto de representatividad alcanzado. A veces la cuota está condicionada por el mecanismo de cobro, más fácil de aplicar en los puntos de estrechamiento de la cadena de producción (cuello de botella), de forma que las fases inmediatas deben repercutir proporcionalmente en las anteriores o posteriores.

La financiación básica de las organizaciones interprofesionales se realiza mediante la imposición de una cuota (o tasa en algunos casos) sobre el producto agrario comercializado, con participaciones de las partes (agricultura, industria y/o comercio) en mayor o menor medida. La cotización se aplica a la transacción principal entre el sector agrario y el industrial o comercial, no estableciéndose al pasar del comercio en origen al comercio en destino o de la industria de primera transformación a las posteriores.

La conformación del Mercado Unico en la UE y el incremento en los intercambios comerciales ha obligado a plantearse la aportación de la cuota correspondiente a los productos importados a la interprofesión, cuestión que se ha solucionado de distinta forma según los casos.

Este sistema de cotización es más fácil de aplicar en los productos industriales, donde hay menos compradores, allí donde existe un "cuello de botella" en la cadena agroalimentaria por donde debe pasar la inmensa mayoría del producto (leche, azúcar, conservas, carnes..), mientras es muy difícil en sectores con mayor número de canales comerciales como las frutas y hortalizas frescas. A veces la competencia entre empresas de un mismo sector dificulta enormemente estos mecanismos.

Frente a esta dinámica en los países en los que el proceso está muy asentado, en otros donde se está empezando se ha planteado que sean las organizaciones que se encuentren en la interprofesión las que aporten las cantidades necesarias para empezar a funcionar. Esto dificulta la puesta en marcha y puede bloquear la presencia de las organizaciones profesionales agrarias, además limita mucho las posibilidades de actuación.

El mecanismo de cobro por parte de las organizaciones interprofesionales de los distintos países depende de las leyes en que se apoyen en cada caso. Las que tienen formulas jurídicas semipúblicas pueden financiarse con tasas parafiscales (cada vez más problemáticas) y las que tienen fórmulas privadas se financian con cuotas básicamente, aunque algunas de las primeras que se crearon están autorizadas para cobrar cuotas, siempre bajo el control del estado. Ambas fórmulas se aplican sobre el producto.

Las tasas parafiscales no se utilizan en las nuevas organizaciones interprofesionales ya que la Comisión Europea se opone a su aplicación en apoyo de los productos de un país por considerarlo competencia desleal con los restantes. Esta era la forma de financiación de las organizaciones interprofesionales francesas aprobadas antes de la Ley de 1975, algunas de las cuales aún continúan manteniéndolas, en su día se financiaron así los *marketing boards* británicos, la *Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft* (CMA) y los *productshappen* holandeses. Es impensable que esta fórmula se aplique a nuevas estructuras interprofesionales debido a la negativa de la Comisión Europea a autorizarla.

Las cuotas voluntarias – obligatorias, fórmula desarrollada por las interprofesionales francesas a partir de 1975, se basan en la aprobación de la cuota por consenso en el seno de la interprofesión a la que se aplica la extensión de norma para garantizar el cobro. En algunos sectores, cuando hay muchos operadores en origen y no existe un cuello de botella en la cadena agroalimentaria, son muy difíciles de cobrar. Estas cuotas son las que se aplica en las organizaciones interprofesionales francesas más conocidas: azúcar, leche, conservas vegetales, carnes, etc.

A partir de esta base financiera aportada por las empresas que constituyen la cadena productiva, las organizaciones interprofesionales establecen numerosas vías de colaboración con las autoridades públicas y participan en programas europeos de forma que consiguen importantes fondos para el desarrollo de sus tareas. Normalmente para el desarrollo de actividades concretas se establecen derramas específicas.

Hay que tener en cuenta que el buen funcionamiento de las organizaciones interprofesionales puede permitir que las empresas consigan beneficios sustanciales derivados de su existencia, lo que lleva a que rara vez se cuestionen el cobro en los sectores en los que estas fórmulas están más asentadas.

En aquellos sectores donde existen organizaciones diferentes con personalidad jurídica propia para los distintos fines (investigación, estudios e información, promoción) éstas se financian de forma específica, frecuentemente con tasas muy antiguas.

| Recursos de una interprofesional francesa. Caso típico | | |
|--------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Naturaleza del ingreso | Aportación | Origen |
| Cotizaciones | 80% | Miembros profesionales de la cadena de producción |
| Subvenciones | 10% | Organismos públicos nacionales o europeos |
| Recursos propios | 10% | Prestación de servicios Publicidad Productos financieros Otros |

La gran diferencia entre el mecanismo francés y español radica que en el primero la cuota de la interprofesión puede ser impuesta a través de la extensión de norma. A esto hay que sumar la mayor tradición organizativa del país, la existencia de sólidas sectoriales, el reconocimiento de sus funciones por los poderes públicos y la mejor estructuración de la interlocución. Por el contrario en España las dificultades de financiación, junto a la suspicacia de parte de las organizaciones que las integran y la batalla por la interlocución complica mucho los inicios de las interprofesionales.

Actores de la interprofesión.

Los actores de la interprofesión son las empresas que componen la cadena de producción, agrupadas en distintas fases según las tareas que desarrollan y representadas a través de sus organizaciones profesionales y/o empresariales respectivas. No parece adecuado que una misma organización represente a empresas de más de una fase de la cadena de producción aunque algunas de sus asociadas tengan más de una actividad; en la práctica la situación de las organizaciones de cooperativas constituyen una excepción.

Las bases legales en las que se asientan las organizaciones interprofesionales hasta ahora consideran que la cadena agroalimentaria de un determinado bien se inicia en la explotación agraria y termina en el último rango de la fase industrial o comercio mayorista. Sin embargo la

realidad de algunos subsectores y la evolución del sistema alimentario obligan a matizaciones importantes:

- En la cadena de producción de ganadería intensiva parece conveniente contar con las empresas suministradoras de piensos y de crías o incluso de reproductores.
- En algunas ocasiones será recomendable introducir a los representantes de organizaciones de productores de semillas o viveristas.
- Parece necesario incluir a todas las fases de la industria o el comercio al por mayor, aunque con frecuencia algunas se sienten muy lejos de la interprofesión, en especial cuando las empresas del segundo nivel participan en muchos sectores.

Como ya se ha dicho, existen debates y opiniones enfrentadas respecto a la presencia de determinados colectivos de empresas que no forman parte directa de la cadena de producción en la medida en que en ningún momento asumen el riesgo empresarial sobre el bien básico constituyente de la rama o sector, aunque le aporten tareas importantes y su trabajo resulte imprescindible. Estos colectivos de empresas no suelen estar presentes en la interprofesión.

En esta situación se encuentran entre otros:

- Empresas agrarias que realizan el cebo de los animales o la producción de semillas con contratos de servicios.
- Empresas de logística (transporte, gestión de la información), etc.

Otra polémica planteada es la presencia de los sindicatos de trabajadores. Por el momento no están presentes en ninguna organización interprofesional, aunque hace tiempo formaron parte de la interprofesional de la remolacha – azúcar en Francia y de los productshappen en Holanda. En diversas actuaciones de carácter interprofesional por la defensa global de los sectores han estado presentes (mesa del aceite de oliva en España), pero están lejos de cumplir los requisitos para formar parte de la interprofesión.

En ningún caso los consumidores ni sus organizaciones están presentes en organizaciones de carácter interprofesional estructurada para mejorar la eficacia de la cadena de producción. Sin embargo, en varios países forman parte de los organismos públicos con representación privada encargados de aplicar la política de precios y mercados, su presencia pretende garantizar un equilibrio en la toma de decisiones ya que una presencia exclusiva de los representantes de la cadena agroalimentaria podría traducirse en una situación de abuso en los mercados.

La presencia de la fase de distribución en las organizaciones interprofesionales es una de las cuestiones más polémicas por el momento como ya se ha comentado. En la inmensa mayoría de los casos no están presentes en las estructuras internas, pero si existen estructuras periféricas más o menos estables encargadas de facilitar los encuentros de forma regular y de dar cuerpo a plataformas comunes. En opinión de los actuales miembros de las organizaciones interprofesionales ya resulta bastante difícil el entendimiento entre empresas de las fases agraria e industrial o comercial como para incluir a la distribución. Sin embargo es esta última la que impone buena parte de las condiciones en la cadena de producción e influyen en el funcionamiento de todas sus fases, lo que hace recomendable contar con ellas al menos en las cadenas de producción donde estos mecanismos están más desarrollados.

Resulta necesario hacer una distinción entre la distribución especializada que en ocasiones forma parte de la interprofesión (vinos, carnes, fruta) y la gran distribución genérica para la que el producto alimentario supone sólo una pequeña parte de su cifra de negocio y que opera en el mercado internacional, por lo que no se siente vinculada a la cadena de producción de un bien de un país concreto y su posición es muy distinta. En esta última situación suelen existir "comités de enlace" entre las interprofesionales y la gran distribución.

Otras formas de organización vertical

Los análisis que se han realizado hasta aquí se refieren sobre todo al modelo interprofesional francés, que es el que más se aproxima a la definición teórica de interprofesional y, en principio, el más exportable, ya que en los restantes casos responden a fórmulas surgidas en momentos históricos muy concretos y en condiciones determinadas. Este es el modelo desarrollado en España.

Sin embargo la acción interprofesional, entendida como actuación conjunta de las empresas de la cadena productiva realizada a través de sus organizaciones representativas, se puede conformar de muy distintas maneras.

Las distintas versiones dependen en buena medida del marco legal en el que han desarrollado sus actividades. En ocasiones adquieren algún tipo de personalidad jurídica y en otras son estructuras informales o bien órganos de consulta del estado. Pero en todas ellas prevalece el carácter de entidad formadas por representantes de empresas de varias fases de la cadena agroalimentaria. No siempre están presentes todas las fases que componen la cadena

productiva, a veces se constituyen entre las afectadas por una cuestión concreta y para responder a ella.

Entre las entidades de carácter interprofesional que no han llegado a dar el paso de constituirse en organizaciones interprofesionales destacan aquellas que se forman para defender los intereses de un sector como lobby bien en una negociación o ante una amenaza exterior. Algunas de éstas son:

- ⇒ La mesa de los frutos secos: Constituida en España con carácter de lobby con objeto de conseguir alargar la vigencia de los sistemas de protección de la UE para esta gama de productos
- ⇒ Mesa para el aceite de oliva: Constituida en España para defender los intereses de la producción española en el marco de la negociación de la OCM actual. No es previsible que se vuelva a alcanzar un consenso semejante.
- ⇒ Programa "Carne Libre de Aditivos, Regulada y Avalada" (CLARA) constituido en España en defensa del vacuno tras la crisis de las vacas locas. Estuvo inmerso en un movimiento general de todas las interprofesionales europeas del sector.
- ⇒ Al inicio de los años noventa las amenaza que suponía el tomate del Norte de Africa llevó a las organizaciones profesionales e interprofesionales europeas a intentar montar una plataforma común que apenas despegó.

Otra de las cuestiones determinantes para la generación de estructuras interprofesionales es el control o gestión de la calidad. En este sentido cabe destacar los siguientes casos:

- ⇒ Organos de gestión de las Denominaciones de calidad específica: todas estas fórmulas son gobernadas a través de estructuras interprofesionales, bien sean catalogadas como tales en el caso francés o mediante los consejos reguladores, con sus diversas fórmulas jurídicas, en el caso español. En el sector vínico esta figura se está revisando en la nueva Ley del Vino.
- ⇒ Los "lábeles" o etiquetas de calidad de titularidad pública (*Label Rouge francés*, etiquetas de calidad de los gobiernos autonómicos españoles) son gobernados por comités en los que están presentes empresas de todas las fases de la cadena de producción además de profesionales de la gastronomía.

La gestión de las campañas de los productos ha impulsado el surgimiento de diversas formas de colaboración vertical:

- ⇒ La producción de hortalizas y frutas para la industria se ha realizado con mucha frecuencia a través de relaciones contractuales, con frecuencia amparadas por la política agraria. Muchas veces han dado lugar a comités de gestión de los contratos con carácter interprofesional, las normas españolas de contratos homologados en estos momentos conceden la posibilidad de formalizar estos comités que a partir de ahí pueden ser subvencionados.
- ⇒ La recepción en fábrica de los productos ha propiciado la creación de comisiones mixtas interprofesionales para el control de la calidad y la ordenación de la entrega.
- ⇒ En algunos países la gestión de la campaña de remolacha – azúcar se ha llevado a cabo a través de comisiones no legalizadas de agricultores e industriales. Posteriormente sus actuaciones han sido amparadas por los estados.
- ⇒ La ordenación de la exportación y el apoyo al mercado exterior también ha permitido la colaboración interprofesional, en el seno de organismos públicos, en plataformas legales independientes o en plataformas informales.

En algunos casos han sido problemas medioambientales comunes los que han favorecido la colaboración. Como ejemplo cabe citar las actuaciones frente al problema de los alpechines⁸ en la cadena de producción del aceite de oliva. Otro ejemplo lo constituyen las diversas iniciativas que se están dando en la gestión medioambiental de los envases. Esta es una de las actividades que aparece con mayor futuro. En estos casos la colaboración se establece sólo entre las fases afectadas.

Un caso extremo es el del sector remolacha – azúcar en algunos países. Ya su desarrollo inicial fue posible gracias a las relaciones contractuales y a la colaboración interprofesional, que empezó muy pronto y siempre fue apoyada por los Estados europeos. Esta colaboración abarcaba la recepción en fábrica, la ordenación de la campaña, la investigación, la política de promoción al consumo, el apoyo a la mecanización y modernización del cultivo, etc. Sin embargo en varios países no se ha dado el paso a constituir una interprofesional global que abarque todos los aspectos de esta colaboración. De hecho, en España este es el sector con una actividad interprofesional mejor estructurada, basada directamente en la OCM; los representantes del sector nunca han querido acogerse a la Ley española de organizaciones interprofesionales.

⁸ Producto contaminante obtenido en la molienda de la aceituna.

En estos momentos en España la asociación AECOC (formada por la FIAB, ASEDAS y ANGED) está desarrollando un trabajo interprofesional de cara a la seguridad alimentaria y la puesta en marcha de la trazabilidad a través de comités mixtos industria & distribución donde también están participando algunas cooperativas grandes. Ya han desarrollado protocolos de trazabilidad para vacuno, frutas y hortalizas y están trabajando en ovino, envasados y productos del mar. En esta actividad no participan las organizaciones profesionales agrarias y es escasa la participación cooperativa.

En definitiva, las formas que adquiere la colaboración interprofesional son muy diversas y se adaptan a los intereses de las partes afectadas y a las oportunidades de la normativa vigente en cada caso.

5. Condiciones para la creación de una interprofesional.

Un repaso a las interprofesionales existentes permite asegurar que no existe un mecanismo único evidente en la constitución de estas entidades, sin embargo si hay una serie de cuestiones que deben darse para que su puesta en marcha sea posible y satisfactoria.

Estos elementos son:

- Existencia de unos objetivos comunes a todas las fases de la cadena de producción
- Existencia de un mínimo nivel organizativo entre las empresas de cada una de las fases con el consiguiente reconocimiento mutuo y por parte de los poderes públicos
- Apoyo y reconocimiento del estado y en su caso delegación de funciones con los necesarios controles y establecimiento de acuerdos de colaboración.
- Certeza de cada una de las partes de que la vinculación a la interprofesional ofrece más ventajas que inconvenientes.
- Existencias de instrumentos legales que permitan la financiación y la puesta en marcha de los acuerdos interprofesionales.
- Existencia de una política agraria y económica que permita un cierto margen de actuación para las organizaciones interprofesionales.
- Identificación clara del ámbito de actuación.

Estas premisas hay que matizarlas. Por ejemplo es necesario que haya unos ciertos gérmenes organizativos, pero las posibilidades de actuación que ofrecen las entidades interprofesionales pueden a su vez fomentar la organización de los sectores productivos.

Una cuestión imprescindible es la voluntad política de las autoridades y poderes públicos. El sector público no deberá asumir todas las funciones y dejar un espacio para la gestión de organizaciones profesionales e interprofesionales, entendiendo que el fortalecimiento de estas entidades es un indicativo de la madurez de la sociedad y de que existen importantes cuestiones que pueden ser mejor resueltas por los sectores privados que desde la iniciativa pública.

El desarrollo de las fórmulas interprofesionales sólo es posible en el marco de una normativa que apoye sus funciones; en caso contrario quedarán limitadas a la realización de acciones excepcionales. Un buen ejemplo es lo sucedido en Francia, donde la Ley de 1975-600 relativa a la Organización Interprofesional Agraria permitió la estructuración de los sectores en organizaciones interprofesionales, hoy presente en la inmensa mayoría del sistema alimentario francés. También en España, a pesar de que hay cuestiones importantes no resueltas como las formas de financiación, la aprobación de la Ley 38/94 de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias ha potenciado el auge de estas fórmulas.

En definitiva, para un adecuado desarrollo de las organizaciones interprofesionales es necesario que se den todas o casi todas estas circunstancias en mayor o menor medida. En el fondo, el desarrollo de las interprofesionales es un escalón más en el proceso de vertebración del sistema alimentario basado en la colaboración entre las fases y de éstas con el sector público.

6. La experiencia de las interprofesionales en los países europeos.

El análisis de la experiencia interprofesional en los países europeos obliga, por un lado, a contemplar toda la gama de fórmulas organizativas de carácter interprofesional que se han consolidado en Europa en respuesta a una realidad concreta y, por otro, a tener en cuenta las circunstancias históricas en las que surgieron y se han desarrollado.

El análisis de la situación en cada caso depende del número de subsectores agroalimentarios existentes en cada país, ya que en aquellos en los que existan muchos subsectores es más difícil la organización vertical.

Tradicionalmente las diferencias en el arraigo de las fórmulas de coordinación vertical se han achacado al mayor o menor peso del cooperativismo, partiendo de la hipótesis de que un gran desarrollo de este impide el auge de las estructuras verticales. Sin embargo este argumento no explica la escasa estructuración alemana, mientras otros países con tanto peso cooperativa como Holanda detentan una de las fórmulas más sólidas de coordinación vertical. Lo mismo ocurre en Italia y Francia, pues en ambos existe un nivel similar de desarrollo cooperativo y, sin embargo, mientras en la primera apenas hay estructuras verticales en la segunda la organización interprofesional está muy asentada.

En cierta manera, la explicación a este fenómeno puede encontrarse en la historia política de cada país: en aquellos donde las estructuras verticales corporativas del sector agroalimentario aparecieron ligadas a regímenes dictatoriales que perdieron la Segunda Guerra Mundial o fueron desalojados del poder mucho después, la estructura vertical surgida de las crisis de los años 20 y 30 se disolvió (Italia, Alemania, España, Portugal), mientras que en los restantes países se fue adaptando a la nueva organización del Estado (Francia, Holanda).

| SINTESIS DE LAS ESTRUCTURAS DE COORDINACIÓN VERTICAL EUROPEAS. | |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Alemania</i> | No hay organizaciones sectoriales verticales con excepción de los sectores de vino y remolacha azucarera. No hay base legal Fuerte implantación del cooperativismo. Existe la <i>Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft</i> (CMA) para la promoción de los productos alemanes con carácter interprofesional. |
| <i>Holanda</i> | Fuerte implantación del cooperativismo Organismos de coordinación vertical de derecho público muy implantados: <i>productshappen</i> que asumen las tareas de interprofesional y la gestión de la PAC. Basados en la Ley de la Organización Económica del Derecho Público (1950). |
| <i>Reino Unido</i> | Cooperativas de control de la oferta obligatorias: <i>Marketing Boards</i> , recientemente disueltas. Organismos públicos participados para la gestión de la PAC Organizaciones interprofesionales para la promoción e I+D en algunos productos |
| <i>Dinamarca</i> | Fuerte implantación del cooperativismo Organismos interprofesionales de exportación |
| <i>Italia</i> | Nivel intermedio de cooperativas Débiles estructuras de coordinación vertical |
| <i>Grecia</i> | Se desarrolló un cooperativismo de servicios que posteriormente se dismanteló Apenas hay estructuras de coordinación vertical |
| <i>Bélgica</i> | Fuerte implantación del cooperativismo Interprofesión asentada en tabaco Organismo de promoción de carácter interprofesional |
| <i>Francia</i> | Nivel intermedio de implantación de las cooperativas Sector alimentario muy estructurado Fuerte implantación del modelo interprofesional privado con algunas organizaciones muy especializadas basado en la Ley 75-600. Este modelo está presente en casi todos los sectores. Existen organismos públicos con participación privada para la aplicación de la PAC |
| <i>Portugal</i> | Bajo nivel de desarrollo del cooperativismo. Sector agroalimentario poco estructurado Existen algunas interprofesionales muy antiguas en las denominaciones de origen vitivinícolas |
| <i>Irlanda</i> | Existe una fuerte estructura cooperativa en el sector lácteo Hay una interprofesión para la promoción exterior |
| <i>España</i> | Existían estructuras verticales de carácter interprofesional en el seno del sindicato vertical, disuelto en la transición política La Ley 38/94 de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias ha puesto las bases de un desarrollo aún incipiente |

Hay que destacar que, sean de derecho público o privado, todas las estructuras europeas de carácter vertical tienen los mismos objetivos:

- Promoción
- Mejora de la imagen del producto
- Investigación y desarrollo tecnológico

- Fomento y defensa de la calidad
- Conocimiento estadístico del subsector
- Solución a problemas medioambientales
- Apoyo a la concertación entre fases de la cadena de producción
- Ordenación de los mercados en el marco de las OCM
- Apertura de nuevos mercados
- Colaboración con las autoridades públicas en todo lo que compete al subsector
- Defensa de los intereses generales del subsector
- En la actualidad seguridad alimentaria y trazabilidad

Las estructuras interprofesionales se enfrentan a la estricta normativa europea de defensa de la competencia, a una administración comunitaria poco dada a confiar en los sectores privados y con ánimo de omnipresencia en la vida de los países, a su propio carácter "nacionalista" que está bloqueando su actuación en el ámbito de la UE lo que cuestiona su eficacia en el Mercado Unico y al proceso de concentración de ciertas fases de la cadena agroalimentaria que pueden poner en cuestión una estructura surgida cuando cada etapa estaba formada por un gran número de empresas. Aún así, estas estructuras siguen demostrando un alto grado de eficacia en el desarrollo de la mayoría de sus objetivos y la esencia de sus fines continúa existiendo a pesar de los cambios en el entorno.

7. La experiencia interprofesional en España

España heredó de la etapa franquista una estructura vertical corporativa en el sistema alimentario que fue desmantelada sin que se diesen los pasos necesarios para su transformación. Por esta razón el país se encontraba muy poco estructurado en el momento de la adhesión a la CEE, lo que suponía una desventaja competitiva básica. Desde el Ministerio de Agricultura por aquel entonces se intentó encajar en la Ley de Contratos (posteriormente modificada) la organización de interprofesionales, la aplicación de esta Ley se limitó a los productos en cuya OCM se contemplaba la existencia de un contrato homologado y a algunas actuaciones puntuales sin continuidad; desde esta norma se chocaba muy frecuentemente con la normativa de defensa de la competencia y no era posible contemplar la mayoría de los objetivos actuales de las organizaciones interprofesionales.

La primera Ley de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias se aprobó en 1994 y se reformó en 1996, antes de su aplicación. Esencialmente es muy parecida a la Ley francesa de 1975. Esta ley se ha enfrentado a algunas cuestiones importantes que conviene mencionar:

- La falta de organización adecuada de la gestión de los intereses sectoriales especialmente en el sector agrario
- La excesiva politización de la participación de los representantes de los agricultores debido a la posición de las organizaciones profesionales agrarias generales, que mantienen una dura competencia entre sí.
- La polémica acerca de la posición y grado de representación de la estructura cooperativa.
- Las iniciativas de varios gobiernos autónomos de estructurar organizaciones en su ámbito o influir en las existentes, aspecto este ya solventado.
- Falta de solución a la fuente de financiación y de sistemas de cobro a las empresas.
- La falta de definición de un ámbito específico de interlocución de los aspectos específicos de sus funciones.

A pesar de estos inconvenientes, en la actualidad se ha despertado un gran interés en estas fórmulas y se han aprobado 18 organizaciones interprofesionales, mientras casi veinte se encuentran en lista de espera.

Organizaciones Interprofesionales Aprobadas

Asociación Interprofesional de Forrajes Españoles (AIFE)
Organización Interprofesional de la Carne de Vacuno Autóctono de Calidad (INVAC)
Organización Interprofesional del Huevo y sus Productos (INPROVO)
Organización Interprofesional Agroalimentaria del Higo Seco y Derivados (OIAH)
Asociación Interprofesional de Pera y Manzana (AIPEMA)
Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (AILIMPO)
Interprofesional Citrícola Española (INTERCITRUS)
Organización Interprofesional de la Avicultura de Carne de Pollo (PROPOLLO)
Organización Interprofesional de la Harina y el Pan (INCERHPAN)
Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico (ASICI)
Organización Interprofesional del Lino ((OILE)
Organización Interprofesional Láctea (INLAC)
Organización Interprofesional del Vino de Mesa con IGT (IVIM)
Organización Interprofesional del Sector Cunicola (INTERCUN)
Organización Interprofesional del Mosto y Zumo de Uva (INTERMOSTO)
Organización Interprofesional del Ovino (INTEROVIC)
Organización Interprofesional del atún (INTERATUN)
Organización Interprofesional de la Acuicultura continental (ACUAPISCIS)

Entre las que se encuentran pendientes de aprobación figuran: tabaco, tomate concentrado, aceite de oliva, mejillón, etc. Alguna de estas como la del aceite de oliva, cuyo desarrollo está apoyando el MAPA, contaría con una vía de financiación propia ligada a la OCM.

El principal problema se encuentra en que no está solventada la vía de financiación estable. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España (MAPA) tiene en marcha un sistema de ayudas al funcionamiento decreciente en tres años similar al que existe para el apoyo al funcionamiento de las Organizaciones de Productores: 50% de los gastos de funcionamiento el primer año, 40% el segundo y 30% el tercero.

Unicamente en INTERCITRUS y PROPOLLO se han aprobado extensiones de norma, todas para campañas publicitarias (en la última no se ha llegado a aplicar). Está en trámite una por parte de INCERHPAN. Hasta ahora los problemas para la aplicación radican en la dificultad de asegurar el cobro, la propia dificultad de acuerdo y la farragosidad y lentitud del proceso, que las hace inoperantes para salvar las caídas del consumo.

El resto de las actividades desarrolladas se ha centrado en el desarrollo de estudios, más o menos útiles, financiados por el MAPA. Las vinculadas a contratos amparados por la OCM se han centrado en esa actividad y han solucionado por esa vía su financiación.

La falta de clarificación de funciones e incluso la confusión acerca de sus objetivos ha generado tensiones importantes, normalmente coincidentes con problemas en los mercados (INTERCITRUS, INLAC).

8. Perspectivas generales de las organizaciones interprofesionales ante las actuales tendencias del mercado y conclusiones

Hasta la fecha las organizaciones interprofesionales europeas han mantenido globalmente su utilidad, adaptándose tanto a los cambios políticos como a la cambiante política agraria y a las exigencias de los mercados, habiendo sido capaces de reorientar sus objetivos hacia la mejora de la calidad, la promoción, la protección del medio ambiente y la información.

Además las organizaciones interprofesionales se están mostrando como una vía adecuada para implicar a todos los sectores en la gestión y corresponsabilidad sobre las producciones. Así lo están reconociendo las nuevas OCM que introducen estas figuras entre los organismos encargados de la gestión para el conjunto de los países.

Sin embargo, las organizaciones interprofesionales no han superado el ámbito nacional de actuación, al que están profundamente ligadas debido a su propia historia. Esto provoca que se enfrente mal a los problemas en el ámbito europeo, espacio económico de referencia en la actualidad. Esta situación no es exclusiva de las organizaciones interprofesionales, tampoco las organizaciones de agricultores o de cooperativas y en menor medida las de industrias y comercio alimentarias han resuelto bien en la mayoría de los casos el problema de la interlocución a escala europea de sus intereses; instituciones como el COPA - COGECA (entidad representante de las organizaciones de agricultores y de las cooperativas europeas) tienen menos capacidad de influencia en la Comisión europea que cada organización en su país. Esta es una grave disfunción en la medida en que la gran parte de las decisiones de política agraria y/o económica que afecta la vida de estas entidades se decide en ese ámbito y además la organización interna de las grandes empresas del sector alimentario tiene de forma creciente rango europeo.

La actuación en el ámbito europeo está además muy dificultada por la inexistencia de organizaciones medianamente homologables en los países miembros de la UE. Este es uno de los grandes retos pendientes.

El otro gran problema de fondo que se cierne sobre el modelo interprofesional es el efecto del proceso de concentración especialmente en la industria de segunda transformación. Este es un modelo nacido en un contexto de numerosas empresas en cada una de las fases de la cadena agroalimentaria. Esta circunstancia podría complicar la integración vertical de algunas de estas fases, no interesadas en participar en la estructura interprofesional.

Sin embargo, la concentración de la distribución, que favorece la capacidad de negociación y la posición de dominio de esta fase sobre la cadena agroalimentaria, puede favorecer la asociación de las restantes etapas para mejorar la correlación de fuerzas. Ahora bien, queda pendiente la estructuración de la participación de la distribución en la interprofesional.

Las organizaciones interprofesionales se están mostrando eficaces en las cuestiones referentes a la mejora de la calidad en la cadena productiva y en la gestión del etiquetado para productos con calidad diferencial. Esta es una de las áreas de trabajo más interesantes en la actualidad. Las estructuras interprofesionales facilitan además la adaptación de las producciones a los gustos y preferencias del consumidor, favoreciendo la introducción rápida de nuevas variedades o estirpes más adecuada al mercado. Su quehacer es más necesario cuando hay un número elevado de empresas.

Se trata de entidades eficaces en las campañas de comunicación y de promoción genérica. Son estructuras adecuadas para el desarrollo de las campañas de promoción públicas. En la actualidad esta área de trabajo es objeto de polémica entre la promoción de las marcas de empresas versus la promoción genérica de un determinado grupo de productos. Esta actividad es particularmente útil cuando no existen marcas con un predominio importante en el subsector en cuestión.

La actividad de investigación y de estudios se encuentra en las mismas circunstancias, las organizaciones interprofesionales se han mostrado eficaces en términos generales, pero en casos de clara concentración de algunas de las fases de la producción esta actividad puede ser puesta en cuestión por las mayores empresas.

Las organizaciones interprofesionales ofrecen un cauce de gran interés para el desarrollo y la concreción de la "trazabilidad" de los productos desde su origen y la seguridad alimentaria. En este sentido se han vivido ya experiencias muy útiles e interesantes. En la seguridad

alimentaria tienen una gran área de trabajo cuyo desarrollo requiere la colaboración con la Administración.

En definitiva, las organizaciones interprofesionales ofrecen grandes posibilidades de mejorar la competencia global de los sectores de producción, mejorar la calidad, desarrollar campañas de promoción, etc., pero se enfrentan a las dificultades de que no existen organismos similares en todos los países de la UE para poder coordinar acciones de ámbito regional y se ven negativamente afectadas por los procesos de concentración empresarial. En cambio se está revalorizando su papel como "lobby" defensor de los intereses globales del sector.

Previsiblemente va a mantener su peso el sistema interprofesional francés y el holandés y posiblemente se alcance un buen nivel de desarrollo en España siempre que se mantenga un cierto apoyo del estado, al menos en los inicios, y se consigan superar los problemas actuales, entre ellos principalmente la desconfianza de sus propios miembros y se mejore la representación de los intereses sectoriales. En los restantes países es muy difícil que se logre una organización generalizada, aunque en Italia se aprobó la ley 88/88 de "Normas sobre acuerdos interprofesionales y sobre contratos de cultivo y venta de productos agrarios" en ese sentido y el Gobierno griego también se muestra interesado y ha solicitado la publicación de una norma interprofesional europea.

Se prevé que en todos aquellos productos en los que la OCM contempla la existencia de interprofesionales y le concede funciones se acaben desarrollando. En este sentido, también surgirán nuevas estructuras interprofesionales o se consolidarán los núcleos existentes para la promoción, el apoyo al comercio exterior y la mejora de la calidad.

La mayoría de las fórmulas vigentes en la Unión Europea responden a largos procesos históricos que han dado lugar a estructuras muy distintas. Algunas de ellas son impensables en el actual marco legislativo bien por mezclar las funciones públicas y privadas o bien por ser de pertenencia obligada. Previsiblemente el modelo que se desarrolle en el futuro será similar al francés, que se adapta mejor a la doctrina europea: organizaciones sujetas al derecho privado, con una cierta capacidad de extensión de norma de determinadas circunstancias y sin capacidad normativa, aunque puedan colaborar en la aplicación de las políticas agrarias.

Conclusiones finales

En desarrollo de las organizaciones interprofesionales se basa en la colaboración entre empresas de las distintas fases de una cadena de producción colectivamente, a través de sus organizaciones representativas. Por lo tanto, la existencia de empresas diferenciadas en cada una de las fases encuadradas en organizaciones profesionales – empresariales capaces de gestionar los intereses sectoriales es fundamental para el desarrollo de las organizaciones interprofesionales.

Ahora bien, a su vez el desarrollo interprofesional, cuando muestra su eficacia en la gestión de intereses globales, incentiva a su vez el desarrollo y consolidación de las organizaciones representativas de cada una de las fases. La falta de una representación adecuada o su excesiva politización pueden suponer bloqueos importantes en el desarrollo y consolidación de las organizaciones interprofesionales.

Uno de los rasgos esenciales de las organizaciones interprofesionales es la financiación con base a la aportación de las empresas que la integran de forma proporcional a la cantidad de producto que se transfiere a lo largo de la cadena. A partir de esa financiación básica, las entidades interprofesionales son estructuras adecuadas para la colaboración en diversos proyectos.

Las organizaciones interprofesionales de los países de la Unión Europea empezaron a constituirse tras la Segunda Guerra Mundial, en circunstancias históricas determinadas y en el marco de la legislación y estructura socioeconómica de cada caso. Más tarde, y concretamente durante los años de constitución de la CEE, estos esquemas organizativos se revitalizaron como mecanismo de defensa de los sectores de cada país. Este proceso ha dado lugar a estructuras heterogéneas, lo que dificulta la constitución de cúpulas de coordinación en el ámbito de la UE.

El modelo de interprofesionales ha tenido grandes problemas con la normativa de defensa de la competencia, eso ha hecho que vaya adaptando sus objetivos, fines y métodos de trabajo, de forma que hoy se ha logrado una convivencia aceptable.

Cuando se constituyeron las primeras interprofesionales uno de sus objetivos básicos era la regulación de los mercados y la contratación, los acuerdos sobre precios y *stocks*. A lo largo del tiempo las interprofesionales han ido adaptando sus objetivos a la nueva realidad. Los fines prioritarios de las interprofesionales en la actualidad son:

- Elaboración de estadísticas e informes del sector que representan
- Políticas de apoyo a la exportación
- Desarrollo de campañas de promoción y comunicación
- Apoyo a la calidad
- Apoyo a la garantía de trazabilidad de los productos
- Investigación y desarrollo tecnológico
- Colaboración con los poderes públicos en la aplicación de la PAC
- Adecuación de las producciones al mercado
- Función de *lobby*
- Seguridad alimentaria y trazabilidad

El funcionamiento de las organizaciones interprofesionales requiere la existencia de una voluntad de los poderes públicos de apoyar estas fórmulas y la posibilidad de que, en determinadas condiciones, puedan ejercer la extensión de norma.

Globalmente estas fórmulas han mostrado su eficacia a lo largo de su ya dilatada existencia y son particularmente indicadas ante algunos de los nuevos retos. Ahora bien, las organizaciones interprofesionales se ven negativamente afectadas por la concentración de empresas de algunas fases.

En este sentido, desde las organizaciones interprofesionales se está estableciendo contactos con la gran distribución y está en discusión la forma en que se acabará estructurando esta coordinación.

Las organizaciones interprofesionales pueden ser de gran utilidad en algunas de las cuestiones que más preocupan al consumidor en la actualidad tales como trazabilidad de los alimentos y la seguridad alimentaria. También pueden facilitar la implantación de la calidad de gestión a lo largo de la cadena.

En ningún caso las organizaciones interprofesionales tienen que entrar en un ámbito de colisión con las organizaciones horizontales integrantes de las mismas ni invadir su espacio de interlocución con los poderes públicos; eso pasa por una delimitación de los ámbitos de actuación de ambas instancias. El área de trabajo de la organización interprofesional se ubica

en la "política de la cadena de producción" de alimentos y eso enmarca su trabajo, sus objetivos y su diálogo con las administraciones públicas.

En las circunstancias actuales, con una concentración creciente de las fases últimas de la cadena agroalimentaria, estas fórmulas son una de las vías que permiten a las pequeñas empresas de la fase agraria mantener una cierta capacidad negociadora y participar en la toma de decisiones y en la gestión de cuestiones globales.