

LA INDUSTRIA LACTEA EN SALAMANCA

L. Javier APARICIO AMADOR
Profesor de Bachillerato. Salamanca.

Esta comunicación, cuyo único objetivo es acercar al lector a una problemática concreta y a sus posibilidades de futuro, está integrada en un proyecto de investigación sobre la INDUSTRIA AGROALIMENTARIA (IAA) realizado en el departamento de Geografía de la Universidad de Salamanca.

La mayoría de los especialistas nacionales han considerado a este sector como el más estable del sistema industrial nacional de los últimos años y uno de los de futuro más alagüeño en este fin de siglo. En 1987 el MINER lo consideraba como la única actividad de tipo tradicional que entraba en el grupo de deman

La IAA es una actividad intensiva en materia prima, que se consideraba con una movilidad baja respecto a éstas (Precedo Ledo, 1989). Lo cierto es que podemos apuntar que este sector presenta una estructura dual (Cadenas y Fernández, 1989), más significativa en los países del sur de la UE, como el nuestro:

-un **Polo Avanzado**, constituido por empresas que compiten en el mercado internacional, recurriendo a las nuevas tecnologías en la organización del proceso productivo. Su localización ya no está mediatizada por las materias primas, prefiriendo ubicarse en importantes nudos de comunicación y/o en la proximidad de los grandes mercados.

-un **Polo Convencional**, de estructura interna muy atomizada. Empresas familiares, dispersas y de tecnología cuasi-artesanal con un único producto. Pueden estar en grandes centros de consumo o cerca de las materias primas y, en gran medida, son el "recuerdo" del segmento que abastecía tradicionalmente a los mercados locales, teniendo en el desarrollo del transporte de las últimas décadas una de las causas más importantes de su decadencia.

Consideramos como IAA a todo tipo de actividad productiva que elabora los productos necesarios para la alimentación; tratamiento que va desde el simple almacenamiento y manipulación a la transformación, propiamente dicha, del producto.

La forma de estudio más utilizada en los últimos años es el tratamiento **vertical**, teniendo en cuenta que la industria es un subsector dentro del COMPLEJO AGROALIMENTARIO (CAA), en el que se engloba desde la producción de la materia hasta su comercialización. En nuestra comunicación, debido, sobre todo, a problemas de espacio, sólo profundizaremos el tema de la transformación.

En Salamanca, donde la industria adolece de los problemas típicos de un espacio atrasado respecto al resto del estado, la IAA es uno de los sectores más "dinámicos", suponiendo en el 90 un cuarto, tanto de los establecimiento como de los empleos industriales (según el Censo de la Seguridad Social, 1990). Quizá podemos afirmar que es el único segmento de la producción industrial que tiene cierto desarrollo y un futuro algo más esperanzador, aunque todo ello depende de la rama(producto elaborado) del que tratemos.

En general se han desarrollado los productos agropecuarios que se obtienen en la zona con cierta importancia, tanto en calidad como en cantidad. La ganadería, sobre todo la extensiva, la carne y la leche, el cereal, la remolacha y algún tipo de legumbre es el escaso bagaje productivo en un sector todavía muy anquilosado. El resto de los productos tienen una representatividad escasa, que suele estar muy vinculada al consumo local y a pervivencia de un pasado caracterizado por mercados "cerrados", abastecidos desde dentro.

En este panorama se sitúa la INDUSTRIA LACTEA (CNAE 414). No es la más importante de la IAA, ni la más avanzada, ni la más homogénea; después de la carne y el pan, es la que se sale de la tónica general del sector. Si analizamos los "rankings" provinciales de tamaño, establecimientos y empleados se sitúa en el tercer puesto, detrás de los ya citados (Cuadro 1). Esta pequeña excepcionalidad viene dada por los productos que traspasan las fronteras provinciales, como es parte de la producción láctea y del queso de oveja, padeciendo el resto las mismas rémoras que la mayoría de los productos agropecuarios provinciales.

CUADRO 1:

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA SALMANTINA, 1990.

CNAE	DESCRIPCION	ESTAB. (AUTONOM.)	EMPLEO	EMPL/ESTABL	%ET S/TOT	%EM S/TOT
411	Aceite de oliva	4	4	1.00	0.91	0.12
412	Aceites y grasas	6	57	9.50	1.36	1.72
413	Industrias cárnicas	216	1.841	9.59	48.98	55.57
414	Industrias lácteas	24	260	12.38	5.44	7.85
415	Conservas y jugos vegetales	4	5	2.50	0.91	0.15
416	Conservas de pescado	1	0	1.00	0.23	0.03
417	Molinería	25	130	5.65	5.67	3.92
418	Pastas y amiláceos	3	19	9.50	0.68	0.57
419	Panificación y bollería	83	12	6.10	18.82	13.07
420	Azúcar	2	172	86.00	0.45	5.19
421	Pastelería y confitería	28	123	4.73	6.35	3.71
422	Piensos	12	52	5.20	2.72	1.57
423	Alimentos diversos	14	80	5.71	3.17	2.41
424	Alcoholes y licores	1	0	3.00	0.23	0.09
425	Vinos	6	37	6.17	1.36	1.12
426	Sidra	0	0	0.00	0.00	0.00
427	Cerveza	1	1	1.00	0.23	0.03
428	Bebidas no alcohólicas	11	95	8.64	2.49	2.87
	TOTAL	441	3.313	8.43	100.00	100.00
611	Venta al por mayor	316	1.261	4.67		

FUENTE: Seguridad Social, 1990.

Si tenemos en cuenta el producto elaborado, podemos dividirla en varias sub-ramas, de las cuales sólo están representadas en la provincia el envasado de leche y la fabricación de queso. Las que podemos considerar más tradicionales, mientras que las más avanzadas, como la de transformados lácteos frescos, están totalmente ausentes.

La estructura interna es muy heterogénea, sobre todo, si tenemos en cuenta establecimientos, empleo y localización (Cuadro 2), con lo que reproduce la situación de la rama a nivel nacional. Se caracteriza por la macrocefalia de los mercados importantes, en esta caso el de la capital, que aglutina a la mitad de los establecimientos y al 80% del empleo, en gran parte por la subrama de envasado de leche. Con otro sub-centro productivo en la zona noroeste, dedicado a la fabricación de queso de oveja. Siendo el resto del suelo provincial un "desierto" (Mapa 1).

Este mapa ha estado cada vez más mediatizado por lo experimentado a nivel nacional en los últimos años. Desde la integración en la UE, donde este segmento de producción está muy reglado y en el que prima por encima de todo la calidad (riqueza en materia grasa), es la rama que ha sufrido una mayor concentración empresarial y productiva, se parte de un panorama de pequeñas y medianas instalaciones, muy repartidas en el territorio, donde la variable locacional más importante era el mercado y el acceso rápido a él, al ser el producto más demandado la leche pasteurizada o de "vida corta". Podemos considerar que esta evolución ha sido de doble vía (Cuadro 3):

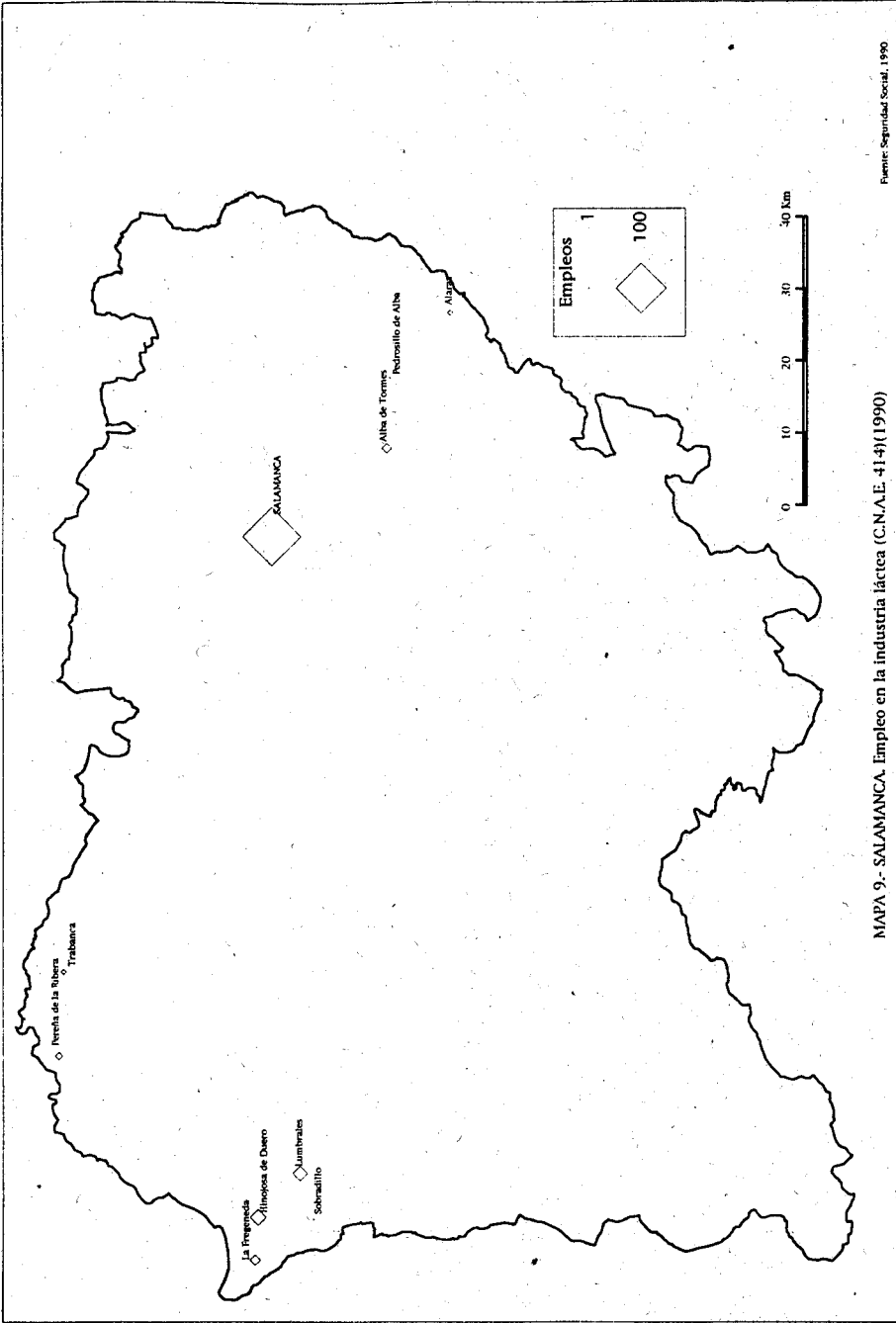
CUADRO 3: PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR LACTEO A PRINCIPIOS DE LOS AÑOS NOVENTA.				
EMPRESA	EMPLEO FIJO	RECURSOS PROPIOS	VENTAS 1988	VENTAS 1991
Danone S.A.	4.133	6.120	52.000	71.073
Leche Pascual S.A.	1.616	10.929	31.952	55.000
Lactaria Española	677	112	31.451	33.623
Puleva-Uniasa	1.316	9.627	20.351	32.812
Grupo Clesa	1.110	0	31.510	32.262
Ciral. Lechera Ast.	825	5.477	24.019	31.955
Celbasa Ato	709	2.747	17.828	25.274
Ind. Láct. Astur.	260	3.000	17.400	24.000
Iparlat	544	3.300	0	22.000
Grupo Sodiber	956	3.200	12.000	25.000

FUENTE: ALIMARKET nº 58, 1993.
Recursos y ventas en millones de pesetas.

CUADRO 2:
DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y EL EMPLEO DE LA RAMA EN LA PROVINCIA, 1990

ESTABLECIMIENTOS	TOTAL	%	LECHE	%	QUESO	%	HELADO	%	DISTRIB.	%
Capital	12	50,00	3	60,00	2	16,70	3	100,00	4	100,00
Zona Oeste	9	37,50	0	0,00	9	75,00	0	0,00	0	0,00
Resto provincia	3	12,50	2	40,00	1	8,30	0	0,00	0	0,00
Total	24	100,00	5	100,00	12	100,00	3	100,00	4	100,00
EMPLEO										
Capital	217	83,50	152	96,80	31	45,00	10	100,00	24	100,00
Zona Oeste	36	13,85	0	0,00	36	52,00	0	0,00	0	0,00
Resto provincia	7	2,70	5	3,20	2	2,00	0	0,00	0	0,00
Total	260	100,00	157	100,00	69	100,00	10	100,00	24	100,00

FUENTE: Seguridad Social, 1990.



-las mayores empresas nacionales, **Pascual**, **Puleva-Uniasa**, **Clas**,..., han consolidado sus posiciones absorbiendo a otras pequeñas, ampliando los centros de recogida y racionalizando la producción (cerrando plantas y modernizándose tecnológicamente), aunque sin acabar con la excesiva capacidad productiva.

-la entrada y/o consolidación de posiciones de las grandes empresas europeas, sobre todo, francesas. Multinacionales como **Danone** (antes **Besnier**) y **Sodiaal** (**Yoplait**) han reforzado su presencia en las filiales, y otras han desembarcado en el mercado nacional, como la **Union Laitiere Normande** (**ULN**), que en 1992 adquirió el **Grupo Larsa**, **Celbasa Ato** y **Lactaria Española** (**LESA**), para después tener que abandonar su gestión.

Este panorama empresarial viene condicionado por la producción de la materia prima, que al ser excedentaria, la UE ha impuesto un sistema de cuotas nacionales. En 1992 el consumo nacional se situó en algo más de 6.300 millones de litros, mientras que se pueden recoger unos 5.200, o sea, un 20% de déficit que tendrá que ser cubierto con importaciones.

Las consecuencias van a ser muy palpables en los próximos años:

-seremos un mercado propicio para los excedentes franceses, algo más baratos. Principalmente para los productos transformados.

-la baja cuota provocará una lucha entre las diferentes empresas para asegurarse la materia, agravado por su sobrecapacidad productiva (envasadora y transformadora).

-al trabajar con una materia prima más cara (unas diez pesetas más que el litro francés en el 93), los productos acabados, que tienen que competir con los foráneos, provocarán una caída de la rentabilidad.

-la necesidad de modernización de las plantas.

Todo esto traerá como consecuencia los ajustes de plantilla, el cierre de plantas y empresas y la reconversión de la cumbre. Es necesaria la creación de grupos de mayor envergadura (Cuadro 4) para poder competir con la empresa líder comunitaria.

Los cambios también se han producido en el consumo, no sólo porque ha dencendido, pasando de los 127 l/per/año de 1987 a los 109 de 1991. Sino porque su composición interna ha

apuntado una variación profunda, acorde con los cambios sociales vividos en el país en los últimos años. Ha descendido la pasterizada o "del día", pasando a suponer 2/3 del total las esterilizadas o de "larga vida". Procesos que son más evidentes en las sociedades más urbanas que en las ruralizadas, en las que la de granel ocupa todavía un puesto importante.

CUADRO 4: PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE LECHE, 1992 (millones de litros).			
EMPRESA	1991	1992	MARCAS
LA LACTARIA ESPAÑOLA	420	450	RAM
LECHE PASCUAL	385	390	PASCUAL
IPARLAT	287	269	KAIKU
PULEVA-UNIASA	250	260	PULEVA
CLAS	220	238	CLAS
CLESA	216	217	CLESA
CELBASA-ATO	175	190	ATO
LACTEO AG.RODRIGUEZ	141	151	LARSA
GRANJA CASTELLO	147	144	EL CASTILLO
LACTEOS DE GALICIA	120	140	CELTA

FUENTE: ALIMARKET nº 58, diciembre 1993.

En la provincia lo acaecido en estos últimos años es un reflejo de lo nacional, aunque siempre salvando las distancias, al estar en un espacio más deprimido. Su peso, a nivel industrial, es importante. Mantiene el 60% del empleo de la rama, con el tipo de establecimiento más grande -una media de 31 trabajadores-. Cifras que como siempre enmascaran dos polos, uno inmerso en la problemática nacional y otro que más bien es una pervivencia del pasado.

El 93% del empleo de la sub-rama de envasado de leche lo generan LEDESA Y POLIESA.

Central Lechera de Salamanca (LEDESA)

A mediados de los años ochenta LEDESA, una planta de transformación de leche local como las que había en gran parte del país para abastecer las diferentes provincias, deja de pertenecer a una familia de la zona para convertirse en una filial del grupo danés **Denmark Dairy Development(3DC)** y dentro de su estrategia, entra en el grupo **Industrias Lácteas Montelarreina S.A.** (Zamora). A pesar de estos cambios de propiedad, la función de la empresa no varía, abastecer, sobre todo, el mercado provincial de leche, tanto de corta como de larga vida.

En marzo de 1989 es adquirida por el grupo granadino **Uniasa-Puleva**, en su estrategia de adquirir pequeñas centrales para incrementar la producción y su peso, sobre todo, en la zona sur de la Península. El caso es un poco atípico, ya que una empresa que procede de una zona totalmente deficitaria en un producto se convierte en el cuarto grupo de lácteos del país, lo que demuestra una vez más que la IAA no tiene que situarse de forma determinante en el lugar donde se producen las materias primas.

Dentro de la reestructuración del grupo, la planta salmantina, que cuenta con 85 empleados (Seguridad Social-90), lo que la sitúa a la cabeza de la rama provincial, capta 148 millones de litros anuales y sólo produce leche líquida, en sus diferentes variedades, le sirve a **Puleva** para reducir los costes de transporte y atender mejor al mercado del centro y del norte peninsular. La mayoría de la leche que se envasa en la planta de **Ledesa** no es de la provincia, sino que precede de los centros de recogida que tienen en el norte. En este mismo proceso se construye, a principios de los noventa, una planta envasadora en Montauban -sur de Francia- para 100 millones de litros al año. Todos ellos con financiación externa en su gran mayoría.

Puleva-Uniasa es el quinto grupo en ventas dentro de la rama a nivel nacional, con 32.812 millones en 1991 y 36.112 al año siguiente. Cifras que se mantienen desde el 89, época en la que realiza la ampliación. El capítulo de inversiones ha sido muy importante durante este espacio. Alcanzando su punto álgido en el 91, con 5.175 millones de pesetas.

Todo ello ha provocado que la empresa se encuentre endeudada por encima de lo conveniente (de sus pasivos), llegando a palegrar la continuidad del grupo. En la segunda mitad de 1193 se intentó paliar el problema por varias vías:

- ampliando el capital, quedando los directivos con un tercio de las acciones.
- vendiendo a la Junta de Andalucía su cabaña lechera y su cuota de producción.

En el 94 se dio un cambio en la dirección que ha resuelto:

- vender las divisiones que no se dedican a los productos lácteos, como la de nutrición infantil (segunda en el mercado) a **Heinz**.
- vender la fábrica de Montauban a **Pascual**
- y reestructurar la producción de lácteos y restringir su mercado potencial al sur y al levante.

En esta "tormenta", **LEDESA** ha sufrido la consabida incertidumbre, mayor por los movimientos políticos que se ven en las ayudas prestadas. Parece ser que este replanteamiento sólo ha fortalecido la posición de la planta, que es la más rentable del grupo y la que geográficamente esta en mejor disposición de tratar la leche del norte.

Grupo Polienvasados Ibéricos S.A.(POLIESA)

Situada en el polígono "El Montalvo" de la ciudad de Salamanca, contaba en el 91 con 41 trabajadores (Censo de la Seguridad Social-90) y estaba en el puesto 35 del "ranking" nacional de empresas de lácteos de ese año(Rev. Alimarket). Sus ventas han pasado de 2.500 millones de pesetas en 1998 a 4.253 en 1991.

Su estrategia industrial ha tenido cuatro frentes. El primero fue la ampliación y modernización tecnológica de la planta de tratamiento de la capital en 1989. El segundo la compra de los activos de **Avilacta S.A.**, empresa situada en Avila. El tercero es la diversificación de la producción, lo que ha sido posible en la planta de Avila, con la producción de zumo de naranja ("Zuranja"). Y el cuarto, dentro de la política seguida por los grandes grupos lecheros nacionales, ha creado un centro de recogida en Monforte de Lemos(Lugo) y algún otro asociado en la zona. Con lo que la recogida del producto en la provincia la ha abandonado también en gran parte.

El resto de la sub-rama,

que supone apenas el 10% de la actividad, tiene determinada por pequeñas empresas, que son centros de recogida autónomos (**Prolesat** y **Soc. Coop. Ganadera de Lácteos**), que envasan una parte de su producción, o dependientes de otras entidades mayores, como el centro de **Lauki-Inds. Lácteas Madrileñas** de Alba de Tormes.

El otro producto interesante es la **fabricación de queso** (CNAE 4143), tradicional en la penillanura salmantina y que se ha visto más olvidado que en las zonas centrales de la cuenca del Duero.

A nivel nacional la dispersión es mayor que en el envasado de leche. Son pequeñas y medianas empresas con un tipo de queso tradicional (curado, semicurado y algo de fresco), con un mercado limitado en el espacio y fiel a la marca. Según los datos de 1992, sólo 9 empresas superan las 5.000 tm anuales, siendo la mayoría de capital extranjero (Cuadro 5).

CUADRO 5: PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE QUESO, 1992 (Tm.)			
EMPRESA	1991	1992	MARCAS
GRUPO KRAFT	22.836	25.258	EL CASERIO
LACT. GARCIA BAQUERO	12.025	13.000	GARCIA BAQUERO
QUESOS FORLASA	n.d.	13.000	EL VENTERO
I.L. ASTURIANAS	10.000	12.500	RENY PICOT
QUESERIAS IBERICAS	n.d.	12.378	EL CIGARRAL
SDAD. NESTLE	8.000	8.800	M.G.
MANTEQUERIAS ARIAS	8.500	8.500	LA CABAÑA
ANGULO GRAL QUESERA	6.000	6.000	ANGULO
COOP. CADI	5.961	5.814	CADI
GREGORIO DIAZ MIGUEL	4.000	4.000	RECORD

FUENTE: ALIMARKET nº 58, diciembre 1993.

Su consumo se mantiene casi estable (algo a la baja) en 5,8 kg/per/año (1990). Somos los comunitarios que menos consumimos, junto a Portugal e Irlanda. Solo se ha mantenido el mercado del queso fresco. Esta situación se presenta en una fuerte reestructuración de la subrama para producir nuevas gamas de productos –frescos y fundidos– con los que competir con las mayores empresas y modernizar las instalaciones, para adecuarlas a la normativa comunitaria antes de 1997.

Nuestra región tiene un peso importante a nivel nacional, es la primera en número de empresas y en producción, sobre todo, en lo que respecta al queso de oveja. En este espacio, la provincia de Salamanca no es de las más importantes. El queso no es un producto con gran tradición, quedando reducido, mayoritariamente a la penillanura, más concretamente a las comarcas de El Abadengo y Las Arribes. En estas dos comarcas se concentran dos tercios de los establecimientos industriales dedicados a esta actividad, todos al queso de oveja. Son empresas muy pequeñas, apenas dos llegan a los 9 trabajadores, con lo que su participación en el empleo provincial disminuye hasta el 43,5%. Todo esto es la prueba del minifundismo que venimos comentando.

Este tamaño y su dispersión tienen bastante que ver con una sub-rama que está comenzando a desarrollarse desde cero, o más bien, desde una tradición artesanal casi olvidada. Esto produce que los intentos por crear nuevas empresas se caractericen por su precariedad, tanto de medios como de conocimientos –de gestión y organización, principalmente– y que el resultado sea pequeñas empresas, con muchos problemas, tanto de comercialización y de financiación como de gestión.

Analizando la localización de la actividad en la provincia vemos que la concentración en la parte oeste es mucho mayor. Si excluimos el centro de recogida de **MEGARA** en Vitigudino, las industrias situadas en la capital, que responden más a pautas de centralidad y proximidad a un mercado, que a empresas que se desarrollan a partir de una actividad tradicional, sólo nos queda el establecimiento situado en Alaraz, ya en el piedemonte del Sistema Central, que no sobrepasa las 100 tm.

La única empresa de dimensiones importantes se sitúa en la capital. Es **Queserías Ortiz S.A.**, ubicada en el Polígono "El Montalvo" y dedicada exclusivamente a la fabricación de queso de oveja y de mezcla. Su producción ha alcanzado un máximo de 1.500 tm al año en 1988. Con posterioridad ha disminuido, estabilizándose en torno a las 1.100 a partir de 1991. Así sus ventas y empleos cayeron hasta 850 millones y 30 empleados respectivamente.

La ZONA DEL NOROESTE PROVINCIAL se caracteriza por pequeñas empresas, con unas instalaciones de dimensiones reducidas, algunas nuevas y bien acondicionadas tecnológicamente, pero la mayoría muy precarias. Su producción está dedicada casi exclusivamente al queso de oveja, tanto el "puro de oveja" como el de "oveja" (que tiene algo de mezcla). El método de producción se acerca bastante al artesanal, aunque con algunos medios ya modernos, en cuanto al análisis de la materia prima y a la curación y conservación del producto.

Sus mayores problemas vienen principalmente provocados por su dimensión y por el tipo de gestión que realizan. Existe el problema del control de calidad de la materia prima. No todas las ovejas son iguales, al primarse durante años, primero la producción de lana y luego la de carne, muchas de las cabezas de ganado dan poca leche, al no ser las autóctonas. Las diferencias pueden ser importantes para la viabilidad económica de la explotación. Por otro lado, estas

pequeñas empresas no tienen medios para controlar fehacientemente la calidad del producto recibido. El precio del litro de leche de oveja es tres veces superior al de vaca, lo que da pie a diversos fraudes. Todo ello repercutirá en el producto final, al verse obligados a poner un etiquetado en el que aparece como "queso de oveja" y no como "queso puro de oveja", condicionando el precio final del producto, que es casi la mitad.

Las instalaciones, pequeñas, no se renuevan tecnológicamente, por lo que la maquinaria va quedando anticuada y la productividad va cayendo irremediamente. Esto se da principalmente por un problema de cultura empresarial de acceso a la información, a créditos blandos y de posibilidades de autofinanciación.

La producción es estacional, en la época estival sufre cierta parada, por la reproducción del ganado y por problemas de curación, debidos a las altas temperaturas. El problema se puede salvar, por un lado regularizando la explotación ganadera, para evitar que los ciclos afecten a toda la cabaña a la vez, y, por otro lado, mejorando tecnológicamente el proceso de fabricación y curación del queso. Para lo que se debe dar un tamaño mínimo tanto de las explotaciones como de las plantas de transformación.

El principal problema de la zona es el de la comercialización. Sufren carencias como la inexistencia de una red propia de distribución, el desconocimiento de los mecanismos del mercado y de las pautas de consumo, etc. Todo esto les hace depender de intermediarios y grandes distribuidores, con los que las ganancias son mucho menores, no pudiendo controlar la venta y pasando a estar mediatizados por terceros. Lo que provocará temas como la descapitalización de la empresa y la acumulación de "stocks" que pueden llegar al 50%, momentos en los que la comercialización se realiza en condiciones muy desfavorables debido a la falta de liquidez.

El último problema reseñable es la necesidad de adaptarse a las nuevas normas comunitarias para la producción de queso. Normas que obligarán a una fuerte inversión si se quiere acceder a un mercado mayor que el comarcal y que se ponen en marcha a principios de 1997. Esto va a suponer o el cierre de varios de los establecimientos o el paso de éstos a una especie de economía sumergida, vendiendo sus productos a otras empresas que sí cumplen las normas.

Aún así, esta sub-rama es la que tiene unas perspectivas más halagüeñas dentro de la IAA provincial. El sector agropecuario cuenta con una importante producción, no sólo de oveja, también de cabra (un 26% de las cabezas de la región a finales de los ochenta). Esta línea es marginal en la actualidad, contando sólo con la empresa de **La Colodra C.B.**, en la Sierra de Francia, dedicada a la fabricación de este producto (curado, semicurado, fresco y fundido/de untar). Este es uno de los productos que debería tener una mayor proyección en los próximos años, sobre todo en las dos últimas variedades.

La rama tiene una serie de líneas de producción que no están representadas en el mapa industrial provincial más que por sus centros de distribución. Es la sub-rama de postres y productos lácteos frescos, que además es la que mejores perspectivas de crecimiento tiene y, por lo tanto, la más concentrada a nivel internacional, en 3 ó 4 empresas por país. Su consumo es el que más progresa en el sector lácteo nacional y comunitario, siendo un tipo de industria muy receptiva a las innovaciones y a los nuevos productos. Así la localización de sus plantas será cercana a los grandes mercados y a los nudos de comunicación más importantes. Condiciones que hacen que su presencia en Salamanca sea nula, como la de otras ramas y sub-ramas de parecidas características (elaboración de licores, bebidas analcohólicas, cervezas,...).

La precariedad de la rama en Salamanca no significa que debamos de olvidarnos de ella para la planificación del desarrollo de este espacio. Podemos afirmar que tiene ciertas potencialidades, siempre que no nos olvidemos de la necesidad de una reestructuración profunda, que tendría que comenzar por la producción de la materia prima para acabar en las prácticas de comercialización. Estas ideas ya han sido apuntadas a lo largo de la comunicación, aunque podemos recuperar algunas de las más interesantes:

- mejora de la cabaña ganadera, sobre todo la ovina y caprina, y de la calidad de la leche obtenida.
- creación de centros de recogida por asociaciones de ganaderos para la mejor comercialización del producto.
- instalación de plantas productivas mínimas, que garanticen la productividad de la elaboración.
- formación de cooperativas o sociedades de comercialización, para garantizar una mejor salida al mercado.
- la formación de los empresarios, tanto a nivel de gestión como de elaboración.

-elaboración de estudios por parte de técnicos, que podrían ser los universitarios, para la mejora de la calidad del producto elaborado, en textura, sabor, conservación,...