
TAMAÑO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y PARTICIPACION DE LAS MULTINACIONALES EN EL SECTOR (**)

M.^a Luisa Peinado Gracia*

INTRODUCCION

Los profundos cambios acaecidos en la economía internacional en los últimos años, y en concreto en el sector industrial, han repercutido sobre la industria española de una forma decisiva. En algunos sectores ello ha supuesto la necesidad de «reconversión», porque a estos cambios se han unido los problemas estructurales que estas industrias venían sufriendo de antaño. Para otras industrias, como la alimentaria (de ahora en adelante I.A.), estos problemas no son quizá tan graves como para necesitar de una reconversión, o por lo menos de la idea de cambio tan profundo que lleva implícito ese término, pero sí de un cambio importante de algunas de sus características, entre el que consideramos como más relevante la reestructuración del tamaño medio de las empresas. Si ese cambio se está viendo necesario desde hace tiempo, ahora resulta imperioso si consideramos las repercusiones que la incorporación de hecho de España a la C.E.E. van a suponer.

Los inconvenientes que impiden que la I.A. se desarrolle en el grado que sería deseable son sobradamente conocidos: minifundismo; estacionalidad en la obtención de materias primas; sobredimensionamiento en algunas ramas; etc. A éstos podemos añadir dos hechos que inciden de una manera muy importante en la actualidad: el estancamiento del poder adquisitivo que padecen las economías do-

*Profesora Titular. Univ. Alcalá.

**Este artículo desarrolla y, en la medida de lo posible, actualiza algunas de las ideas expresadas por la autora en el libro que acaba de editar el Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, con el título «El consumo y la industria alimentaria española», Madrid 1985.

— Agricultura y Sociedad n.º 34 (Enero-Marzo 1985).

místicas desde que se inicia la crisis económica mundial, y el estancamiento —también— del crecimiento de la población, lo cual supone que la I.A. ya no puede expansionarse en cuanto a volúmenes de producción de la misma forma en que se venía haciendo en los años sesenta y buena parte de los setenta.

La consecuencia más importante que se deduce de la exposición de esta problemática es que la I.A. debe realizar un esfuerzo importante para adaptarse al mercado.

En mi trabajo *El consumo y la industria alimentaria en España*, se evidenciaba la tendencia existente en nuestro país a consumir cada vez más productos con un grado de transformación alto, o lo que viene a ser lo mismo, con un alto valor añadido. En estos últimos años ha habido una cierta regresión en el consumo, en el sentido de que tienden a consumirse alimentos más baratos, al haber disminuido la renta real de los consumidores. Esto no significa que se haya roto dicha tendencia, por lo cual se refuerza la idea de dirigir a la I.A. hacia la expansión mediante la elaboración de esos productos, lo cual requiere una importante inversión y la adopción de una tecnología moderna.

La primera consecuencia que se está produciendo ante la necesidad de reestructuración para poder hacer frente al mercado es que está disminuyendo de una manera importante el número de empresas productoras o transformadoras de alimentos (se ha estimado que desaparecen 1.000 empresas por año).

Esta situación es bastante similar a lo que está sucediendo en la I.A. de los países pertenecientes a la CEE, aunque por lo general el tamaño medio de las empresas comunitarias es sensiblemente superior, como veremos. Según datos de la O.C.D.E. (1983): «fundamentalmente compuesto por pequeñas y medianas industrias, el sector industrial alimentario ha conocido y conoce una reestructuración importante, sobre todo en la segunda transformación. Este fenómeno ha supuesto entre 1972 y 1978 una reducción del número de empresas de 3.900, o sea el 23% de su número en 1972, y la pérdida de 188.000 empleos (8%)» (1) (Datos referidos al conjunto de la OCDE).

El ajuste estructural se está produciendo por la desaparición de las empresas de baja rentabilidad y por procesos de concentración de otras que tratan de unir sus fuerzas para solucionar sus problemas, éste es el caso de las fusiones de empresas; y lo que en España se ha

(1) O.C.D.E. (1983): «Les industries alimentaires de l'O.C.D.E. dans les années 80».

dado con mayor intensidad: la absorción. En definitiva la concentración es la medida más generalizada de reestructuración, no sólo en nuestro país, sino en la mayoría de los países de la O.C.D.E. Otra característica también común de las I.A. de estos países es que esta concentración se realiza por parte de los grandes grupos manufactureros cuyo tamaño está muy por encima de la media. Por otra parte, cabe indicar también que esta concentración ha sido más acentuada en aquellas empresas dedicadas a la obtención de productos tales como cereales, café, chocolate, solubles, vino, cerveza, bebidas alcohólicas.

La evolución de la concentración de empresas en España, como veremos a continuación, no ha tenido los resultados que cabría haber pensado si tenemos en cuenta el considerable interés que este tema ha tenido por parte de los responsables de la política industrial española desde los años 50. Actualmente, la dimensión media de nuestros establecimientos industriales alimentarios está muy lejos todavía de lo que sería deseable.

El proceso de concentración se ha llevado a cabo en buena parte de las ocasiones por las empresas mayores, muchas de ellas internacionales, que han absorbido a las pequeñas tratando de ampliar su mercado. En la actualidad este proceso se está acentuando motivado por el hecho del aumento de competitividad entre las empresas que rivalizan por repartirse el mercado ante la delicada situación de la I.A. española y la incorporación de nuestro país a la C.E.E.

Análisis de la concentración

La preocupación por parte de la Administración de aumentar el tamaño de la empresa industrial española se vió reflejada en las distintas leyes que van apareciendo en los años 60. Las primeras disposiciones sobre dimensiones mínimas aparecen el 26 de enero de 1963 y el 10 de febrero de 1964, aunque ya se habían establecido incentivos fiscales a la concentración con la Ley de Reforma Tributaria de 26-12-1957 y posteriormente con la Ley de Reforma Tributaria de 11-6-1964. En 1980 y 1981 se adapta la legislación fiscal a la nueva situación.

Se han dado también en los últimos decenios distintas medidas encaminadas a mejorar el tamaño de determinadas industrias, aunque su objetivo no era únicamente el de actuar sobre el tamaño. Se trata de los planes de reestructuración, la declaración de sectores de interés preferente y los planes especiales.

Sin embargo, a pesar de que la respuesta a estos incentivos ha sido fuerte en los últimos años, el resultado no es lo suficientemente bueno: comparativamente el sector de industrias alimentarias sigue estando muy atomizado respecto a otros sectores industriales de la economía española y también respecto a la industria alimentaria europea, como vamos a ver a continuación.

Elegir una variable lo suficientemente representativa de la concentración de una industria es teórica y prácticamente difícil. En España los datos que aportaban las estadísticas era, hasta hace muy pocos años, el de número de empleados. Si bien hace algunos años esta cifra podría ser aceptable (aún con las debidas reservas) en la actualidad, teniendo en cuenta la intensidad con que se están aplicando nuevas tecnologías en determinados sectores, este indicador no es suficiente para realizar un análisis adecuado del problema.

En los estudios actuales se utilizan datos como las cifras de ventas, de valor añadido, beneficios netos, fondos propios, dividendos, etc. Al respecto es muy interesante el trabajo de E. Bueno, P. Lamothe y D. Villalba (1984) (2) en el que se realiza un análisis factorial de variables tales como volumen de ventas, plantilla, beneficios netos, fondos propios, beneficios por acción y dividendo. Posteriormente, los autores destacan la variable beneficios por acción por constituir un factor independiente, que no mide el tamaño de una empresa. La conclusión del trabajo es que existen dos factores básicos que permiten dimensionar objetivamente una empresa, según las variables y los datos objeto de estudio; un primero que atiende a la estructura y eficiencia financieras de la empresa (combinación lineal de las variables «beneficios netos», «dividendos» y «fondos propios») y un segundo que referencia la estructura y eficiencia económica de la empresa (combinación lineal de las variables «ventas»; «plantilla» y «fondos propios»). Es este segundo factor el que explicará mejor el tamaño de la empresa, según estos autores.

En el presente artículo utilizaremos datos sobre el volumen de ventas y empleo como representativos, ya que la publicación del Ministerio de Industria «Las grandes empresas industriales en España» no proporciona el dato de fondos propios por empresas, aunque sí da como datos representativos del tamaño de las empresas de la muestra que estudia el de valor añadido y el de inmovilizado material neto.

(2) E. Bueno, P. Lamothe y D. Villalba (1984): «Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la empresa española» publicado en *Estudios de Economía Industrial Española*. Selección de artículos por Fernando Maravall y Ramón Pérez Simarro.

Cuadro 1
Ordenación de los sectores por su grado de concentración

VENTAS
(Ordenación según el CR5)

	1973		1981
Electr., Gas y Agua	(62,26)	Minerales Metálicos	(106,41)
Energía	(59,06)	Energía	(94,51)
Minerales metálicos	(52,62)	Electr., Gas y Agua	(54,39)
Material de transporte	(38,34)	Material de transporte	(45,68)
1º Transf. de metales	(35,43)	1º Transf. de metales	(35,00)
Caucho y plásticos	(29,14)	Caucho y plásticos	(32,56)
Mat. Electr. y electrónico	(27,03)	Bebidas	(25,20)
Papel y Artes gráficas	(17,99)	Minerales no metálicos	(22,74)
Bebidas	(15,32)	Mat. Electr. y electrónico	(22,04)
Prod. Minerales no metálicos	(15,24)	Cuero	(16,55)
Minerales no metálicos	(13,55)	Papel y Artes gráficas	(16,09)
Química	(12,71)	Prod. Minerales no metálicos	(15,49)
Maqu. y equipo	(11,70)	Calzado y vestido	(12,01)
Cuero	(7,62)	Maqu. y equipo	(11,92)
Textil	(6,20)	Química	(11,25)
Alimentación	(5,80)	Alimentación	(8,40)
Prod. metálicos	(4,16)	Prod. metálicos	(6,61)
Calzado y vestido	(3,79)	Textil	(6,28)
Madera	(2,92)	Madera	(4,77)

EMPLEO
(Ordenación según el CR4)

	1973		1981
Energía	(72,40)	Energía	(66,43)
1º Transf. de metales	(47,44)	1º Transf. de metales	(41,76)
Minerales metálicos	(40,91)	Minerales metálicos	(36,84)
Material de transporte	(37,78)	Material de transporte	(35,72)
Caucho y plásticos	(25,32)	Electr., Gas y Agua	(30,01)
Electr., Gas y Agua	(25,31)	Caucho y plásticos	(25,25)
Minerales no metálicos	(15,89)	Minerales no metálicos	(16,13)
Papel y Artes gráficas	(13,07)	Maqu. y equipo mat. elec. y electrónico	(11,74)
Maqu. y equipo mat. elec. y electrónico	(11,86)	Prod. minerales no metálicos	(11,37)
Química	(11,74)	Química	(8,87)
Prod. minerales no metálicos	(9,51)	Papel y Artes gráficas	(8,24)
Calzado y cuero	(7,21)	Textil y confección	(5,99)
Prod. metálicos	(5,71)	Calzado y cuero	(5,18)
Textil y confección	(5,45)	Prod. metálicos	(4,76)
Alimentación y bebidas	(3,84)	Alimentación y bebidas	(4,68)
Madera	(1,18)	Madera	(1,40)

Fuente: Jordi Jaumeandreu y Gonzalo Mato, opus cit.

Centrándonos en el análisis de la concentración del sector alimentario podemos hacerlo relacionando la concentración respecto a otros sectores industriales del país, lo cual sólo es útil si lo realizamos para una serie de varios años, dada las enormes diferencias existentes entre los sectores, o relacionando el sector alimentación español con el de otros países.

En cuanto a la comparación intersectorial, el trabajo de Jordi Jaumeandreu y Gonzalo Mato (1985) (3) da una visión bastante llamativa del grado de concentración en la industria de alimentación y bebidas.

Calculando el porcentaje de las ventas que representan las de las 5 primeras empresas del sector respecto al total del valor de la producción para el año 1973, resulta que el sector de bebidas ocupa una situación intermedia en el cuadro. El sector cuyas 5 primeras empresas tienen una cuota de mercado mayor es el de electricidad, gas y agua con un 62,26 por ciento, que con el sector energético y el de minerales metálicos encabezan la lista. Hay que resaltar que es muy lógico que en valor de ventas estos sectores ocupen los primeros lugares, puesto que se trata de sectores con unas características monopolistas muy acentuadas.

Sin embargo, el sector alimentación ocupa el lugar número 16. Las 5 primeras empresas alimentarias vendieron en 1973 un 5,8 por ciento del total de la producción del sector.

La situación no se ha modificado apenas en los años transcurridos hasta 1981. Para dicho año los sectores que encabezan la lista son los mismos que para 1973 aunque han cambiado de orden, y el sector de la alimentación sigue ocupando el lugar número 16, con un 8,4 por ciento de las ventas del sector. El de bebidas sí ha aumentado su participación en el mercado modificándose su posición en la lista, pasando a ocupar el séptimo lugar, con un 25,2 por ciento de las ventas.

Del cuadro se deduce que si bien en los ocho años transcurridos la participación en las ventas de las 5 primeras empresas de alimentación del país ha aumentado tres puntos, sin embargo, es uno de los sectores menos concentrados de la industria española. Mención aparte merece el sector de bebidas que ha mejorado sensiblemente su posición. Posteriormente veremos cómo importantes empresas multinacionales han influido enormemente en este aumento de la concentración del sector de bebidas.

(3) «Concentración Industrial en España, 1973-1981» presentado a las *Jornadas de Economía Industrial*, en Madrid, el 18 de septiembre de 1985».

Hay que recordar, como ya hice en mi libro, que el sector de alimentación ocupaba también en 1964 los últimos lugares de la clasificación, y a pesar de que entre 1964 y 1973 aumentó mucho ésta, la industria alimentaria continúa siendo de las menos concentradas de la industria española.

Si en vez de utilizar el criterio de cifra de ventas utilizamos el de empleo, la clasificación obtenida por Jordi Jaumeandreu y Gonzalo Mato sitúan a las industrias de alimentación y bebidas, en su conjunto, en el penúltimo lugar para 1973 y para 1981.

La conclusión más inmediata que se deduce de estos datos es que la I.A. en España tiene, si nos atenemos a los datos de ventas y de empleo, una escasa dimensión en relación a los demás sectores industriales del país a pesar del esfuerzo que en los años de mayor desarrollo económico se ha realizado para incentivar a estas empresas a concentrarse. También hay que tener en cuenta que los datos aportados son para las empresas más grandes del país; si el estudio se hubiera realizado de una forma más exhaustiva —en el caso de que pudiera hacerse— las cifras serían probablemente mucho más alarmantes, ya que es bien sabido que la I.A. es una de las primeras en el ranking por sectores en cuanto a valor de la producción y a número de establecimientos, ya que por sus propias características, existen en el sector gran abundancia de empresas artesanales censadas y sin censar.

La evolución de la concentración de la I.A. en los últimos años podemos apreciarla a través de las curvas de concentración confeccionadas con los datos aportados por el Ministerio de Industria en su publicación «Las Grandes Empresas Industriales» (con los cuales se ha elaborado el cuadro n.º 2). Las curvas se han calculado con los valores de ventas acumuladas por las cuarenta primeras empresas de alimentación de la clasificación general. Las obtenidas para 1964 y 1973 proceden de Fernando Maravall (1975) y las de 1977 y 1981 son de elaboración propia. De la simple observación del gráfico se aprecia el gran proceso de concentración que se ha realizado en estas empresas entre 1964 y 1977; mientras que entre 1977 y 1981 los avances han sido escasos. Ya Fernando Maravall (4) hacía notar el amplio desplazamiento experimentado en las curvas de concentración entre 1964 y 1973 (el mayor desplazamiento de los realizados por los sectores industriales que estudia el autor), que en muchos casos podría explicarse por procesos de crecimiento interno y externo que hace que

(4) Crecimiento, dimensión y concentración de las empresas industriales españolas. 1964-1973. Fundación I.N.I., Serie E, n.º 7.

Cuadro 2

Concentración de las primeras I.A. según sus ventas en 1981

n.º orden según ventas clasificación general	EMPRESA (Mill. ptas)	Ventas 1981 acumuladas	Porcentaje	Ventas acu- N.º empresas	
				muladas	acumuladas
(23)	Nestlé, A. E. P. A.	48.154	2,2	—	1
(29)	Cía Industrial y Abast.	38.296	3,9	86.450	2
(30)	Coca-Cola	36.112	5,6	122.562	3
(52)	Agropecuaria Guissona	23.261	6,6	145.823	4
(55)	Oleaginosas Española	22.543	7,7	168.366	5
(66)	Cía Industrias Agrícolas y Sdad. Azucarera Ibérica	19.213	8,5	187.597	6
(76)	DANONE	17.526	9,3	205.105	7
(80)	KOYPE	17.155	10,1	222.260	8
(81)	Sdad. Gral. Azucarera de España	16.985	10,9	239.245	9
(84)	S.A. el Aguila	16.490	11,6	255.735	10
(85)	Aceites y Proteínas S.A.	16.443	12,4	272.178	11
(101)	Coop. Orensanas	13.435	13	285.613	12
(108)	Oscar Mayer, S.A.	12.768	13,6	298.381	13
(110)	Ebro	12.594	14,1	310.975	14
(111)	Pescanova	12.322	14,7	323.297	15
(112)	Coop. Prov. Agrícola	12.082	15,3	335.379	16
(118)	Conserv. Campofrío	11.337	15,8	346.716	17
(121)	Gallina Blanca Purina	10.952	16,3	357.668	18
(130)	Derivados Lácteos	10.298	16,7	367.966	19
(138)	CPC Esp.	9.551	17,2	377.517	20
(140)	La Lactaria Española	9.533	17,6	387.050	21
(145)	Ind. Leridana del Cerdo	9.029	18	396.079	22
(147)	Salgado, S.A.	8.872	18,4	404.951	23
(150)	Kelsa, S.A.	8.647	18,8	413.598	24
(151)	La Cruz del Campo S.A.	8.603	19,2	422.201	25
(155)	Starlux	8.429	19,6	430.630	26
(158)	Bimbo	8.296	20	438.926	27
(162)	Sdad. Ibérica de Molturación	7.977	20,3	446.903	28
(164)	Codorníu	7.895	20,7	454.798	29
(168)	Coop. Comarcal de Avicultura	7.744	21	462.542	30
(170)	Azucarera de Sevilla	7.669	21,4	470.211	31
(180)	Unión Cervecera, S.A.	6.943	21,7	477.159	32
(186)	Saprogal S.A.	6.234	22	483.388	33
(194)	Producción Agropecuaria Fabra, S.A.	5.986	22,3	489.374	34
(202)	Gallina Blanca S.A.	5.747	22,5	495.121	35
(206)	Unión Industrial y Agroganadera S.A.	5.669	22,8	500.790	36
(223)	Fernando A. de Terry, S.A.	5.208	23	505.998	37
(229)	Lactaria Castellana, S.A.	5.062	23,3	511.060	38
(236)	Centrales Lecheras S.A. (CLESA)	4.803	23,5	515.863	39
(241)	Sdad. Industrial Castellana S.A.	4.750	23,7	520.613	40
TOTAL MUESTRA		—	46,44	1.020.306	167

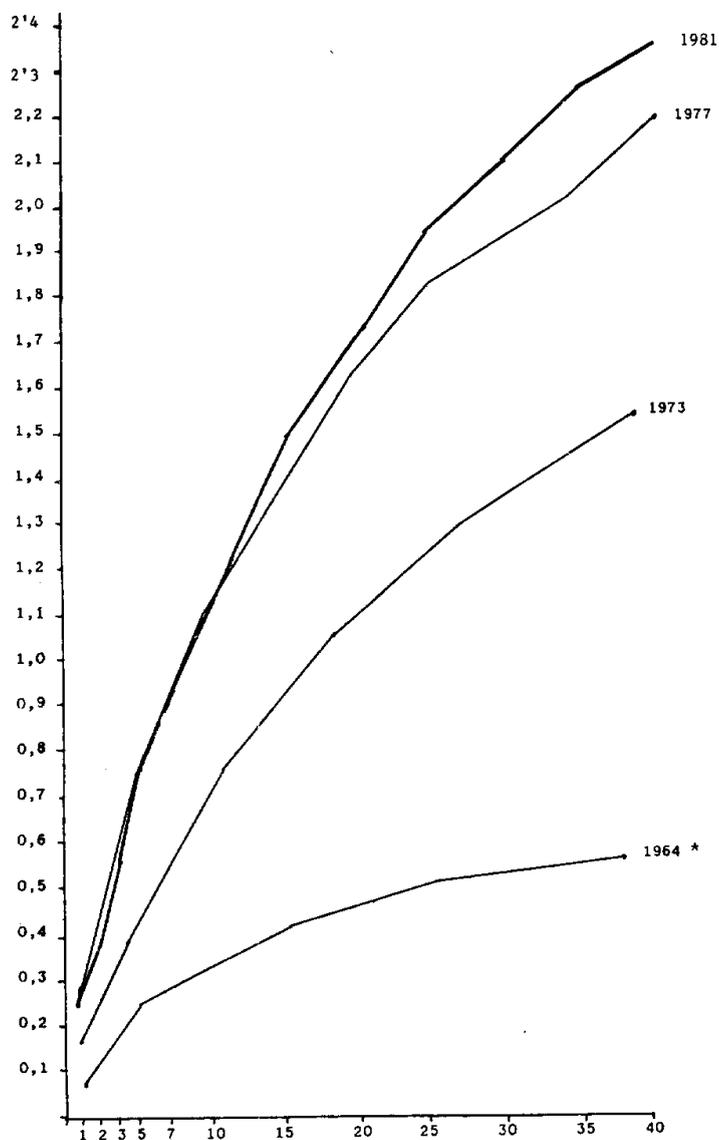
Fuente: Datos del Ministerio de Industria. Elaboración propia.

algunas empresas alcancen un grado de control del mercado importante. Este es el caso de: Nestlé, de Coca-Cola, de Cía de Industrias Agrícolas y del Grupo de Empresas Sanders, que en los años 60 realizaron un importante crecimiento interno y externo, mediante absorción, que les hicieron ganar puestos en el ranking de las mayores empresas rápidamente. Estos procesos que deben haberse amortiguado algo entre 1977 y 1981 —a juzgar por la curva correspondiente a 1981—, se han vuelto a producir con bastante intensidad últimamente.

Resulta llamativo comprobar el fuerte desplazamiento ocurrido en las curvas de concentración en el período estudiado si recordamos el cuadro n.º 1, en el cual el sector alimentario ocupaba los últimos lugares de la clasificación por sectores de la cuota de mercado de las 5 primeras empresas de cada sector. Lo cual nos lleva a la conclusión de que el proceso de crecimiento ha sido relativamente importante si lo comparamos con las cifras de partida —principios de los años 60— pero no suficiente. La situación real, si consideramos la totalidad del sector, es todavía peor, ya que estamos utilizando datos de las empresas más grandes, que se distancian mucho de las empresas «medias» del sector. Este hecho ya se intuye en el cuadro n.º 2 si comparamos las cifras de ventas de las 3 primeras empresas con las siguientes. La cuarta empresa, Agropecuaria Guissona, tiene un volumen de ventas inferior a la mitad del correspondiente a Nestlé, (ocupa el lugar número 52 en el ranking general), y a medida que avanzamos en la clasificación estos valores descienden rápidamente.

Para terminar de dar una visión de nuestra I.A. podemos utilizar el documento publicado por el Ministerio de Industria (1985): «Análisis comparativo de las grandes empresas industriales en España y en Europa». Los datos se refieren a 1983 y en él se relacionan las mayores empresas europeas y españolas jerarquizadas por sus ventas, basados en la publicación *Europe's 10.000 Largest Companies, 1983*. Dicha publicación tiene el mérito de ser uno de los escasos estudios comparativos que se han realizado para la industria, y en nuestro caso para la I.A. Sin embargo, los datos obtenidos hay que tomarlos únicamente como una aproximación al tema. En primer lugar, porque son cifras medias obtenidas por países con números de empresas muy desiguales, que al ser las mayores modifican fuertemente los valores medios. Sin embargo, el caso de la I.A. tiene la ventaja de estar muy representada en la muestra obtenida (1.200 empresas de 10.000), entre las que figuran 81 españolas, aunque la propia publicación advierte el elevado coeficiente de variación observado en las variables de tamaño que implica una desviación típica muy superior a la media.

Curvas de concentración, según volumen de ventas, de las 40 primeras I.A. españolas. (en tantos por diez)



*Calculado para 36 empresas.

Nº empresas

Fuente: Fernando Maravall (1976) para las curvas correspondientes a 1964 y 1973 y elaboración propia para las otras dos curvas.

Cuadro 3

**Tamaño de las mayores empresas de alimentación y bebidas por países,
en miles de dólares USA. 1983**

<i>PAISES</i>	<i>Ventas (medias)</i>	<i>Activos (medias)</i>	<i>Empleados</i>
Alemania	184.806	103.400	1.611
G. Bretaña	989.154	523.830	13.163
Italia	87.088	65.182	984
Suecia	118.245	68.567	867
Bélgica	62.240	29.420	306
Francia	352.179	147.395	2.852
Austria	60.983	70.051	581
Holanda	193.208	143.101	1.192
Suiza	453.607	759.705	4.005
Noruega	57.387	27.086	432
Finlandia	78.556	41.492	702
Dinamarca	128.092	76.695	1.135
Portugal	39.820	27.045	663
Irlanda	159.668	75.623	1.478
EUROPA	237.470	141.026	2.641
ESPAÑA	94.069	62.958	989

Fuente: M^o Industria (1985): Análisis comparativo de las grandes empresas industriales en España y en Europa.

A pesar de tomar el cuadro con las debidas reservas, los datos que se aportan son bastante llamativos: las empresas españolas son sensiblemente inferiores en tamaño a las europeas en cualquiera de los tres criterios utilizados.

Todos los datos estudiados hasta aquí nos llevan a una conclusión parcial en el trabajo. A pesar de las deficiencias que las variables utilizadas puedan tener para representar el tamaño real de la I.A., se puede afirmar que la I.A. española tiene un tamaño medio muy pequeño —salvo excepciones en algunas ramas—, no solamente respecto a las demás empresas industriales españolas, sino también respecto al tamaño de las I.A. europeas. Este hecho puede suponer un problema grave cuando nuestra incorporación a la C.E.E. sea un hecho. Naturalmente algunas ramas de producción tienen características similares a las europeas, entre otras razones por estar dominadas en todos los países por las mismas firmas multinacionales. Lo expresado a continuación ayudará a corroborar esta idea.

LAS MULTINACIONALES: PROTAGONISTAS DEL SECTOR

Al hacer referencia a las primeras empresas del sector alimentario en el cuadro n.º 2 llama la atención un hecho sobradamente conocido: en la mayoría de las empresas incluidas en el cuadro existe una participación importante de capital extranjero, participación que en los últimos años se está reforzando todavía más. Ello supone que el grado de concentración de la I.A., aunque escaso, viene determinado de una forma importante por la actuación en España de algunas empresas multinacionales del sector. Se puede decir, incluso, que la «importancia» de algunas de ellas, medidas por su volumen de ventas o por su valor añadido, está a considerable distancia del resto de las empresas que figuran en la lista, como es el caso de Nestlé, o de Coca-Cola, que podemos considerar incluso como «atípicas» del sector, dado su gran tamaño respecto al resto de las empresas alimentarias. Sin embargo, si aumentáramos la lista de empresas veríamos que existe participación extranjera no sólo en las más grandes, sino que parece ser que la estrategia de las multinacionales es ir aumentando la cuota de participación en el mercado de determinados productos. Esta es, al menos, la línea seguida en España últimamente por algunas multinacionales. Hay que recordar aquí como ejemplo las actuaciones realizadas en el sector cervecero — Heineken compró El Águila; Carlsberg adquirió Unión Cervecería; Ronenburg tiene acciones de Mahou; y Cruz del Campo (en cuyo grupo figuran Stroh Brewery y Eufra Holding con 25 y 3 por ciento respectivamente) compró El Alcázar. En el sector del aceite de oliva ha habido también importantes intentos de hacerse con el mercado, conseguido sólo en parte; de la misma manera que la multinacional Nabisco ha realizado un avance significativo en el mercado español de galletas al adquirir el 100 por cien de galletas Marbú, pasando a ser una de las empresas más importantes de España en la fabricación de dicho producto. En el cuadro n.º 4 figura la misma lista del n.º 2, con el grado de participación de capital extranjero por empresa, el nombre de la casa matriz y el porcentaje que las ventas de cada empresa supone respecto al total del sector.

El cuadro es por sí mismo suficientemente explicativo. Salvo alguna, prácticamente todas pertenecen a firmas multinacionales. Pero la lista podría prolongarse mucho más. Si continuamos con la clasificación de las Grandes Empresas Industriales podemos apreciar que hay multitud de empresas en las cuales existe en mayor o menor porcentaje, una participación de capital extranjero.

Las características de los productos elaborados por estas empresas tienen puntos en común: se trata de productos «marquistas», claramente diferenciados, con un alto valor añadido, con campañas de

Cuadro 4

Las mayores empresas alimentarias en España. Participación de capital extranjero*

EMPRESA	MATRIZ INTERNACIONAL	% Capital Extranjero
Nestlé AEPA	Nestlé (Suiza)	100
Cia Industrial y Abast.	Carguill Inc. (USA)	50
Coca-Cola	Coca-Cola Company (USA)	23
Agropecuarias Guissona	—	0
Oleaginosas Españolas	—	0
Cia. Ind. Agr. y S. Azucarera Ibérica	—	—
DANONE	Gervais Danane (Francia)	25
KOYPE	—	—
Sdad. Gral. Azucarera Esp.	—	0
S.A. El Aguila	—	0
Aceites y Proteínas, S.A.	Continental (USA)	5
Coop. Orensanas	—	0
Oscar Mayer, S.A.	Oscar Mayer Inc. (USA)	78
Ebro	Amilum (Bélgica)	0
Pescanova	—	20
Coop. Provincial Avícola	—	0
Conservera Campofrío	Beatrice Foods (USA)	50
Gallina Blanca Purina	Ralston Purina (USA)	50
Derivados Lácteos y Alim.	Nestlé	100
CPC España	CPI International (USA)	100
La Lactaria Española	—	0
Industrias Leridanas Cerdo	—	15
Salgado, S.A.	Lesieur (Francia)	49
Kelsa, S.A.	—	25
La Cruz del Campo, S.A.	Schultz (USA)	37
Starlux	Star, Spa (ITALIA)	100
Bimbo	Campbell Tagart (USA)	100
Sdad. Ibérica Molturación	A.E. Stanley (USA)	50
Codorniu	—	0
Coop. Comarcal de Avicultura	—	0
Azucarera de Sevilla	—	0
Unión Cervecera, S.A.	—	0
Saprogal, S.A.	—	50
Produc. Agropecuaria Fabra	—	0
Gallina Blanca, S.A.	—	50
Unión I. Agroganadera, S.A.	—	0
Fernando A. de Terry, S.A.	—	0
Lactaria Castellana, S.A.	—	0
Central Lechera, S.A. CLESA	—	0
Sdad. Ind. Castellana, S.A.	—	0

Fuente: M^o de Industria, 1981

*Algunas de las empresas que aparecen en el cuadro han visto aumentada su participación de capital extranjero de manera importante últimamente. El hecho se ha mencionado anteriormente.

publicidad importantes, con mercados amplios, algunos en expansión. El hecho de que las primeras empresas de la clasificación por ventas pertenezcan a firmas multinacionales es reflejo de la «agresi-

vidad» con que éstas empresas actúan, abriendo mercados nuevos, creando nuevos productos, añadiendo ventajas —a veces casi imperceptibles— a los productos ya existentes, absorbiendo empresas competidoras, etc. Empresas como Nestlé, Coca-Cola, Cía. de Industrias Agrícolas, y otras, han ido mejorando puestos en la clasificación año a año, o la han mantenido llevando a cabo un importante crecimiento interno y externo.

Sin embargo, esta actuación no es característica de la industria española. Estas mismas firmas multinacionales que aparecen en el cuadro están implantadas en la mayoría de países de la C.E.E., algunas incluso son europeas, lo cual nos lleva a la conclusión, dado que además, como se demuestra en las cifras de exportación suministradas por estas empresas (5), aquellas que cuentan con participación de capital extranjero no tienen un nivel de exportaciones superior al resto de las empresas, que el interés de las multinacionales por la I.A. española está dirigido hacia el mercado interior. Hay que suponer que nuestra incorporación a la C.E.E. influirá fuertemente en la unificación de las características europeas y españolas de la demanda de alimentos, a la que habrá que responder con la unificación de la oferta, que es a lo que se están adelantando las multinacionales en nuestro país.

CONSIDERACIONES FINALES

El crecimiento del tamaño de las empresas en la I.A. española ha sido lento, escaso y claramente insuficiente, si lo confrontamos con el de otros países o el de otras industrias españolas. Consecuencia de ello es la estimación de que cada año desaparecen unas 1.000 empresas en nuestro país. Ello nos lleva a una rápida conclusión: la rentabilidad de estas empresas es muy baja, también lo es, por tanto, su capacidad de inversión, de realizar estudios de mercado y de innovar.

A las deficiencias estructurales propias del sector se han unido en el último decenio circunstancias económicas generales muy importantes. La crisis económica internacional ha supuesto una disminución de la capacidad adquisitiva de los consumidores, que si bien no ha hecho disminuir la demanda en volumen de manera importante, sí ha modificado esa demanda hacia productos más baratos, aumentando la «sensibilidad» del factor precio a la hora de elegir —lo que los economistas llamamos elasticidad demanda-precio—. Por otra parte, el crecimiento de la población se ha estabilizado, con lo cual no cabe esperar una mejora de la situación por esa vía.

(5) M.L. Peinado, op. cit.

La lucha de las empresas por hacerse con cuotas de mercado adicionales se ha incrementado. En este hecho, la actuación de la inversión extranjera en el sector ha sido decisiva. Las cifras de las primeras empresas de la alimentación resultan llamativas; el considerable aumento de la cuota de mercado de las mayores empresas ha influido fuertemente en el aumento de la concentración de la I.A., modificando la estructura dimensional de la I.A., que presenta —junto a una inmensa cantidad de empresas pequeñas— un ligero aumento del número de empresas medianas y, a una considerable distancia, la existencia de algunas grandes empresas: Nestlé, Coca-Cola, Sanders, Cia. Industrial y Abast., Danone, etc.

La competitividad entre las empresas está aumentando y en esta situación de nuevo las multinacionales van a tener una ventaja frente al resto. Parece claro que en los años en que siga manteniéndose la demanda estabilizada el futuro más prometedor lo tendrán aquellas empresas cuyo conocimiento del mercado sea mayor y con mayor experiencia, lo que les permitirá adecuar su producción a la demanda y que, a su vez, puedan influir sobre los productos que se demandan. Recordemos que se trata de empresas con marcas muy acreditadas, con unas inversiones en publicidad muy fuertes.

Sin embargo, la decisión de invertir o no en un país y en una rama de la producción por parte de una firma extranjera se hace con base a criterios a largo plazo, por lo que cabe pensar que la apuesta que las multinacionales han hecho por nuestra I.A. está realizada pensando en una posterior expansión del mercado nacional. Nuestra incorporación a la C.E.E. supondrá una mayor asimilación de las costumbres vigentes en dicha área y, por consiguiente, del consumo de determinados productos. Esos productos fuertemente implantados en otros países comunitarios están comercializados por empresas, en muchos casos de propiedad multinacional, europeas y de EE.UU., mucho más concentradas que las españolas, con una capacidad de influencia sobre el mercado mucho mayor.

Ante estos hechos las expectativas que se plantean a la I.A. española son, a corto plazo, el aumento de la competitividad entre empresas dentro del ámbito nacional por los motivos ya expuestos, y el enfrentarse a una competencia aún mayor procedente de la llegada de productos europeos con una relación calidad-precio alta. A más largo plazo, supuesta una recuperación de la situación económica internacional, y por supuesto nacional, la necesidad de que nuestra I.A. se encuentre en situación de responder a la demanda con productos competitivos —y por tanto con empresas competitivas— que sepan aprovecharse de las ventajas comparativas que supone el obtener unas materias primas procedentes de un país con una producción agrícola importante.

El fenómeno del movimiento internacional de capitales es un hecho, y en nuestro país se está intentando desde hace muchos años complementar la inversión nacional con la extranjera, no sólo por la aportación de capital que supone la inversión extranjera, sino también por la aportación tecnológica. Los incentivos cada vez mayores que se dan en nuestro país para atraer la inversión extranjera se han aumentado este mismo año, por lo cual la tendencia a internacionalizarse de la I.A. probablemente irá en aumento. Esto es un fenómeno generalizado en muchos países ante el cual solo cabe una alternativa: conseguir que los niveles de rentabilidad, de relación calidad-precio, de posibilidades de innovación, de organización y tecnología, etc. de la I.A. española sean equiparables a las internacionales. La concentración de empresas puede ayudar mucho a ello, y probablemente también la especialización. Puesto que los productos agrícolas —principal materia prima de la I.A.— tienen características que les permiten distinguirse de los obtenidos en otros países, la mejora de la competitividad puede venir de la especialización en la elaboración, transformación y comercialización de aquellos productos en los cuales podemos tener unas ventajas comparativas claras.

El funcionamiento del mercado y la confrontación de la oferta y la demanda están realizando esa reestructuración de la I.A. deseable, a un coste muy alto para los pequeños empresarios. Puesto que partimos de la idea de admitir el sistema económico de libre mercado que existe en nuestro país (aunque esta libertad esté intervenida), la labor encomendada a la Administración puede ser la de establecer una política alimenaria clara, con unos objetivos concretos que sirvan de orientación a las empresas a la hora de invertir y de establecer sus estrategias comerciales y de producción.

RESUMEN

La disminución de la capacidad adquisitiva de los consumidores, y la estabilidad del crecimiento de la población han modificado la tendencia de la demanda de productos alimenticios, aumentando las dificultades de las industrias alimentarias españolas.

El análisis de la concentración de éstas realizado en el trabajo demuestra que el tamaño medio de la industria alimentaria es sensiblemente inferior al tamaño medio de la mayoría de los establecimientos industriales de nuestro país, y bastante inferior al tamaño medio de buena parte de las industrias alimentarias europeas.

La lucha de las empresas por hacerse con cuotas adicionales de mercado se ha incrementado. En este hecho la actuación de la inversión extranjera en el sector ha sido decisiva. Las multinacionales alimentarias están aumentando su participación en determinadas actividades industriales considerablemente, absorbiendo empresas en dificultades y ganando puestos en el ranking de empresas españolas según ventas.

Ante esta serie de hechos se considera imprescindible que la Administración establezca una Política Alimentaria clara, con unos objetivos muy concretos, que sirva de orientación a los empresarios.

RÉSUMÉ

La diminution du pouvoir d'achat des consommateurs et la stabilité de la croissance de la population ont modifiées la tendance de la demande de produits alimentaires, en augmentant les difficultés des industries alimentaires espagnoles.

L'analyse de la concentration de celles-ci réalisée dans ce travail démontre que l'importance moyenne de l'industrie alimentaire est sensiblement inférieure à la taille moyenne de la plupart des établissements industriels de notre pays, et assez inférieure à la taille moyenne de beaucoup des industries alimentaires européennes.

La lutte des entreprises pour obtenir des parties additionnelles du marché a augmenté. Le rôle des investissements étrangers dans le secteur a été décisif dans cette situation. Les multinationales alimentaires sont en train d'augmenter considérablement leur participation dans certaines activités industrielles, en absorbant des entreprises en difficultés et gagnent des places au ranking d'entreprises espagnoles d'après les ventes.

Etant donné cette série de faits on considère indispensable que l'Administration établisse une Politique Alimentaire claire et nette, avec des objectifs très concrets, qui serve d'orientation aux entrepreneurs.

SUMMARY

The decrease in the buying power of consumers and the stabilization of population growth have modified the trend in demand for foodstuffs, which in turn has augmented the difficulties of the various branches of the Spanish food industry.

The analysis of the food industry carried out in this study shows that the average size of businesses in the food industry is slightly below that of the majority of other commercial establishments in our country, and substantially lower than the average size of businesses in the food industry in the greater part of Europe.

The struggle of these companies to reach additional market quotas has increased. The investment by foreign interests in this sector has been a decisive factor. The multi-national food industries are augmenting their contribution considerably in certain industrial interests, absorbing companies with problems while increasing their own position in the ranking of Spanish companies according to sales.

Given these facts, it is considered essential that the government establish a clear Produce Policy, with precise goals in mind which would serve as a guideline to senior executives in this sector.