



Fusiones y absorciones en el SECTOR DE SEMILLAS

Por: Cañas Madueño, Juan Antonio* y Fresno Valero, Rafael Manuel**

INTRODUCCIÓN

En muchas ocasiones nos referimos al sector de semillas certificadas para estudiar, bien las mejoras genéticas y varietales que se han producido, bien para comentar las disposiciones legales más o menos

novedosas, o más o menos acertadas que se han promulgado para su regulación, u otras cuestiones, pero pocas veces consideramos un aspecto más estructural o de carácter económico. Es por ello que aquí pretendemos llevar a cabo una reseña marcadamente empresarial, y que a la vez nos ponga al día de la situación de las grandes multinacionales que operan en este sector a nivel mundial, qué les está pasando y en qué circunstancia se encuentran.

pone de manifiesto en el volumen que representa sobre el negocio mundial de los inputs agrarios. Según Cailliez (1990) éste era de unos 113.000 millones de dólares, lo cual representa un 30% del mercado mundial de los inputs agrarios. Hoy día, todavía es difícil cuantificar el mercado global de semillas. Le Buanec (1996) estima que el consumo mundial supone unos 50.000 millones de dólares, de los que sólo un tercio es comercializado, un tercio es de semilla propia, y por tanto reutilizada por los agricultores, quedando el tercio restante para la semilla controlada por el Estado.

(*) Catedrático del Departamento de Economía, Sociología y Política Agrarias.

(**) Doctor Ingeniero Agrónomo y Colaborador Honorario del mismo Departamento. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y de Montes. Universidad de Córdoba

CIFRAS DEL SECTOR

La importancia del sector semillas se

Mientras que el consumo está estabilizado, el comercio y el intercambio lleva incrementándose varios años.

En España, el sector que nos ocupa alcanzó un volumen de 50.000 millones de pesetas en este mismo año, repartido entre grupos americanos, europeos y españoles. Nuestro país posee un 3% del mercado mundial de semillas y un 8,5% del mercado de la Unión Europea, a gran distancia de Francia, que es el primero con un 30%. En Andalucía, según Pérez (1997), el volumen se sitúa en torno a los 15.000 millones de pesetas en 1996. En 1994, según la Asociación de Obtentores de variedades Vegetales de la Comunidad Europea, se movieron 43,2 millones de toneladas en el mercado mundial de semillas, lo cual representa unos 45.000 millones de dólares, y de unos

7.000 en la Unión Europea. En ésta los países más destacados en este mercado son Francia, Alemania e Italia.

FUSIONES Y ADQUISICIONES

Una vez vista la importancia y magnitud del sector que nos ocupa, no es de extrañar que importantes cambios se produzcan en él, y sea objeto de gran atención. A continuación veremos el fenómeno de concentración que se está produciendo en el sector, y es que éste no está tan concentrado como el de fertilizantes, por ejemplo. No obstante, desde los primeros años de la década de los 90, hay una creciente ola de fusiones y absorciones, que han alcanzado su máxima expresión en los años 96 y 97.

En cuanto a los principales holdings dedicados a cultivos extensivos, figuran en el Cuadro nº 1. Hay 5 compañías americanas, 3 francesas, 3 holandesas, 2 alemanas, 1 suiza, 1 mejicana y 1 sueca. El líder mundial es Pioneer con un volumen de negocio de 1,6 millardos de dólares, cuya sede está en Iowa (USA). El segundo lugar lo ocupa Novartis, el primer grupo europeo, concretamente suizo, con una cifra de negocios de casi un millardo de dólares. El tercer grupo más importante es también europeo, Limagrain, de nacionalidad francesa, con un volumen de ventas de 660 millones de dólares. Otra compañía americana, Monsanto, de Saint Louis, Missouri, ocupa el cuarto lugar (600 millones de dólares), cerrando el quinteto de cabeza la anglo-holandesa Advanta. La actividad

CUADRO Nº 1

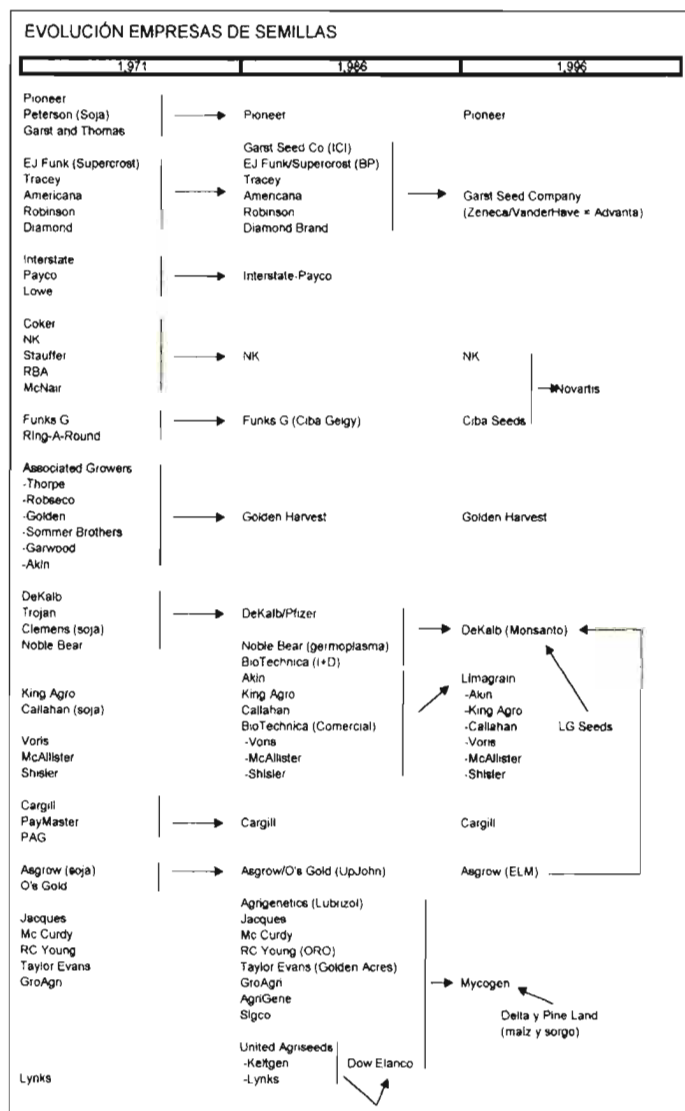
RANKING EMPRESAS MUNDIALES

	GRUPO	NACIONALIDAD	VOLUMEN DE NEGOCIO (1)
1	PIONEER	U.S.A.	1600
2	NOVARTIS	SUIZA	970
3	LIMAGRAIN	FRANCIA	660
4	MONSANTO	U.S.A.	600
5	ADVANTA	HOLANDA	470
6	DEKALB	U.S.A.	387
7	SEMINIS	MEXICO	380
8	KWS	ALEMANIA	350
9	CARGILL	U.S.A.	250
10	CEBECO	HOLANDA	170
11	PAU EURALIS	FRANCIA	162
12	SVALÖF-WEIBULL	SUECIA	160
13	MYCOGEN	U.S.A.	147
14	SAATEN-UNION	ALEMANIA	140
15	SIGMA	FRANCIA	135
16	BARENBRUG	HOLANDA	125

(1): en millones de dólares

Fuente: Revista Cultivar Seed Business, 1997

CUADRO Nº 2



Fuente: Field & Future, 1996

SEMILLAS • BIOTECNOLOGÍA

principal de algunos de esos grupos es la químico-farmacéutica, si bien con una importante participación en el sector semillas. Hemos de tener en cuenta que, recientemente, importantes empresas del sector han sido absorbidas por otras, como es el caso de Rustica por Pau Eurallis o, curiosamente, la americana Asgrow por la mejicana ELM (Recientemente, Asgrow ha pasado a manos de Monsanto). Esta empresa ha sido especialmente activa últimamente. Así ha adquirido AgriPro Seeds, Holden's Foundation Seeds, Corn States Hybrids, Corn States International y Monsoy. Igualmente participa Calgene con un 54,6% y Dekalb (40%), además de haber establecido acuerdos con Delta y Pinelad. Por su parte, Agrevo, compañía alemana, ha adquirido PGS. Y no sólo importantes absorciones han tenido lugar últimamente; también fusiones. Por ejemplo, destaca la de los grupos químicos Sandoz y Ciba-Geigy a nivel corporativo, que han dado lugar a Novartis (las divisiones de semillas se unieron a finales del verano de 1996), VanderHave se ha fusionado con Zeneca dando lugar a Advanta, Pioneer se ha asociado con Mycogen para producir cultivos transgénicos con resis-

tencia a insectos incorporada; también Mycogen ha acordado una alianza con Dow Elanco de manera que aquella adquiere las divisiones de semillas Lynks y Keltgen, etc. Desde mediados de la presente década, como decimos, las fusiones y absorciones se han incrementado grandemente. Según Cailliez (1996), lo que está animando a las empresas de semillas a unir fuerzas es la tecnología. Una única empresa ni es capaz de controlar ni tiene acceso a toda la tecnología necesaria. Por tanto, los grandes de las semillas o de la fitofarmacia, que se sienten mal preparados en el campo de la modificación genética, buscan asociarse con especialistas de la materia. Históricamente, según Kimle (1993), antes de los años 70, las compañías de semillas eran pequeñas y de tipo familiar, sin investigación propia, que era desarrollada por las Universidades, dedicándose fundamentalmente a la multiplicación y a la venta. Posteriormente, en la década de los 70, desaparecen algunas de estas pequeñas empresas, absorbidas por otras de otros sectores, pues éste parecía rentable, en los 80 las fusiones y absorciones disminuyen pues quedaban pocas empresas del sector semillas con capacidad de

I+D que comprar. Así, hasta los últimos meses en que de nuevo se ha animado el mercado con las alianzas reseñadas anteriormente. Para una mejor comprensión de todo lo dicho, consultar el Cuadro nº 2.

No obstante lo dicho hasta ahora, lo cierto es que el número de empresas destinadas a la industria de la semilla no ha disminuido significativamente como se podría pensar. Así, a modo de ejemplo, Norskog señala que en Estados Unidos hay en la actualidad prácticamente el mismo número de empresas dedicadas a la comercialización de híbridos de maíz que hace treinta años (Revista Field & Future, 1996). De esta manera, comenzaron en el mercado en un principio 295 empresas: alrededor de 1966 se redujeron a 250. En 1981 operaban 261, y en 1996 alcanzaron la cifra de 252. Puede que a partir de ahora, tras esta avalancha de fusiones y absorciones, esta situación no continúe siendo así.

En cuanto a las empresas radicadas en nuestro país que comercialicen semilla certificada de los principales cultivos extensivos de nuestro país, esto es, trigo duro, girasol y maíz, destacamos las siguientes características en base al estudio que



hemos realizado. Tras escoger las más importantes empresas de semillas que operan en España, para lo que hemos consultado en la correspondiente publicación (Dun & Bradstreet, 1995), encontramos tras analizar los datos disponibles las características que pasamos a exponer. La fecha de fundación de las principales empresas del sector semillas en España varía entre el 1880 y el 1990. La mayoría de ellas fueron fundadas entre 1950 y 1980 (ocho). Seis de ellas lo fueron desde 1980 hasta nuestros días, y tan sólo una fue fundada el siglo pasado. El capital social oscila entre 10 millones de ptas. y 780 millones, con una media en torno a los 250 millones. En cuanto a las ventas, en millones de ptas. la que más, vende alrededor de 2100 y la que menos, 260, con un promedio de unos 1.100 millones, para un total de 16.639 millones. Finalmente, estas empresas emplean a una media de 38 trabajadores, con un máximo de 110 en una de ellas, y un mínimo de 6. Por lo que respecta a su ubicación geográfica, 6 de ellas se encuentran en Andalucía (5 en la provincia de Sevilla y 1 en Córdoba), 3 en Aragón (todas en Zaragoza), 3 en Cataluña (las 3 en Barcelona), 2 en Castilla-La Mancha (1

en Ciudad Real y otra en Guadalajara), también 2 en la Comunidad de Madrid, y una, en Castilla-León (Valladolid) y Navarra respectivamente. De las 15 compañías, sólo 5 son españolas, dependiendo las otras 10 de multinacionales. De ellas, 3 son francesas, 2 suizas, 2 británicas, 1 americana y 1 mejicana. Solo citamos nueve holdings, puesto que dos de estas empresas radicadas en España pertenecen a la misma multinacional suiza, Novartis.

CONCLUSIONES

En un mercado cada vez más exigente, las empresas de semillas buscan una mejor oferta para los agricultores. Para ello requieren disponer de una tecnología de la que no todas disfrutan. Como respuesta a ello, en un sector demasiado disperso, hemos asistido recientemente a un proceso de concentración, vía fusiones y absorciones. Desde esta situación más ventajosa, las compañías del sector podrán acometer más y más caros desafíos tecnológicos, entre los que obviamente se encuentra la biotecnología, campo en el que los avances sólo acaban de empezar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CAILLIEZ B., 1990. Espagne et le bassin méditerranéen. Cultivar Seed Business n° 7. Paris
- CAILLIEZ B., 1997. The Global Seed Market is becoming more dynamic. Cultivar Seed Business n° especial. Paris.
- DUN & BRADSTREET, 1995. Principales empresas españolas. Madrid.
- FIELD & FUTURE, 1996. The Changing Face of the Seed Industry. A Mycogen Publication. Saint Paul. Minnesota.
- FRESNO R.M., 1997. Aspectos económicos de la selección de variedades de trigo duro, girasol y maíz en España en el marco de la PAC. Tesis Doctoral. ETSIAM de Córdoba.
- KIMBLE K.L. et al, 1993. Structural Change among Agricultural Input Industries. Agribusiness, vol. 9 n 1. John Wiley and Sons, Inc. New York.
- LE BUANEC B., 1996. Globalización of the Seed Industry. Seed Science and Technology. Volume 24.
- NORSKOG C. Hybrid Seed Corn Enterprises. A briefHistory.
- PEREZ P.P. y ROMERO J.J., 1996. Globalización de los mercados y crisis agraria: perspectiva para la agricultura andaluza. Editores E.T.E.A.
- SANCHEZ J., 1993. Marketing de Inputs Agrarios: Un análisis de caso en el sector de semillas. Trabajo Fin de Carrera. ETSIAM de Córdoba.



Nunca le dejaremos plantado.

BASF estará siempre a su lado para cuidar sus cultivos desde la siembra o plantación hasta la recolección. Llevamos años investigando todas las etapas de la vida vegetal y sabemos que, para obtener una buena cosecha, es básico atender equilibradamente tanto la nutrición como la protección de las plantas. BASF dispone de una gama integral de productos innovadores y de eficacia comprobada que, respetando el entorno natural, le permitirán alcanzar la mejor rentabilidad en sus producciones. Abonos específicos que otorgan a los frutos el sabor y volumen más adecuados y modernos Fitosanitarios que evitan o combaten la aparición de malas hierbas, plagas y enfermedades que afectan al rendimiento de las cosechas. ¡Piense en soluciones integrales para sus cultivos!! BASF nunca le dejará plantado.

Expertos en nutrición y sanidad vegetal

BASF