

## **CAPITULO IX**

# **LA INDUSTRIA CAFETERA ESPAÑOLA**



## **1. Indices generales**

Un primer acercamiento a la industria cafetera española hace necesaria la utilización de datos sobre los índices de producción, estructura del empleo y del propio valor total de la producción. Sin embargo el conocimiento de esa información se ve limitado por la carencia de estadísticas tanto oficiales como de otras fuentes. El Anuario Estadístico de España publicado por el INE tan sólo recoge datos hasta 1976 y la información disponible en el propio sector cafetero (asociaciones de torrefactores y de importadores, empresas, etc.) tampoco brindan un detalle actual sobre el estado de situación de esta industria; la Administración carece de esa información y tan sólo estipula aproximaciones genéricas sobre el número de empresas y de empleados; las revistas especializadas y los estudiosos del sector de alimentación tampoco trabajan con datos recientes. Por esta razón, ese primer acercamiento debe pecar necesariamente de falta de actualización. En cualquier caso, los datos generales aportados siguen siendo de interés en la medida en que parece cierto que las condiciones de minifundismo empresarial, carácter esencialmente familiar de una mayoría de las empresas y otras conclusiones que de ellos se pueden desprender siguen vigentes en el panorama de este sector, si bien otros aspectos de importancia sí han variado en estos últimos años y así serán analizados a lo largo de este capítulo.

Los índices de producción industrial que corresponden al sector cafetero español en el período 1971/76 se reflejan en el Cuadro 1. El ritmo de crecimiento de la producción de los «tos-

**CUADRO IX.1**  
**INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL DEL**  
**SECTOR CAFETERO**  
**año base 1962 × 100**

	1971	1972	1973	1974	1975	1976*
Tostaderos de café y sucedáneos	180,7	184,0	175,3	205,0	208,4	212,1
— Café Tostado	212,6	216,5	199,4	234,0	273,3	227,4
— Café Torrefacto	126,8	131,1	151,9	174,3	181,5	230,0
— Malta	60,9	55,4	43,1	40,2	38,7	36,2
— Achicoria	46,6	48,2	23,6	48,7	35,8	38,5

\* Como queda explicado páginas atrás, la información estadística disponible por las fuentes oficiales (Anuario INE) no alcanza a los años posteriores, debido a que esa información era recogida por el extinto Sindicato Vertical.

*Fuente:* Anuario Estadístico de España, 1980. Ministerio de Economía y Comercio.

taderos de café y sucedáneos» ha sido pausado, llegando incluso a descender en términos brutos durante el año 1973, para alcanzar en el año siguiente el mayor avance conocido —25 puntos— durante todo el período, persistiendo posteriormente en ese ritmo de leves incrementos anuales (1).

---

(1) Sólo es posible ofrecer datos hasta 1976, o en algunos casos hasta 1977, porque son los últimos que figuran en las estadísticas oficiales, y particularmente en el Anuario Estadístico de España de 1984. Por diversas opiniones consultadas parece que en los últimos años no se han producido cambios importantes con respecto a los que se citan para 1976.

Como se aprecia en el Cuadro 2, este índice es superior al que corresponde al apartado de «industrias alimenticias diversas», compuesto por: pastas, purés, sopas, extractos y condimentos, productos dietéticos, hielo para venta, etc., del cual

**CUADRO IX.2**  
**INDICES GENERALES DE PRODUCCION INDUSTRIAL**  
**año base 1962 × 100**

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Industrias alimenticias diversas	125,7	130,3	133,4	147,5	153,2	—
Industrias de la alimentación	207,1	215,5	348,0	251,4	260,4	284,0
Industrias de alimentos, bebidas y tabacos	201,6	207,8	236,3	249,7	258,5	271,9
Total Industria <sub>(a)</sub>	251,3	288,9	322,4	350,6	332,3	338,2

(a) Sin considerar la construcción.

\* Véase nota del Cuadro anterior.

*Fuente:* Anuario Estadístico de España, 1980. Ministerio de Economía y Comercio.

forma parte también el sector de tostaderos de café y sucedáneos. Sin embargo, es sensiblemente inferior a los índices del conjunto de «industrias de la alimentación» y de «industrias de alimentos, bebidas y tabacos», que se incrementan a un ritmo bastante superior al del sector cafetero. Igualmente los índices de producción de la industria superan a los correspondientes en dicho sector cafetero.

Entre los componentes de «tostadores...», la producción de café tostado alcanza un índice muy superior al resto y es la que marca fundamentalmente la tónica del sector, si bien durante algunos años se observa un cierto retroceso entre 1973 y 1976.

El café torrefacto ha experimentado una acelerada progresión, llegando casi a duplicar su índice, durante estos seis años, en tanto que la producción de malta y achicoria (sucedáneos del café), ofrecen índices muy reducidos, que operan en detrimento del índice general del sector cafetero.

Si se contempla la evolución de la producción cafetera, Cuadro 3, se evidencian varias características de interés:

**CUADRO IX.3**  
**PRODUCCION DE CAFE Y SUCEDANEOS**

		1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
C. Tostado	A)	37,1	38,1	38,8	35,7	41,9	42,5	40,8
	B)	nd.	5,1	5,3	5,1	6,5	6,8	9,2
Torrefacto	A)	8,4	8,4	8,7	10,1	11,6	12,1	15,3
	B)	nd.	1,0	1,1	1,2	1,6	1,7	3,2
Sucedáneos	A)	nd.	10,3	9,4	6,7	7,9	6,9	6,8
	B)	nd.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2

nd.: No disponible

A) Cantidades físicas en miles de toneladas.

B) Valores monetarios en miles de millones de pesetas.

Fuente: Estadística de Producción Industrial. Sindicato Nacional de Alimentación, 1978.

**CUADRO IX.3 bis**  
**PRODUCCION DE CAFE Y SUCEDANEOS**  
Volumen y valor monetario

		1979	1980	1981	1982
Café elaborado y extracto de café	A)	60,6	76,8	72,2	63,3
	B)	38,8	49,3	48,8	44,3
Sucedáneos	A)	15,3	7,8	7,1	7,1
	B)	1,3	1,0	1,1	1,2

A) Cantidades físicas en miles de toneladas.

B) Valores monetarios en miles de millones de pesetas.

Fuente: INE, Encuesta Industrial 1979-82, publicada en 1985.

- La producción de café tostado ha mostrado un crecimiento pequeño y, a la vez, vacilante, estabilizándose durante los tres últimos años considerados alrededor de las 40.000 toneladas. Posteriormente experimentaría mayores avances.
- En términos monetarios, ese crecimiento del café tostado sólo será sensible en 1976, a raíz de las fuertes subidas de los precios de la materia prima.
- El café torrefacto ha elevado su volumen de producción aceleradamente entre 1973/76, llegando a representar casi el 40% de la producción de café tostado. En términos de volumen de producción, dicho incremento durante esos tres años es equivalente al 80%.
- En pesetas corrientes, el valor monetario de la producción de torrefacto se ha triplicado en el período de los seis años considerados, equiparándose al 35% del valor monetario de la producción de café tostado.
- Los sucedáneos de café, achicoria y malta, ofrecen cifras notablemente más modestas y además en descenso.  
Por otra parte, los datos de consumo de café verde de la industria tostadora española muestran un sensible aumento que, entre 1970-76, representa un incremento del 40%, pasando de 68.200 a 95.400 toneladas de café verde (2).

## 2. El predominio de la empresa familiar

Si bien la empresa familiar está en el origen de la industria cafetera mundial, en España no sólo pertenece al pasado sino que adquiere plena vigencia en la situación actual. Tras varias décadas donde el fabricante de café se ha movido en un marco completamente determinado por la actuación de las instancias estatales, en cuanto a importación, compras, precios, calidades,

---

(2) Estadísticas de Producción Industrial. Sindicato Nacional de la Alimentación, 1978.

etc., la actividad propiamente empresarial apenas ha encontrado cauce para su desarrollo.

Esta situación intervencionista ha creado las condiciones para la subsistencia y aún la proliferación de una miriada de pequeñas empresas, basadas en el mano de obra familiar, con un mínimo volumen de consumo de materia prima y de producción, que encontraba salida hacia el consumo final, bien a través de un pequeño establecimiento comercial y/o de la propia distribución directa a bares, hoteles y cafeterías.

La estructura de empleo, Cuadro 4, aporta un primer dato ilustrativo de ese minifundismo empresarial. Como se aprecia

#### *CUADRO IX.4*

#### ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR CAFETERO

	<i>Nº Empresas (a)</i>	<i>Nº Empleados (b)</i>	<i>b/a</i>	<i>Empl. no rem. /b</i>
1970	588	4.131	7,02	nd
1971	563	4.024	7,14	nd
1972	618	4.203	6,80	nd
1973	599	4.149	6,92	nd
1974	600	4.252	7,08	nd
1975	580	4.280	7,37	nd
1976	571	4.424	7,74	13,2
1977*	538	4.244	7,88	12,1

nd: No disponible

\* Véase nota del Cuadro IX.1

Fuente: Estadística de Producción Industrial. Sindicato Nacional de la Alimentación, 1978.

en dicho Cuadro, más del 12% de los empleados es personal no remunerado, lo que viene a esbozar un reflejo de la participación familiar quasi-gratuita de mujeres e hijos en la empresa familiar, como factor imprescindible para el mantenimiento de esa industria en el mercado.

El elevado grado de atomización de este sector industrial queda revelado con ese número de —600— empresas que toda-

vía existían en 1974: reduciéndose algo posteriormente. En la actualidad, quizás su número oscile alrededor de las 400, lo cual sigue siendo un volumen de establecimientos desproporcionado en grado extremo.

Una consecuencia inmediata de semejante estructura lo constituye el escaso número de empleados por empresa. A pesar del aumento de empleo en algunas empresas medianas, durante estos años, el porcentaje global de la industria cafetera sólo se ha elevado en estos ocho años en 0,8 empleados por empresa, no alcanzando siquiera la relación de 8 empleados por cada establecimiento industrial.

También se pone de manifiesto algún indicio de «modernización» del sector, pero limitado a un núcleo pequeño de empresas de mayor capacidad productiva.

Según el Cuadro 5, durante los ocho años considerados, se ha reducido en más de un millón el número de horas obrero trabajadas, lo que representa un descenso de casi el 20%. Junto a la reducción del número de trabajadores, otra causa de ese

**CUADRO IX.5**  
**NUMERO DE HORAS TRABAJADAS Y COSTES DE PERSONAL  
 DEL SECTOR CAFETERO**

	<i>Nº de horas obrero      trabajadas      (miles de horas)</i>	<i>Costes de personal      (millones ptas.)</i>
1970	7.651	338,3
1971	7.378	396,3
1972	7.336	421,2
1973	7.289	505,2
1974	7.479	656,0
1975	7.006	923,1
1976	6.787	1.260,4
1977*	6.324	1.656,8

\* Véase nota del Cuadro IX.1

Fuente: Estadística de Producción Industrial. Sindicato Nacional de la Alimentación, 1978.

descenso parece ser una mayor profesionalización del sector y la adaptación al marco general de relaciones laborales por parte, principalmente de las empresas de mayor envergadura productiva. Esta reducción porcentual es superior a la observada por el conjunto de la industria y por la industria alimentaria. Por otra parte, los costes de personal se han quintuplicado, por razones similares, es decir una mayor profesionalización y una adaptación al marco de relaciones laborales.

Otros datos sobre potencia instalada, consumo de electricidad, valor de la energía, etc., abundan en ese incremento moderado de la capacidad industrial del sector torrefactor.

Si se considera la evolución del valor total de producción, según los diversos componentes de sus costes de producción y su valor añadido, se pueden establecer las siguientes apreciaciones:

#### *CUADRO IX.6*

#### **ESTRUCTURA DEL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION DEL SECTOR CAFETERO (%)**

	1965	1970	1972	1973	1974	1975	1976*
<b>COSTES DE PRODUC.</b>							
— Materias Primas	79,3	84,7	83,1	81,3	82,4	80,8	81,7
— Combust., energía	0,6	0,7	0,9	1,0	1,2	1,5	1,4
— Otros gastos	3,2	2,3	3,5	3,2	3,1	3,1	3,3
	83,1	87,7	87,5	85,5	86,7	85,4	86,4
<b>VALOR AÑADIDO</b>							
— Costes personal	1,9	4,2	4,6	5,2	5,6	7,3	6,7
— Beneficio, amortización, impuestos	15,0	8,1	7,9	9,3	7,7	7,3	6,9
	16,9	12,3	12,5	14,5	13,3	14,6	13,6

\* Véase nota del Cuadro IX.1

Fuente: Estadística de Producción Industrial. Sindicato Nacional de la Alimentación, 1978.

Comparando, en primer término, la estructura del valor de producción de los años setenta con la existente en 1965, se constata un incremento de la participación de los costes de producción entre tres y cuatro puntos, en detrimento del valor añadido. Este incremento ha estado promovido principalmente por el aumento de los costes de las materias primas y en menor medida también de los combustibles y energía, que si bien han duplicado su participación relativa, sin embargo su incidencia global sigue siendo inferior al 1,5% del valor total. Esa elevación de los costes de personal ha significado un incremento de cinco puntos en términos relativos. Mientras que la partida de beneficios, amortizaciones e impuestos ha reducido a su mitad la participación relativa en el valor total de la producción cafetera.

Esta situación parece diseñar un marco empresarial bastante rígido, en el que los costes de las materias primas y de personal representan el 90% de dicho valor total.

Hasta el comienzo de la liberalización, la producción media del sector oscilaba alrededor de los 244.000 kg. anuales por empresa, para un consumo final medio de unos 3 kilogramos por habitante y año.

En función de la capacidad de producción, SAIMAZA era la principal empresa del sector cafetero con un consumo de café verde de unas 6.000 toneladas anuales. A continuación, varias empresas procesaban café verde en cantidades comprendidas entre 3.000 y 4.000 toneladas anuales, eran LA ESTRELLA (Herederos de Gómez Tejedor) y COLUMBA, en Madrid, y SOLEY y MARCILLA en Cataluña. Después, un conjunto de empresas consumían entre 1.000 y 2.000 toneladas anuales: TOSCAF (Asturias), CAFINSA (Vitoria), DROMEDARIO (Santander), BAQUE (Durango), UNIC (Barcelona), 154 (Valencia), MALAGA COMERCIAL (Málaga) y EL CAFETO (Madrid) (3).

---

(3) Este dato procede de entrevistas realizadas con los propios fabricantes. Ni en los organismos oficiales ni en los órganos de opinión escrita, ha sido posible conseguir ese tipo de información. El contraste de esos datos parece ratificar las cifras y nombres aludidos.

Estas empresas serían «grandes» y «medianas» si se les comparase con el resto de las empresas tostadoras españolas, pero resultan casi pequeñas si se les compara con las empresas internacionales cuya capacidad de producción se sitúa cerca de los 200.000 kg. diarios, en tanto que las industrias españolas ofrecen una media diaria de unos 10.000 kg.

Tras aquellas empresas, otro grupo de establecimientos «medianos» superaban el medio millón de kilogramos anuales, representando casi el 30% del total de café procesado; y el resto, más de cuatrocientas empresas, procesaban cantidades menores y en conjunto participaban con cerca del 25% de la materia prima consumida.

Casi las tres cuartas partes del total de café verde consumido se localiza en ocho provincias: Madrid, Barcelona, Sevilla, Alava, Valencia, Castellón, Oviedo y Tarragona.

En los últimos años se han ido generando un proceso de cambio cuyas características más notables son: un mayor grado de concentración empresarial y una acelerada transnacionalización de las principales empresas cafeteras que hasta entonces eran propiedad de capitales españolas.

En este período ha desaparecido un número desconocido de pequeñas empresas si bien mantienen su existencia —«familiar»— varios cientos de ellas, puesto que las condiciones de producción y comercialización que utilizan les permite esa subsistencia, al igual que sucede en Italia. La concentración y transnacionalización empresarial se han operado fundamentalmente en aquellas compañías medianas y grandes que sí actúan en condiciones de clara competencia capitalista, sometidas a la lógica de crecer y consolidarse o caer. De este modo, se han promovido las fusiones, absorciones y compras parciales que se irán detallando más adelante.

En la actualidad apenas siete «grandes» empresas procesan más de 2.500 Tm. de café verde, otras cuatro o cinco consumen

por encima de las 1.500 Tm., nueve más lo hacen por encima de las 750 Tm. y luego prácticamente un centenar de firmas utilizan más de 250 Tm. anuales. Finalmente varios centenares se sitúan por debajo de ese nivel modesto de grano empleado en la actividad cafetera industrial.

Otra consecuencia de ese proceso ha sido la formación de un mercado nacional en el que actúan las principales empresas, si bien las medianas siguen interviniendo en mercados regionales fragmentados y el resto mayoritario se limita a mercados municipales y aún distritales dentro de las grandes ciudades.

La penetración transnacional ha sido enormemente importante porque se ha centrado en las principales empresas tostadoras en torno a tres ejes: Saimaza-Columba-General Foods; Marcilla-Douwe Egberts-Consolidated Foods; y la Estrella-Brasilia-Málaga Comercial-Nestlé, quedando en segundo plano Soley-Jacobs-Suchard (finalmente incorporada al segundo grupo citado) y algunas compañías importadoras.

Haciendo un breve repaso del historial más reciente de las principales firmas en orden a su capacidad de ventas y a su estructura financiera destacarían en primer término las dos compañías madrileñas: Columba y La Estrella.

**Columba** poseía un capital social de 108 millones de pesetas en 1979. En los años 1982 y 1983 su volumen de ventas fue de 2.680 y 2.800 millones de pesetas respectivamente. La plantilla es superior a los 300 empleados y sus recursos propios ascendían a 140 millones de pesetas. Su actividad se extendía a otras ramas alimenticias: chocolate, caramelos, sucedáneos de café, café soluble y otras (4). En 1983 llegó a un acuerdo con Saimaza traspasando sus activos y marcas. Esta empresa andaluza había sido previamente adquirida por General Foods en 1982, de

---

(4) Las cifras de capital social están recogidas del Censo de Inversiones Extranjeras, publicado en 1980 por el Ministerio de Comercio y Turismo. El resto de los datos figuran en el Anuario de grandes empresas españolas, publicado por Fomento de la Producción; Barcelona, 1983.

manera que el acuerdo de «absorción» implicó una estrategia de esta multinacional por actuar en los principales mercados nacionales y muy particularmente en Madrid, Centro y Andalucía.

**La Estrella** (Herederos de Gómez Tejedor), en 1983 disponía de más de 400 millones de recursos propios, un valor añadido de 362 millones, un cash-flow de 83 y un beneficio de 41 millones de pesetas, con un capital social de 81 millones de pesetas, tenía una plantilla de 120 empleados. En 1982 y 1983 su volumen de ventas fue de 2.087 y 2.523 millones de pesetas respectivamente, triplicando las correspondientes a 1977, de 800 millones. Recientemente, en 1985 su capital (ampliado el año anterior) ha sido adquirido en un 50% por Nestlé, con opción de compra sobre la otra mitad.

En otro orden SAIMAZA conoció un rápido crecimiento después de su compra por G. Foods. En 1982 y 1983 sus ventas subieron hasta 3,7 y 11,5 miles de millones de pesetas. Tras una fuerte inversión de 650 millones en 1983 llevó a cabo su unión con Columba. MARCILLA fue adquirida en 1982 por la holandesa Douwe-Egberts y también conoció un rápido crecimiento de sus ventas, por encima de los 4,3 miles de millones de pesetas. PRODUCTOS BRASILIA, con ventas de casi tres mil millones, fue adquirida por Nestlé y recientemente también lo ha sido MALAGA COMERCIAL. Anteriormente, la compañía alemana Jacobs había penetrado en SOLEY. Todas las firmas españolas más destacadas se han visto transnacionalizadas en apenas un cuatrienio.

También es importante constatar que desde 1980 obtuvieron importantes volúmenes de ventas dos empresas dedicadas a la importación-comercialización de grano: HISPACAFE, con 1.512 millones, propiedad de la C.G. de Tabacos de Filipinas, e INTRACAFE, con 1.380 millones de pesetas, cuyo capital pertenece en un 85% al grupo inglés Vixmill.

Con respecto al mercado de consumo, algo más de la mitad (50-55%) tiene lugar en los hogares, previa adquisición en pun-

tos de venta al público, y el resto (45-50%) se desarrolla en el sector de hostelería cuya distribución se encuentra enormemente diversificada hasta el punto de que ninguna firma tiene una cuota superior al 2%. Por lo que respecta a ese consumo doméstico, las tres cuartas partes del mismo es café tostado y la otra parte es soluble; dentro del primero, sus tres cuartas partes son en grado y la otra parte es de café molido que en un breve período de tiempo ha obtenido un rápido crecimiento en el mercado.

En este sector doméstico la mayor cuota de venta pertenece a la empresa SAIMAZA con cerca del 20%, seguida de Marcilla (15%), Bonka (10%), La Estrella (7%), Soley (6%), Brasilia y Málaga Comercial (2% cada una). Es decir, que apenas siete empresas controlan más del 60% del total, quedando el resto para esos cuatro centenares de establecimientos.

Este mercado de consumo no ha conocido el salto de crecimiento que los industriales esperaban al comienzo de la liberalización; el consumo per cápita sigue situado en torno a los 3-3,5 kg./per cápita. Sin embargo ese mercado sí ha conocido una profunda diversificación de variedades a disposición del consumidor según marcas, tipos, grano y molido, descafeinado o no, mezclas en grano y en molido, modalidades de envasado, peso, información sobre el contenido y otras modificaciones en total cambio con respecto a la rigidez del período intervencionista.

Con relación a la distribución geográfica de ese consumo el área de Cataluña, Aragón y Baleares significan en torno al 27% del total; Madrid representa el 16%; Levante, incluyendo Murcia, concentra el 11%; Andalucía el 17%; Galicia, Asturias y León otro 11%; el resto del norte un 10% y el resto de provincias del Centro el 6% residual (5).

---

(5) El resto del Norte comprende al País Vasco, Santander, Rioja, Navarra, Burgos y Palencia. El resto del Centro abarca las siguientes doce provincias: Cáceres, Salamanca, Zamora, Valladolid, Segovia, Ávila, Soria, Cuenca, Guadalajara, Teruel, Toledo y Ciudad Real.

Esta es la síntesis de la estructura industrial del café, exceptuada la producción de cafés instantáneos. Una estructura heredada de aquellas cuatro décadas de raquitismo empresarial. Un sector en transformación y pendiente de varios retos en cuanto a su actual dimensión, capacidad productiva, tecnología, financiación, y condiciones de compra en el exterior.

### 3. Café soluble: el reino de Nestlé

Si se considera la producción de café soluble estamos ante el reino de la gran compañía transnacional NESTLE. Así es, tanto por la dimensión directa de su mercado como por la incidencia y efectos globales sobre el conjunto del mercado cafetero.

La producción de café soluble canaliza casi un tercio del total de café verde importado por el mercado español; observándose una tendencia a estabilizarse alrededor de ese porcentaje, después de un paulatino ascenso a lo largo de los últimos quince años.

NESTLE adquiere alrededor del 75-80% de café verde con destino a la fabricación de café soluble, comercializado principalmente bajo la marca de NESCAFE.

El resto de la materia prima destinada a la fabricación de café soluble, entre 25-20%, pertenece a dos empresas: la transnacional General Foods (fabricante de la marca MONKY) y la empresa española SEDA (Sociedad Española de Alimentación, S. A.) fabricante para otras marcas de café, y residualmente a otras como la firma transnacional FAEMA. Estas empresas junto a Nestlé forman la Asociación Nacional de Fabricantes de Solubles. Esos porcentajes representan en términos aproximados las respectivas cuotas de mercado del café soluble.

La filial española de General Foods poseía en 1979 un capital social de 260 millones de pesetas, perteneciente por completo a la casa matriz norteamericana. En 1983, sus recursos propios eran de 950 millones, sus ventas alcanzaron los 3,3 mil

millones, su valor añadido era de 210 millones y su plantilla estaba compuesta por 235 trabajadores. Tras la compra por parte de la casa matriz de la empresa Oscar Mayer, con una importante presencia industrial en el mercado español, el nuevo grupo General Foods amplió sensiblemente su participación en el sector alimenticio (6), sin embargo, su fortalecimiento en el mercado cafetero sólo ha pasado a ser importante a raíz de la operación de compra de SAIMAZA —líder de producción en café verde— y su posterior unidad con Columba, según ha quedado ya expuesto.

La empresa SEDA disponía en 1979 de un capital social de 50 millones de pesetas y la multinacional FAEMA —centrada en la fabricación de maquinaria de café— poseía en 1977 un capital social de 130 millones de pesetas.

NESTLE AEPA posee una capacidad de producción de café soluble que le permite un quasi-monopolio de este mercado. Su elevado volumen de compras de materia prima (entre 26-28% del total de café verde importado por el mercado español) le otorga igualmente una gran incidencia sobre las condiciones de la actividad importadora. Amparada en la potencia de su red internacional (suiza, estadounidense, alemana, francesa, ...) accede con facilidad y garantía a la compra de grano en los mercados internacionales.

En defensa de su posición en el mercado, Nestlé no era partidaria de que se autorizase la fabricación de café molido o la posibilidad de mezclas en un mismo envase de torrefacto y natural, entendiendo que una diversificación mayor de productos podría operar en detrimento de la demanda de soluble.

Esa hegemonía de NESTLE sobre el mercado de café soluble, e indirectamente sobre el mercado cafetero, en parte se repite para todo el sector alimenticio español. Desde hace bas-

---

(6) Oscar Mayer en España está dedicada al sector de carnes y es una de las «grandes» del sector alimenticio, con un nivel de ventas superior a los 11.000 millones de pesetas y una plantilla de más de 1.500 empleados, en 1980 (Fomento de la Producción, 1-5-1981).

tantes años, Nestlé ocupa el primer lugar por volúmenes de ventas y de beneficios.

A lo largo de los últimos cinco años del decenio de los setenta, las ventas de Nestlé AEPA pasaron de 3,8 a 38,8 miles de millones de pesetas, significando alrededor del 7-8% del total de ventas de las cien primeras empresas del sector alimenticio (7). En 1982-83 esas cifras se elevaron a 53 y 61 mil millones de pesetas, equivalentes al 7 por 100 de las ventas de las cien primeras empresas del sector alimenticio.

Según datos de 1983, Nestlé AEPA ocupaba el lugar número 11 entre las grandes empresas que actúan en el mercado español, según sus beneficios obtenidos: 4.300 millones de pesetas; el lugar 39 por su volumen de ventas y el 40 por sus recursos propios, que entre 1977 y 1983 han pasado de cinco mil a más de 31 mil millones de pesetas. Su valor añadido se elevaba a casi 20 mil millones de pesetas y su plantilla es de 4.600 empleados.

Estas cifras le proporcionaban un elevado índice de rentabilidad (8) en torno a 17, tan sólo superado entre las cincuenta primeras empresas según beneficios, por cinco de ellas, de las cuales cuatro son instituciones financieras (9).

El capital social declarado para 1977 era de 1.600 millones de pesetas, perteneciente a las empresas suizas Nestlé (75%) e Itafa (25%). En 1980 tuvo lugar una ampliación de capital, que se elevó hasta un total de 4.200 millones. Finalmente en 1983 ese capital ascendía a más de diez mil millones de pesetas (10).

La capacidad exportadora de Nestlé se mantenía inferior al 7,5% de sus ventas, durante el último quinquenio, cubriendo

---

(7) Cifras recogidas de los Anuarios de Fomento de la Producción.

(8) Rentabilidad: cociente entre Beneficios (una vez deducidos impuestos) y Recursos propios.

(9) Fomento de la Producción, 1978.

(10) El dato de 1977, ha sido recogido del Censo de Inversiones Extranjeras. El dato de 1980, tomado de la revista ARAL, de noviembre, 1980, referido a declaraciones de la propia empresa.

tan sólo el 56% del volumen de importaciones que realiza (11).

Un efecto más negativo para la economía española lo pone de manifiesto el saldo de divisas que la actividad de esta empresa reporta. A partir del Censo de Inversiones Extranjeras, referido a datos de 1977, se elabora el Cuadro 7. Este saldo

**CUADRO IX.7**  
**MOVIMIENTO DE DIVISAS DE NESTLE AEPA EN 1977**  
miles de dólares USA

<i>Entrada de divisas</i>		<i>Salida de divisas</i>
98	Asistencia técnica, royalties...	14.000
138	Comisiones, gastos bancarios, publicidad, etc.	2
—	Gastos transportes	43
987	Seguros y reaseguros	141
—	Turismo, viajes, pensiones, etc.	3
—	Renta de inversiones directas, dividendos	6.991
1.223		21.180

Elaborado a partir del «Censo de Inversiones Extranjeras», Ministerio de Economía y Comercio, 1980.

expresa un signo negativo de casi veinte millones de dólares, determinado básicamente por esa cifra millonaria de salida de divisas en concepto de «Asistencia Técnica y Royalties», mostrándose como una experiencia negativa con respecto al impacto de las empresas transnacionales en países que ocupan escalones medios e inferiores en la División Internacional del Trabajo.

Por otra parte, además de la citada empresa filial Nestlé AEPA, el «GRUPO NESTLE» está compuesto por un conjunto de empresas difíciles de precisar en su totalidad, debido a

---

(11) Censo de Inversiones Extranjeras.

que la capacidad de penetración del capital extranjero en empresas españolas opera a través de un triple vía:

- inversiones directas desde la casa matriz,
- inversiones desde las propias filiales españolas,
- fusiones y vinculaciones con otras empresas a escala internacional (12).

El grupo está compuesto fundamentalmente por: Nestlé AEPA, Derivados Lácteos y Alimenticios (LASA), Productos Maggi, Massanes y Grau y Libby España. Sin embargo la red de filiales y de participaciones en otras empresas es bastante más tupida.

La actividad de este grupo en el sector alimenticio cubre estos campos: café soluble, leche condensada, evaporada y en polvo, chocolate, derivados del cacao, productos dietéticos, productos infantiles, helados, quesos, zumos, productos congelados, artículos culinarios, conservas cárnica, embutidos, bodegas de vino, servicios de restauración, cereales para desayuno, y otros. Dentro del mercado español, en 1980, este grupo comercializaba treinta y siete productos, contaba con 29 centros de trabajo, una plantilla de casi 6.400 trabajadores y el valor añadido de su producción se elevaba a unos 17.000 millones de pesetas, representando un tercio de su cifra de ventas. Este volumen de negocio creció hasta 60,7 y 69,7 mil millones de pesetas en el bienio 1982/83, en tanto que el valor añadido sigue manteniéndose en torno a esa proporción de uno a tres con respecto a estas ventas.

En el campo de la industria láctea, según un trabajo de A. Cabello en 1971 (13) Nestlé participaba en siete empresas, entre

---

(12) El Censo de Inversiones Extranjeras sólo refleja el primer tipo de relaciones filiales.

(13) Arturo Cabello, «La Industria europea», publicado en Cuadernos para el Diálogo, XXIV Extraordinario, febrero-1971. Además de LASA, las otras seis empresas eran: Productos Lácteos Molinero, Sociedad Lechera Montañesa, Industrial Lechera de Mallorca, Industrial Lechera Peninsular, Sociedad Lechera Peninsular y Granja Soldevilla. En la actualidad no ha sido posible confirmar la existencia de las tres últimas. Cabe quizás que, durante este tiempo, hayan ido siendo absorbidas por LASA.

las cuales destaca Derivados Lácteos y Alimenticios (LASA). Esta empresa procesa anualmente más de 350 millones de litros de leche, sólo superada por otras dos grandes empresas lácteas, absorbe entre el 4-5% de la producción nacional de azúcar y fabrica productos como CAMY (helados), FINDUS (ultracongelados) y CHAMBURCY (refrigerados). Su capital social es de 2.000 millones de pesetas, aportado en un 95% por ITAG y P.I. AFIB. (14). Sociedad Lechera Montañesa posee un capital social de 31,5 millones de pesetas e Industrial Lechera de Mallorca otro de 24 millones de pesetas. Ambas son empresas filiales del grupo.

A comienzos de la última década se incorporó al grupo la empresa catalana MASSANES y GRAU, S. A., mediante compra directa realizada por ITAFA. Esta empresa se dedica a la producción de quesos (MG), mantequilla y productos dietéticos. Su capital social era de 370 millones de pesetas.

En el campo de los productos culinarios, el grupo cuenta con la empresa Productos MAGGI, dedicada a la fabricación de caldos, sopas, precocinados congelados, purés deshidratados, etc. Las ventas de Maggi en 1980 superaban los 2.152 millones de pesetas y su plantilla alcanzaba casi los 500 empleados. Su capital en 1977 era de 175 millones, pero posteriormente su empresa matriz, ITAFA realizó una fuerte inversión hasta totalizar un capital social de 500 millones de pesetas, enteramente extranjero (15).

Durante el año 1980, Nestlé compró el 32% de las acciones de la empresa FELIX POSTIGO HERRANZ, dedicada a conservas cárnicas y productos frescos, cuya principal fabricación

---

(14) En 1977, según «Censo...», dicho capital era de 500 millones de pesetas, pero la propia empresa en noviembre, 1980 afirmaba esta nueva cifra, en declaraciones a la revista ARAL.

(15) En el «Censo...» figura en un nivel D-3, junto con las sociedades MILUPA y S. WANDER, totalizando entre las tres un elevado volumen de salida de divisas, 442 mil dólares USA. Si bien no resulta posible desglosar esa cifra para cada empresa, si parece que presumiblemente a Maggi le corresponde una participación alta en ese volumen de divisas.

son los chorizos de Cantimpalo. En 1980, esta empresa tenía un volumen de ventas de 3.400 millones de pesetas, su plantilla era de 680 empleados y unos recursos propios de 560 millones, mientras que su valor añadido era de 800 millones de pesetas. Su capital social ascendía a 600 millones.

En colaboración con la Compañía Internacional des Wagons Lits et du Turisme (Bélgica) y de Comercial Congost (española), Nestlé participa en la SOCIEDAD EUROPEA DE RESTAURACION, S. A. —filial de una empresa europea que comparte con la citada «Wagons Lits»—, cuyo capital en 1980 superaba los 80 millones de pesetas. Igualmente, con la misma compañía belga se reparte el capital —100 millones de pesetas— de otra compañía de restauración: FIMRESA.

**Libby España, S. A.** es una empresa domiciliada en España, filial de su homónima norteamericana, que hace años fue adquirida por Nestlé, pasando igualmente a su propiedad todas las filiales de aquella, de manera que la empresa española se integró así al grupo Nestlé (16). Esa empresa posee una planta industrial en Dos Hermanas (Sevilla) dedicada a la producción de zumos, salsas y aceites. Un proceso algo diferente medió en el caso de la empresa Productos Capilares, S. A., filial de la francesa L'Oreal, dedicada a la cosmética, que hace algunos años realizó un intercambio de acciones con Nestlé, de manera que su filial española quedó vinculada al grupo. En 1980, Nestlé y la compañía suiza de aviación «Swissair», anunciaban la formación de una empresa dedicada a la actividad hotelera, con un capital inicial de un millón y medio de francos suizos. Una de las primeras actividades de esta empresa sería la adquisición de un hotel en Madrid.

#### 4. Un reto decisivo para la industria cafetera española

A partir del inicio del proceso de liberalización decretado en 1979, ante los empresarios españoles se presentaba un reto que

---

(16) Parece que en 1981-82 Nestlé volvió a vender Libby Internacional.

sin duda puede ser calificado como decisivo: la reestructuración y modernización del sector. En el futuro muchas cosas iban a cambiar con respecto a la situación de tantos años de comercio intervenido, de ausencia de una auténtica competencia.

Ante ese futuro, el mercado español aparecía en el contexto internacional como uno de los pocos mercados cuya capacidad de consumo presentaba un buen potencial para el desarrollo de la industria tostadora. Una vez inflexionada, en parte, la dinámica de crecimiento de las tasas de consumo de café en los países más industrializados, y después también en los países nórdicos, pocos países ofrecen ese potencial. Junto a Japón y los países del Este, España era uno de los más notables. En el transcurso de este decenio parecía posible situar ese consumo en una tasa de 5 kg. por habitante y año.

Una primera consecuencia de ello era la situación de expectativa de varias empresas tostadoras internacionales en espera de iniciar o incrementar su participación cafetera en el mercado español. Un caso patente estaba en la empresa alemana Jacobs, que ya había realizado diversas tentativas para penetrar en industrias españolas.

Este sería un camino para entrar en el mercado español, aprovechando el conocimiento «*in situ*» que esas empresas nacionales ya tenían, dadas las particularidades que reviste la trayectoria de este mercado. Otra vía de penetración, ya aludida anteriormente, sería a través de la venta de café verde a las empresas españolas, con la importancia creciente de esta fase en cuanto al acceso y garantías de suministro de la materia prima, que se veía limitada por la disposición que obligaba a que las compras exteriores coincidiesen en procedencia y origen. Precisamente esa restricción podría operar en favor del establecimiento en el mercado de esas empresas internacionales abastecedoras del grano verde. Otra vía podría ser la instalación de plantas productivas par la fabricación de café industrial, soluble o tostado, descafeinado o sin descafeinar. La producción de molido ofrecería posibilidades a ese capital extranjero.

Ante una nueva legislación que enmarcaba las condiciones básicas de libre mercado (libertad de compras, de precios, etc.) y frente a la amenaza de creciente penetración de las multinaciones europeas, la industria española se encontraba en una encrucijada decisiva. En semejante disyuntiva, varios factores se perfilaban como cardinales:

1. Las compras de materias primas.
2. La autorización de café molido y de las mezclas.
3. La eliminación de residuos burocráticos.

La industria española necesita abastecerse de materia prima en el mercado internacional frente a la acción de control de las corporaciones transnacionales y a la actuación de algunos organismos oficiales de países productores. Aparecen así tres requisitos fundamentales:

- El conocimiento directo y continuado del mercado, a través de agentes y expertos financieros que así lo garanticen.
- La compra de materia prima en países y según tipos de café más adecuados para la calidad de su producto final.

De ambos se deriva como corolario:

- La más amplia colaboración posible entre las industrias españolas, dadas las condiciones presentes, su estructura empresarial y las dificultades que han de afrontar.

En efecto, esa mancomunidad de esfuerzos, en términos de financiación, de tecnología y de personal especializado aparecía como el único medio para que, desde el profundo desconocimiento que la mayoría del empresariado mantiene respecto del mundo cafetero internacional, esa mayoría tuviese acceso a una información y conocimientos mínimos que les posibiliten un volumen y unas garantías para sus compras, según países, ritmos y tipos más convenientes: compras en origen, en bolsa, mercados de futuros a plazo, etc.

En el caso de reticencia a una actuación semejante, las empresas españolas quedarían bien a merced de esas grandes transnacionales, bien bajo la permanente amenaza del desabastecimiento de materia prima para su actividad.

Frente al acceso directo de las filiales de empresas internacionales (Nestlé, General Foods) y frente al mantenimiento remozado de la Asociación de Importadores, esa vía abierta por el consorcio de quince industrias medianas, «Comercial de Materias Primas», ha sido sin duda un precedente y el ejemplo de un nuevo enfoque en la problemática de la importancia para otros fabricantes. Esta vía de cooperación acaso pueda ir destacándose más en un próximo futuro, aunque parece que en el intervalo de estos cuatro años últimos sucesivos intentos de algunos promotores no han tenido resultado.

La figura del comerciante español de café verde, como mero intermediario que adquiere mercancía en el exterior y la ofrece en el interior, tampoco ha resultado exitosa y las principales compañías de importación son extranjeras.

En cualquier caso con respecto a la importación de grano, además del tipo de vía nacional o extranjera, individual o colectiva y sus repercusiones sobre las condiciones de coste de la materia prima y la garantía para su abastecimiento, las empresas cafeteras han de ir conformando una cierta definición más estable de la estructuración de su consumo según grupos de café. Después de este período de transitoriedad y a partir de los cambios en los mecanismos de acceso a la materia prima, en la opción tecnológica y el tipo de variedades productivas que se lanzan al consumidor, parece posible una mayor estabilización en la composición por grupos del café importado. Quizás la adaptación a la normativa aduanera y técnica de la CEE constituya en los próximos años la exigencia más convincente para que se opere esa clasificación en las compras.

La fabricación de café molido y las mezclas de café tostado y torrefacto estuvieron prohibidas por la legislación española hasta 1982/83. El café molido estaba vetado por la Administra-

ción y criticado por algunos sectores cafeteros en base a dos razones:

- Las posibilidades que ofrece para posibles adulteraciones.
- Sus dudosos niveles de calidad.

En Europa el café molido no sólo estaba permitido sino que era la modalidad con posibilidades de ascenso en el mercado frente al café tostado en grano y el café instantáneo.

En el año 1980, en Alemania Federal casi la mitad del café tostado se ponía a la venta en forma de molido. En Holanda esa proporción aún se elevaba por encima del 75%. y en Italia las cifras se asemejaban a las germanas, en tanto que Francia (mercado menos saturado) presentaba niveles superiores al 25%.

Las razones técnico-sanitarias parecían dudosamente argumentables en ese caso porque la eventualidad de fraudes en realidad lo que exige es un planteamiento serio y riguroso de los controles de calidad, que precisamente es lo que estaba ausente en el mercado alimenticio español.

Se precisaba de una reglamentación jurídica y comercial más moderna, más clarificadora y más imperativa, junto a unos mecanismos eficaces de control y seguimiento y con la garantía de unos dispositivos legales que realmente castiguen las irregularidades.

Además esa misma posibilidad de fraude —o quizás superior— existe en el caso del café soluble, donde la mezcla de distintos grupos y tipos de cafés pueden encubrir distintas irregularidades. La paradoja de este argumento aún llega más lejos, pues la realidad de aquel momento mostraba que una parte de la producción de café (principalmente destinada al sector de la hostelería) concentraba proporciones claras de sucedáneos como la malta, achicoria, etc., lo cual no se permitía legalmente, pero de hecho se toleraba.

La otra razón aducida ponía en duda la calidad del café debido al mayor tiempo que transcurre desde su fabricación

hasta su consumo. En primer lugar, esta argumentación sólo incide tangencialmente en la problemática de la calidad anteriormente citada, sin constatar la perentoriedad de una modernización de una reglamentación alimentaria claramente absoluta en cuanto a calidades en relación con el envasado, presentación y condiciones de venta. De ello se derivarían unos mecanismos de garantía técnica y comercial para los productos ofrecidos al consumidor. La experiencia europea, y en ella los avances de la técnica de envasado al vacío, no revelaban deficiencias de calidad, o al menos no superiores al resto de las modalidades de venta. Por otra parte, la normativa de autorización debía exigir una presentación del artículo clarificadora para el consumidor acerca del producto que adquiere, como efectivamente sucedió cuando quedó autorizado.

Las razones que un sector de tostadores sostenían en defensa de la autorización del café molido se pueden esquematizar en los siguientes puntos:

- Resulta incomprensible esa prohibición en tanto se garantizase la observancia de diversos tipos de medidas técnico-sanitarias y alimenticias.
- El ejemplo de Europa mostraba la sinrazón de semejante voto, pero sobre todo ponía en evidencia que si la legislación española, la Administración y los fabricantes no se preparaban adecuadamente para cuando —inevitablemente— llegase el momento de autorizar este producto, entonces la realidad se impondría y serían las firmas internacionales quienes copiarían ese mercado, significando la desaparición de muchas de las empresas nacionales.
- El café molido, siempre que se garantizase un envasado correcto, ofrece como ventaja un período bastante mayor de conservación, sin deterioro de sus condiciones sanitarias, superior al que corresponde al café tostado en grano y al café instantáneo.

- Pero, quizás la razón de mayor fundamento pueda ser el hecho de que su fabricación requiere una capacidad tecnológica y financiera accesible a esas empresas españolas de tamaño mediano; el diseño, la instalación y la puesta en marcha de su planta industrial se apoya en una tecnología intermedia existente en España y en unas condiciones financieras accesibles.

Pero ello requería estrechar los niveles de colaboración entre los fabricantes y el apoyo de la Administración, junto a una mentalidad empresarial con vocación reestructuradora y modernizadora. Esto hacía imprescindible la derogación de las normativas que impedían la producción de café molido junto a una acción de la Administración concordante con las condiciones y plazos que favoreciesen con la mayor rapidez esa adaptación industrial a los requerimientos que tal reestructuración reclama.

La prohibición que se mantuvo hasta 1982 sobre dicho producto más bien parece que tenía su razón última en los intereses de Nestlé para mantener su control sobre el mercado de café instantáneo (Nescafé, Mokanor, Sólo y otras marcas) sin competencia desde otras modalidades, que —como en el caso del café molido— mostraba en los países europeos un crecimiento en parte, a costa del mercado de café instantáneo.

Las mezclas de café tostado y torrefacto en el mismo envase eran criticadas por razones similares al café molido: eventual adulteración fraudulenta y descalificación de ese producto como ajeno al café propiamente natural. El café torrefacto no se produce más que en Portugal y en España y su tecnología es precisamente española. En otros países europeos no se fabrica, pero tampoco se prohíbe.

La argumentación al respecto de los industriales favorables a su autorización se traducía en razones similares a las aducidas anteriormente. Junto a garantías sanitarias y alimenticias, habría de ser obligatoria su presentación comercial en condi-

ciones que aclarasen al consumidor el tipo de producto que adquiere en cuanto a su composición y proporciones de mezcla.

La eliminación de residuos institucionales burocráticos, supervivientes del pasado, resultaba una necesidad igualmente perentoria. Su mantenimiento era —cuanto menos— incoherente, propio de una situación transitoria. Las citadas reglamentaciones técnico-sanitarias y alimenticias estaban caducas y habían de reformarse profundamente para ofrecer una garantía de auténtica calidad en la composición de los productos, envasado, precintado y presentación. La propia definición comercial de régimen no globalizado ni liberalizado y las restricciones que todavía contiene parecen destinados a desaparecer en el futuro.

Al filo de 1984 el proceso de liberalización estaba prácticamente ultimado en lo que concierne a la autorización de café molido, mezclas de cafés naturales y de éstos con torrefacto y sucesivas normativas técnico-sanitarias. El sector cafetero se ha convertido en un mercado de competencia tanto en la esfera de la importación y distribución a tostadores como en el de la producción y el consumo de artículos finales.

Anteriormente hemos insistido en el proceso de internacionalización que se ha operado en las principales empresas, otras compuestas de capital nacional. Probablemente el retraso y la forma como se han efectuado las medidas liberalizadoras constituye una causa importante de esa extranjerización de la planta productiva cafetera; sin embargo no es la única pues la carencia de información y —sobre todo— de intenciones de adaptación a los nuevos tiempos han sido precarias en una parte notable de las empresas, incluso entre las intermedias. El desdén hacia la búsqueda de formas de colaboración e integración productiva, tecnológica, financiera y comercial entre compañías que por su tamaño y situación en el mercado habían de reestructurarse ha colocado a la mayoría de las empresas de espaldas a la realidad. La lógica tendencia a la concentración y a la modernización impuestas por la compe-

tencia no ha tenido una respuesta española y el resultado ha sido la compra-fusión por las grandes empresas transnacionales. La persistencia de empresas y mercados diminutos no puede ocultar que en la realidad la dimensión eficiente y competitiva está situada ya a escala estatal.

En conclusión, para el conjunto de la industria cafetera española aparecían cuatro opciones. La primera podría calificarse como de continuista, representando la fuerza de arrastre de la rutina de varias décadas de estancamiento; esta visión emplazaría a la mayor parte de las empresas hacia su paulatina desaparición. En este sentido, estaba claro que el peligro de crisis se presentaba en mayor dimensión a las empresas de tamaño mediano y «grande» que a las pequeñas, puesto que éstas merced a la estructura familiar (bajos costes salariales, reducido ámbito de comercialización, consumo local, etc.) podrían seguir subsistiendo, aunque sin posibilidad de progresar. Así ocurre en diversos países europeos, y de modo muy patente en Italia. Sin embargo esas empresas de tamaño superior, por sus características productivas y su estructura de costes, sólo pueden exitir —mantenerse y progresar— a partir de enfrentarse con el reto de modernización.

La segunda opción significaba la apertura de las empresas españolas al capital extranjero, con lo que se sentenciaba su progresiva desnacionalización, como en tantos otros sectores de la economía, incrementando así la cuota de dependencia externa de la estructura productiva española.

La tercera opción la comenzaron a emprender algunos sectores del empresariado, preferentemente en Cataluña y el País Valenciano, consistente en mantener la estructura productiva y acentuar la competencia industrial en base a un movimiento de precios a la baja, que a medio plazo sólo se podría estabilizar mediante un paulatino empeoramiento de la calidad del producto, como más tarde comenzó a reflejarse.

Por último, otro sector de cafeteros se mostraba interesado en acentuar la labor de reconversión y modernización de sus

empresas y sus redes de comercialización para afrontar la competencia internacional en el mercado español. El fracaso de esta vía ha sido lo que les ha condicionado a la segunda opción.

El consumo se ha pluralizado sin incrementarse, contrariamente a las expectativas anteriores, y todavía no se ha consolidado un modelo standard de gustos y variedades. El café soluble parece tener su techo en esa cuarta parte del consumo total de café y Nestlé no parece temer ninguna modificación que ponga en cuestión su control sobre ese mercado. El café molido ha entrado con cierta fuerza en apenas algo más de un año desde su autorización; apenas un reducido número de empresas transnacionalizadas lo producen y compiten en su comercialización, ceñidas al marco nacional por cuanto la protección arancelaria todavía no permite la entrada de otras firmas europeas y norteamericanas. De cara a la eliminación de barreras a empresas europeas con el inmediato ingreso en la CEE, este es uno de los interrogantes del futuro, la cuota accesible a nuevas empresas en el subsector de café molido.

En cuanto al café tostado en grano que representa la mitad del consumo, si bien se producirá el mismo fenómeno de eliminación de obstáculos aduaneros, la composición del panorama actual apunta quizás a situar su interrogante principal en el tema anteriormente referido sobre el contenido por grupos de café de las importaciones, y en consecuencia de ello derivan dos aspectos:

- La correlación de fuerzas entre importadores-productores, según la evolución de los precios internacionales y a la adaptación española a los acuerdos de Lomé en materia arancelaria (discriminatoria, en detrimento de los cafés latinoamericanos); y
- El asentamiento de gustos más estables entre los consumidores con respecto a las variedades que se les ofrecen: tostados, naturales mezclados o sin mezclar, torrefactos, descafeinados, etc. La relación «bouquet-precios» es todavía muy imprecisa y debería tender a esclarecerse.

La coherencia con las reglas de la competencia capitalista y la eliminación de los sesgos intervencionistas de la Administración no deberían conducir a ésta a inhibirse de ciertas responsabilidades que, a nuestro juicio, tiene con respecto al sector, desde la óptica de impedir que esa competencia y esa transnacionalización sean contrarias a los intereses de la economía española. Para ello parece evidente la existencia de algunas líneas de actuación:

1. El seguimiento de las condiciones de importación de grano y el posible apoyo y fomento hacia formas de colaboración entre empresas españolas que les garantice un abastecimiento de materia prima que eluda su dependencia de los brokers y demás agentes internacionales cuyo control de parcelas importantes del mercado les permite imponer condiciones gravosas a los compradores aislados y de pequeña dimensión.
2. El apoyo a la reestructuración productiva todavía pendiente en un núcleo de empresas medianas cuya demora será cada vez más contraproducente en orden a las características de competencia configuradas en el mercado español.
3. La adopción de medidas de control sobre las actividades de las grandes empresas extranjeras que pudieran distorsionar los ámbitos de la competencia y generar influencias lesivas para el sector cafetero y para el conjunto de la economía española en términos de salida de capitales, pagos tecnológicos al exterior y otros.
4. La ordenación del proceso de integración en la CEE que eluda los peligros de aluvión de entrada de empresas internacionales que terminen por desnacionalizar la planta productiva existente en nuestro país. Igualmente esa ordenación incide de nuevo sobre las condiciones de importación referidas en el primer punto.
5. La correlación del negativo efecto que puede tener la adop-

- ción unilateral de los acuerdos de Lomé en detrimento de los cafés latinoamericanos y por consecuencia en la situación general de intercambio comercial y de colaboración económica con todo el área de América Latina.
6. El control técnico-sanitario de las condiciones en los que se comercializan la pluralidad de variedades cafeteras que han eclosionado en el mercado.

